

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Спасибо, что выбрали форум Бакши buckshee-Спорт, авто, финансы, недвижимость.
Здоровый образ жизни. Приятного чтения! <http://buckshee.petimer.ru/>

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас

Вступительное слово.

Благодаря своему особому положению в финансовых кругах я, начиная с 1979 года, получил редкую возможность общаться с массой трейдеров, брокеров и биржевых советников. Сам я не брокер и не автор рыночных бюллетеней. Я - высшее должностное лицо в компании «CompuTrac»: мы поставляем трейдерам рынка акций и фьючерсным трейдерам программы для технического анализа. В чем особенность моего положения? Для них я - человек посторонний: то есть со мной можно пооткровенничать. Когда в 1960 году я начал торговать для себя, то очень скоро понял: успеху в этом деле, как и контролю над капиталом, подспудно мешает моя психология. То же самое заметили за собой и все, кто приходил ко мне посоветоваться.

Именно поэтому я убежден: составляющие торгового успеха - это на 80% психология трейдера и лишь на 20% - его методика, будь то фундаментальный анализ или технический. Так, человек может быть не слишком силен в них, но если он держит себя в руках, то выигрывает. И наоборот: есть шикарная торговая система, испытанная, прибыльная уже не первый год; но потерял человек контроль над собой - и проигрыша не миновать.

Хороший трейдер знает по собственному опыту, что проигрышных сделок может оказаться больше, чем прибыльных. Но надо умело распоряжаться капиталом, рисковать расчетливо, под охраной трезво просчитанных стоп-приказов, и тогда неприятностей можно избежать, а при крупных ходах рынка - получить прибыль. Держать капитал под контролем - значит контролировать и себя, и риск. И то, и другое - главное, но второе исходит из первого: то есть контроль над риском начинается уже тогда, когда трейдер действительно разобрался в психологических факторах и учел их, не приступив к оценке собственно риска.

Хотел бы особо предупредить и трейдеров со стажем, и новичков вот о чем: просматривать записи с мотивировками своих действий, размышляя над ними по-философски - это само собой разумеется. Но настоящий пробный камень - практика, активная торговля в жестких условиях. Поэтому приступайте к делу без спешки. Задумывайтесь над каждой сделкой. Почему вам захотелось вступить в нее? Как вы ее вели? Удалась ли она? Почему? Не удалась? Почему? Запишите ваши выводы и перечитывайте записи перед всякой новой сделкой.

На всех крупных семинарах «CompuTrac» я стараюсь сделать так, чтобы ведущий поговорил со слушателями и на тему психологических аспектов торговли. Ведь кто беспощадно пожинает торговые плоды трейдера? Кто отнимает прибыль? Не какой-то таинственный «он» или вездесущие «они», а сам трейдер, когда он сбит с толку. Помните, что сказала Медея, перед тем как убить собственных детей? Она сказала, что знает, на какое злодеяние идет, но не в силах справиться со своим бездумным «я». Если ваше умонастроение во время торговли созвучно такому чувству, то эта книга - явно для вас.

Читать ее - одно удовольствие. Мой собственный путь к прозрению лежал чрез тернии. И я узнаю себя, идущего через них, на страницах этой книги: да ведь это же обо мне сказано! И здесь - опять обо мне! Книга Марка - это старательно выстроенный, обстоятельный логический диалог. Читаешь - и кажется, будто не читаешь, а слушаешь автора, сидя рядом с ним, и он по-дружески объясняет тебе непонятное.

Хороший трейдер знает по собственному опыту, что проигрышных сделок может оказаться больше, чем прибыльных. Но надо умело распоряжаться капиталом, рисковать расчетливо, под охраной трезво просчитанных стоп-приказов, и тогда неприятностей можно избежать, а при крупных ходах рынка - получить прибыль. Держать капитал под контролем - значит контролировать и себя, и риск. И то, и другое - главное, но второе исходит из первого: то есть контроль над риском начинается уже тогда, когда трейдер действительно разобрался в психологических факторах и учел их, не приступив к оценке собственно риска.

Хотел бы особо предупредить и трейдеров со стажем, и новичков вот о чем: просматривать записи с мотивировками своих действий, размышляя над ними по-философски - это само собой разумеется. Но настоящий пробный камень - практика, активная торговля в жестких условиях. Поэтому приступайте к делу без спешки. Задумывайтесь над каждой сделкой. Почему вам захотелось вступить в нее?

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Как вы ее вели? Удалась ли она? Почему? Не удалась? Почему? Запишите ваши выводы и перечитывайте записи перед всякой новой сделкой.

На всех крупных семинарах «CompuTrac» я стараюсь сделать так, чтобы ведущий поговорил со слушателями и на тему психологических аспектов торговли. Ведь кто беспощадно пожинает торговые плоды трейдера? Кто отнимает прибыль? Не какой-то таинственный «он» или вездесущие «они», а сам трейдер, когда он сбит с толку. Помните, что сказала Медея, перед тем как убить собственных детей? Она сказала, что знает, на какое злодеяние идет, но не в силах справиться со своим бездумным «я». Если ваше умонастроение во время торговли созвучно такому чувству, то эта книга – явно для вас.

Читать ее – одно удовольствие. Мой собственный путь к прозрению лежал через тернии. И я узнаю себя, идущего через них, на страницах этой книги: да ведь это же обо мне сказано! И здесь – опять обо мне! Книга Марка – это старательно выстроенный, обстоятельный логический диалог. Читаешь – и кажется, будто не читаешь, а слушаешь автора, сидя рядом с ним, и он по-дружески объясняет тебе непонятное.

Послушайте его наставления – не пожалеете. Вам повезло: ведь вам дано время познать себя и освоить свое ремесло сейчас, когда вы, надеюсь, еще не сильно оплошали. Кто не жалеет времени на раздумья и тренировки, тот, скорее всего, преуспеет и, конечно, уцелеет.

Тимоти Слейтер

Президент компании

«CompuTrac Software, Inc.»

Предисловие

Эта книга служит всесторонним руководством тем, кто хочет понять, как (в психологическом плане) человек держит себя в руках и меняет свой характер. Такая работа над собой нужна, чтобы преуспеть на рынке акций или фьючерсов. Книга поможет читателю шаг за шагом успешно приспособиться к особым психологическим свойствам рыночной среды.

Я говорю «приспособиться» потому, что большинство рискнувших войти в эту среду думает, будто она мало чем отличается от той, в которой они выросли. Но кто не видит разницы, не увидит и другого: многие из понятий, которые он усвоил, чтобы успешно действовать в обычном обществе, на рынке превратятся в психологические барьеры. Поэтому добиться успеха там будет крайне трудно. Чтобы достичь желаемых торговых высот, придется хоть в чем-то (если уж не во многом) иначе относиться к рыночным действиям.

В отличие от любой другой социальной среды рынок во многом таков, что требует от желающего преуспеть на нем очень жестко держать себя в руках и почти целиком полагаться на себя. Но многие из нас, увы, этого не умеют: ведь в детстве мы усвоили, как вписаться в общество, где есть свой уклад и порядок.

Тогда за нашим поведением следил человек, наделенный властью над нами. Он должен был управлять нами так, чтобы мы вели себя по правилам этого общества.

Значит, нас просто заставляли поступать нужным образом, либо поощряя, либо наказывая. Нас поощряли, давая свободу действий в указанном направлении. Нас наказывали, лишая чего-либо желанного, причиняя душевную боль, либо подвергали телесным наказаниям, причиняя боль физическую. К чему может привести такая наука? Как правило, к одному: к повиновению из страха пострадать душевно или физически от того, кто (или что) кажется нам сильнее. Получалось, нас заставляли отдать себя в распоряжение других. Но как в таком случае достичь собственных целей, не меняя понятий, заложенных другими? Очевидно, изменить средства их достижения. Так сложились многие из традиционных путей к преуспеванию. И так сложилось понятие, что получить власть – это единственное средство получить желаемое: ведь имея власть над окружающим миром, можно управлять и менять его на

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru свой лад.

Но тем, кто идет в трейдеры, нужно усвоить одно: то, что для повседневной жизни, – умелый расчет, на рынке – просчет. Давить на рынок, управлять им, чтобы получить от него свое, – такое под силу лишь единицам. К тому же, на рынке – в отличие от обычного общества – нет внешних тормозов: там человека никто и ничто не остановит. Рынок вообще не может ни давить на него, ни управлять им; рынку все равно, как человек себя ведет и преуспевает ли в делах.

Но раз человек не может повелевать рынком, а рынок вообще не может повелевать человеком, то за свои эмоции и поступки тот отвечает сам. Единственное, чем он может управлять, так это самим собой. Кроме того, он – как трейдер – может распоряжаться своими деньгами, то есть обеспечить ими либо себя, либо других. Какой путь он выберет для этого, зависит от ряда психологических факторов, которые почти никак не связаны с самим рынком. И человек будет поступать так до тех пор, пока не приобретет какие-то новые навыки и не научится вписываться в рамки реальных условий, которые сложились в рыночной среде.

Чтобы преуспеть там, придется научиться приемам самоконтроля, которые, возможно, окажутся для вас совершенно чуждыми. Кроме того, нужно овладеть искусством гибкого мышления – научитесь смотреть на ситуацию под другим углом: нельзя ли достичь желаемого иначе, а не только так, как задумано. Считанным трейдерам удалось понять, что ответчики за результат их действий – только они сами. Еще меньше тех, кто согласился с психологическими выводами из понятого и знает, какие меры принять.

Мало кто из нас, учаь жизни, приобрел опыт действовать в обстановке, где дана полная свобода творчества, не скованная никакими внешними рамками. На рынке такие рамки придется ставить самим и самим же следить за собой, чтобы не выходить за них. Однако там есть одно «но» – это текучка цен: они вечно меняются, так что рыночная обстановка совсем не похожа на привычную для нас жизнь с ее упорядоченным укладом и ходом событий. На рынке решать приходится при каждом ценовом ходе, которым вы собираетесь воспользоваться. Одного решения вступить в сделку мало: надо подумать, когда именно вступить, на сколько и в каком случае выйти из нее. Это – игра без начала и конца и даже без середины: все зависит только от вашего собственного плана.

Помимо отрицательной психологической подоплеки этих решений нужно учесть и другое: даже при минимальных финансовых вложениях в один контракт на сделку (как на фьючерсном рынке) возможности получить прибыль или понести потери одинаково безграничны. В психологическом плане это означает, что каждая сделка дает шанс исполнить самые безумные мечты о сверхбогатстве, но ценою риска разориться до нитки. Впрочем, из-за текучки цен о нем легко позабыть: мол, ничего страшного, если на этот раз я чуть-чуть нарушу свои правила.

Итак, рынок – это среда, которая дает полную свободу проявить себя при безграничных возможностях и безграничном риске. И если туда попадет игрок, который позабудет об этих психологических условиях (то есть он будет действовать, исходя из понятий, что над ним кто-то стоит, его в чем-то ограничивают и от него чего-то ждут), то перед вами – будущий банкрот и пациент психотерапевта.

Из этого мрачного заключения становится ясно, почему лишь считанные трейдеры делают деньги. По сути, почти все, кто берется за рыночную торговлю, вообще недооценивают трудности, а потому, естественно, переоценивают свои силы в достижении поставленных заоблачных целей. В результате почти все, кто торгует, наносят себе психотравму той или иной степени тяжести. Под «психотравмой» я понимаю любую опорную систему понятий, которая способна вызвать чувство страха.

Человеку бывает страшно из-за какого-либо представления о жизни, которое может заставить его страдать физически или морально – как, например, при стрессе, беспокойстве, растерянности, разочаровании или вероломстве. Болезненные переживания возникают в основном тогда, когда что-то не сбылось. Человек начинает мучиться, ибо его понятия о том, как должно быть, разошлись с тем, что есть на самом деле. Этот внутренний разлад проявляется в эмоциях, в болезненных состояниях, которые обычно называются стрессом, беспокойством, растерянностью и так далее.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Судя по всему, люди инстинктивно стремятся уйти от таких переживаний: они создают внутреннюю защиту от внешней информации, при внедрении которой вскрылся бы тот или иной разлад. Человек защищается тем, что отрицает, оправдывает или истолковывает нечто по-своему; но в любом случае он искажает факты.

Как происходит искажение? Через его образ мышления, который автоматически передергивает информацию извне, подправляя или вообще опуская определенные факты, чтобы сгладить столкновение между желаемым и действительным. Подтасовка делается так, что в результате человек начинает верить в мир и согласие, которые, якобы, царят между ним и окружающим миром. (Под «миром и согласием» я имею в виду совпадение того, как человек представляет себе нечто, и того, что есть на самом деле.) Итак, в результате – никаких переживаний.

Ну, а если человек передергивает рыночные данные – что тогда? Тогда «его» рынок – это одно, а сам рынок – нечто другое. Более того, он не просто строит иллюзии, но и тешит себя ими – причем тем больше, чем больше ему надо избежать возможного разочарования. Так трейдер сам готовит в себе почву для последующего так называемого «вынужденного осознания». Понятно, что если рынок ведет себя не так, как вздумалось считать трейдеру (ведь происходящее там вряд ли во многом оправдывает его надежды и запросы), то в чем-то придется уступить. Подтасовка фактов будет продолжаться до тех пор, пока разрыв между внушенным себе и отличной от него истиной достигнет предела: тогда внутренняя защита (иллюзии) рухнет. В этот момент человек обычно бывает потрясен и порою даже обескуражен: как же, мол, все так разом и так мощно сошло на нет?

В этой ситуации рынок, можно сказать, тычет трейдера носом в его иллюзии «мира и согласия»: так происходит болезненное вынужденное осознание. Из-за своего одинакового воспитания все мы стремимся управлять ходом рыночных событий, ожидая, что как его себе представляем, таким он и будет – и попробуйте нас переубедить. На каком-то этапе рыночной карьеры вам придется уяснить для себя это. Вот когда понадобится наука гибко мыслить – то есть настолько, чтобы посмотреть на ситуацию под другим углом: нет ли иных вариантов или возможностей? Вряд ли вы сумеете управлять рынком – но в ваших силах управлять тем, как вы его воспринимаете: тогда вы будете судить гораздо объективнее, а значит, добьетесь большего «мира и согласия».

При всей своей болезненности вынужденное осознание вряд ли удержит вас от соблазнов, которые сулит рынок. Одна боль будет накладываться на другую, и в сумме они очень плохо скажутся на вас психологически. Ведь когда рынок раз за разом вынуждает осознать то, чего не хотелось бы, в итоге он воспринимается как источник неприятностей, от которого надо держаться подальше: где уж тут ловить выгодные моменты! Страх проиграть, ошибиться, упустить шанс – вот что станет главным в решении торговать или нет.

Когда решение взяться или не взяться за что-либо принимается по указке страха, возникает сразу несколько серьезных проблем. Во-первых, сужается круг высскиваемых выгодных моментов: ведь начинаешь смотреть в одну точку – на предмет страха. Тогда вся прочая рыночная информация остается побоку: на заметку берется лишь то, что фактически подтверждает самые большие опасения. Страх будет методично исключать из оценки рыночную информацию, которая показала бы, что есть и другие возможности и варианты.

Чувствуете теперь губительную связь между страхом и восприятием? А известно ли вам, что, пытаясь избежать потерь, вы – как это ни удивительно – добиваетесь обратного? От страха человек становится скованнее в противодействии той или иной ситуации. Отчего, например, сильно страдают многие трейдеры? Оттого, что, бывает, абсолютно уверены, как надо действовать; но когда настанет время действовать, у них – паралич воли.

Чтобы преуспеть в условиях, где – как на рынке – нет упорядоченности, нужно прежде добиться сильнейшей уверенности в себе и самодоверия. Под «уверенностью в себе» я имею в виду отсутствие страха и свойство полагаться на самого себя: человек знает, как поступить тогда, когда потребуются, и поступит так без колебаний. Колебания – это прямой путь посеять страх и сомнения в себе. Чем сильнее человек привык сомневаться в себе, тем сильнее он будет бояться, нервничать и теряться.

Торгуя в таком состоянии, он, конечно, терпит неудачи. «Ничего-то я не умею и ни

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru на что не гожусь», – приходит он к выводу или еще больше убеждается в этом ранее вынесенном себе приговоре. Как ни старайся скрыть печальные результаты от других – от себя их не скроешь. Если кому-то кажется, что рынок действует странно, то дело не в рынке, а в человеке: это он действует странно, наобум. Как же ему разгадать следующий ход рынка, если он понятия не имеет о собственном? Конечно, речь здесь идет не о том, что ему кажется или хочется.

Считанные преуспевающие трейдеры, которым так или иначе удалось преодолеть эти психологические барьеры, щедро делятся золотыми девизами типа «Учись проигрывать!», «Плыви по течению!», «Дружи с тенденцией!», «Не давай хода потерям – давай дорогу прибыли!», «Хочешь познать рынок – познай себя!» и так далее. Разложив все эти мудрые советы на психологические составляющие, я в своей книге изучаю их, классифицирую, а потом преобразую в поэтапную систему обучения. Мои ученики проходят через все стадии, необходимые для успешной настройки на рыночную среду. Я объясняю, какие именно навыки им нужны, почему в них нужно разбираться, а главное – как ими овладеть.

Книга разделена на четыре части. Первая состоит из двух глав и служит введением. Вторая представлена главами с третьей по восьмую и касается трудностей на пути того, кто хочет стать преуспевающим трейдером. Третья часть включает в себя шесть глав: в них даны основные знания, которые нужны, чтобы выявить, что изменить в своем внутреннем мире и что для этого сделать. Четвертая часть представлена главами 15 и 16: в них вся информация сведена в единую систему, которая позволяет овладеть определенными торговыми навыками. С ее помощью вы станете беспристрастным наблюдателем за поведением рынка. Вы сможете определять, в чем надо ограничивать себя и что предпринять, чтобы расширить ограничения с выгодой для себя, но без нанесения психотравмы.

Выражение благодарности

Вероятно, большинство людей прекрасно понимает, что писать книгу – дело нелегкое: здесь без помощи и поддержки других нередко даже не обойтись. Этим другим я и хочу поблагодарить за их полезное содействие, без которого моей книги не было бы вообще. Спасибо вам, мои родители – Джон и Элен Йосин; спасибо вам, мои братья и сестра – Крейг, Дин и Сэнди Йосин – за вашу любовь и поддержку. Спасибо Брэду Джонсону – моему партнеру по «Trading Behavior Dynamics» за все его терпение и доброту. Благодарю вас, Джим Саттон, Бонни Марлоу, Джейк Берн-стайн, Элизабет Маккинзи, Майкл Хедли, Стив Сукеник и Джек Карл за дружеское подталкивание к этой работе. Благодарю всех трейдеров, с которыми довелось сотрудничать последние шесть лет: в частности это Джим Грисуолд, Джерри Сталнекер, Джек Брассуэл, Стив Бьянуччи, Майк Гэмбл и Чак Петтет. Спасибо за вашу дружбу и поддержку! Я также признателен Тиму Слейтеру за предоставленную мне возможность проявить себя как рассказчик и писатель. Я благодарен Ричу Миллеру за то, что он хороший друг и опора. Спасибо вам, Лори и Никки Марлоу, за радость, которую вы привнесли в мою жизнь. Но самое большое спасибо я хочу сказать Курту Леланду – моему другу и собрату по перу – за всю его науку и протянутую путеводную нить.

ЧАСТЬ I Введение

ГЛАВА 1 Зачем написана эта книга

С того момента, как я засел за книгу (это было летом 1982 года), фьючерсная торговля отмерила семимильные шаги во всех направлениях. Появились совершенно новые биржи, новые контракты, выросло число консультационных и информационных служб. Продолжает расти ассортимент книг и изданий, а также все более модифицированных технических торговых систем; причем к большинству из них прилагаются компьютерные программы, чтобы упростить отслеживание рынков. Но при всем колоссальном росте услуг, связанных с рыночным делом, неизбежным остается одно: буквально кучка опытных трейдеров получает на рынке львиную долю добычи, отчего все остальные из года в год проигрывают вчистую.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
При фьючерсной торговле на каждый доллар прибыли, которую получает один трейдер, приходится равноценный доллар убытка у другого. Если несколько трейдеров неуклонно выигрывают по-крупному, то прибыль к ним поступает не иначе как из карманов тысяч других трейдеров, которые исправно подпитывают ежедневную выручку победителей. Некоторые из них – известные в обществе люди, однако в большинстве своем рыночные чемпионы знамениты лишь в чикагских и нью-йоркских кругах. Но что и как они делают для достижения успеха, любопытно, конечно, всем.

Итак, есть ничтожное меньшинство победителей и подавляющее большинство проигравших, причем вторым хочется знать секреты успеха первых. Ведь есть же между ними какая-то разница? Да, есть: тот, кто из недели в неделю, из месяца в месяц и из года в год делает деньги, торгует, соблюдая самодисциплину. На вопрос о секретах своего стабильного рыночного триумфа такой победитель отвечает не колеблясь, что смог достичь подобных высот, лишь когда научился управлять собой и своими чувствами, а также менять решение в тон рынку.

Заметьте: самодисциплина, контроль над эмоциями и способность передумать, уже решившись на что-то, – все это психологические моменты, никак не связанные с информационными службами, консультационными фирмами, новыми биржами, техническими или фундаментальными торговыми системами (с компьютерными программами или без таковых).

Далее: из личного торгового опыта, наблюдений за другими и анализом рынка я понял, что, очевидно, все (победители и проигравшие) проходят через почти одно и то же. В самом начале торговой карьеры или немного погодя все бываю обескуражены и разочарованы, все нервничают и страдают из-за неудач. Кто же эти считанные счастливицы, которые, пройдя через такой этап, делают деньги? Это те, кто уяснил, что значит быть трейдером: они (хотя и не сразу) не отмахнулись от связанных с этим трудных психологических моментов, а проработали их. Правда, чтобы понять истину и изменить себя, даже лучшим из них потребовались годы.

Допустим, самодисциплина и контроль над эмоциями – действительно залог успеха. Но ведь они не даны человеку от рождения. Более того, они даются лишь с освоением определенных психологических навыков. В свою очередь, такие навыки приобретаются в ходе познания методом проб и ошибок. Однако этот метод обходится очень дорого – и в смысле денег, и в смысле переживаний, которые обычно бывают в подобных случаях. Но самая большая беда торговать методом проб и ошибок – разорение: большинство теряет все, не успев довести дело до конца.

Конечно, кое у кого хватает средств торговать и дальше. Но им так и не удается полностью оправиться от последствий психотравмы, которую они нанесли себе, когда учились добиваться стабильного рыночного успеха. Поэтому многократных рыночных чемпионов – считанные единицы.

Что же именно они делают, как именно, а самое главное – в каком порядке на пути к вершинам, которых достигают? Все великие трейдеры (как бывшие, так и нынешние) затрудняются с ответом. Правда, многие охотно поделятся тем, что знают о рынке и его поведении, но вот описать собственное поведение им не всегда удается. Впрочем, они нередко предостерегают тех, кто хочет поучиться у них мудрости: никакая рыночная наука и никакие знания на свете не помогут, если не воспитать в себе самодисциплину и контроль над эмоциями. Но вот что это такое – многие сказать затрудняются.

Возьмем, к примеру, совет «Не давай хода потерям!». Верно сказано. Его часто приводят как непреложный закон торговой мудрости. Но попробуйте объяснить человеку, какими приемами надо овладеть, чтобы выполнить его? А если, вдобавок, торговать приходится на скачущем рынке? Ведь он может вернуться, и тогда убытки будут покрыты. Учтите также, что на карту поставлены деньги и престиж; возвращение же рынка вполне реально – и неважно, если ждать придется долго. Теперь вы сами видите, почему трудно убедить кого-либо в том, что он должен «не давать хода потерям». Еще труднее объяснить, как все это вписать в свою индивидуальную психологию?

Проще всего растолковать этот мудрый совет так (ничего толком не объясняя): хотите стать преуспевающим трейдером? Тогда приучитесь к самодисциплине и эмоциональному контролю. Впрочем, такое смутное наставление вряд ли давалось преднамеренно – хотя бы по двум причинам. Во-первых, самодисциплина и эмоциональный контроль – понятия отвлеченные: их нелегко усвоить или объяснить.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Конечно, они на слуху у всех и часто упоминаются в книгах. Но попросите кого-либо из знакомых сказать, что такое «самодисциплина» или «эмоциональный контроль» - и не удивляйтесь, если вам ответят озадаченным взглядом.

Во-вторых, нынешние преуспевающие трейдеры выходили на рыночную дорогу без путеводителя или карты местности. Указательных знаков тоже не было. Да и сами они не знали, на каком именно этапе (с психологической точки зрения) нужно завершить свой поход, чтобы сколотить состояние. Они шли тропой исследователей торгового мира, познавая его через себя, через самосозерцание и переделку себя. На все это уходило много времени и сил. Они, можно сказать, проковыляли свой путь, учась на каждой из ошибок. Многие их оплошности были мелкими; но случались и настоящие провалы, когда они теряли и массу денег, и присутствие духа.

Вероятно, в какой-то момент они заметили перемены в себе: ведь они больше не страдали от обычного поведения рынка - не злились, не нервничали, не боялись и не впадали в стресс. Очевидно, они отчасти стали верить в себя, а потому держали нагрузку при любых рыночных условиях. Ведь уверенность в себе и отрицательные эмоции напрямую соотносятся друг с другом по силе. Вообще, уверенность в себе и страх - это схожие по характеру чувства: только одно - со знаком «плюс», а другое - со знаком «минус». Если человек ощущает все большую уверенность в себе, то для растерянности, тревог и страха остается все меньше места.

Как же развивается чувство уверенности? Естественным образом, по мере того как человек привыкает полагаться на себя во всем, что надо сделать - причем без малейших колебаний. При таком самодоверии ему уже незачем бояться рынка с его, казалось бы, непредсказуемым и хаотичным поведением. Дело здесь вообще не в нем: ведь изменился не он, а трейдер - его внутренний мир и психологический склад. Рынок остался прежним - как, кстати, и технические инструменты трейдера.

Итак, трейдер развивается, переживая переходный период, приобретая новые навыки методом проб и ошибок. Но вряд ли он будет вести дневник, во всех подробностях описывая, что и как делал - особенно если эта наука давалась в муках, тревогах и разочарованиях. Но если сам не знаешь, как именно пришел к своим навыкам, как же объяснить это другим?

Учтите также, что когда дело доходит до торговли и человеку удается заработать на ней так, как мечталось всю жизнь, ему особо незачем тратить время и силы на теорию. Надо ли биться над тем, как преобразовать какие-то абстрактные приемы в конкретную методику обучения, от которой другие получают кое-какую выгоду? Разрабатывать программы обучения, похожие на нечто вроде курса рыночного победителя, сам такой победитель не сможет. Для этого ему нужны еще и совершенно другие знания и умения. Поясню, какие именно. Чтобы взяться за книгу, мне сначала нужно было кое-чему поучиться и поработать над собой. Но эта учеба и работа не имели ничего общего с тем, через что я прошел как трейдер и в результате понял, что такая книга нужна. В одном случае я потянулся за знаниями сам, а потянуться в другом случае и уже за другими знаниями заставила жизнь.

Как именно заставила? Пришлось расстаться с домом, автомобилем и почти всем остальным имуществом: такова была плата за науку изменить образ мыслей так, чтобы преуспеть на рынке. Потеря имущества стала поворотным моментом в моей жизни. Я тогда многое познал о страхе: откуда он берется, каким бывает и как мешает вести умелую торговлю.

Какой же урок я извлек из всей этой истории? Я понял, что такое познавать жизнь через (как я это называю) вынужденное осознание. Именно тогда я попал в обстановку, которая и по характеру, и по природе своей оказалась во многом не такой, как я думал. Поначалу я просто не подозревал об этом, а потом поставил внутреннюю защиту, чтобы закрывать глаза на кое-какие факты. Но, в конце концов, рынок заставил меня взглянуть на себя незашоренным взглядом. И я увидел многое такое, от чего - будь моя воля - просто отмахнулся бы. Итак, все маски, под которыми скрывалось почти все мое лицо, были сдернуты. Что же мне оставалось? Посмотреть на себя заново, под другим углом.

Все это происходило в марте 1982 года. Я тогда работал в филиале компании «Merrill Lynch Commodities»: отвечал за ее рыночный счет на Чикагской зерновой бирже. В Чикаго я перебрался из пригорода Детройта в июне 1981 года, то есть совсем недавно. Я уехал оттуда, хотя там процветал - по крайней мере, материально. Но я оставил Мичиган, распрощался с удавшейся жизнью, в которой

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru весьма преуспел в деле страхования коммерческой собственности и страхования от несчастного случая. Я хотел стать трейдером. Однако у меня не хватало денег, чтобы купить место на Чикагской зерновой или торговой биржах. Оказывается, тогда место можно было арендовать, но я этого не знал и потому поступил на службу в «Merrill Lynch».

У меня была роскошная чикагская квартира на золотом берегу и машина марки «Порш». Кроме того, я содержал дом в богатом пригороде Детройта, в котором жила моя подруга и две ее дочки. Я жил на два города: почти в каждые выходные мчался то на машине, то самолетом повидаться с ними. Успех в бизнесе, деньги были нужны мне как воздух: ведь такой образ жизни становился совсем не по средствам. Оставалась одна надежда – рынок: иначе, наверное, пришлось бы поступиться чем-то, потому что я желал слишком многого.

На момент переезда в Чикаго я уже два года занимался торговлей. И дважды – до переезда – проигрывал вчистую. Но я, как вы поняли, в срочном порядке скопив нужную сумму, начинал все заново. У меня бывали короткие полосы удач и выигранные сделки, сам факт которых говорил лично мне о том, что борьба продолжается. Однажды я чуть было не выиграл четверть с лишним миллиона всего в одной сделке, но поспешил с выходом из нее, а рынок как раз сделал крупный ход. Я был разорен – но при этом намертво пристрастился к торговле и еще сильнее настроился на успех. После того случая я решил покупать и читать о рынке все, что мог, и посещать все семинары, какие мог.

Почти во всех прочитанных мною книгах говорилось так: если человеку очень нужны деньги, то ему будет очень трудно учиться торговать и выигрывать стабильно. Попросту говоря, если денег в обрез или проиграть поставленные смерти подобно, то о лаврах трейдера и не мечтай! Прямо для меня сказано: и денег в обрез (если учесть расходы на мой образ жизни) и проигрывать – ну никак нельзя! Имелось и много других «но», из-за которых шансы были явно не в мою пользу.

Поэтому я взял курс на Чикаго: как-никак ближе к месту действия; можно познакомиться с теми, кто знает толк в торговле, поучиться у них. Тяжелое пробуждение от грез – вот что ожидало меня в «Merrill Lynch Commodities». В ее втором по величине товарном филиале было тридцать восемь сотрудников, ведущих счета клиентов. И что же? Оказалось, лишь один из них имел хоть какой-то опыт торговли на свои деньги. Я был просто потрясен! А потом я узнал, что ни у кого из них не было клиента, который получал хоть какую-то прибыль! Более того, их среднестатистический клиент спускал исходную сумму месяца за четыре. Уму непостижимо!

Но и это серьезное разочарование оказалось не последним. Следуя своему плану, я стал внедряться в среду трейдеров торгового зала, сводя дружбу с кем только мог. Уж они-то наверняка знают, как делать деньги на рынке – не то что чиновники из филиалов. И что же? Та же песня, что и с чиновниками. Только считанные единицы слыли асами, причем с ореолом таинственности, от которого остальные, похоже, трепетали. Никто из прочих стабильным успехом не отличался. Ни у кого не было четкого плана действий – да никто четко и не действовал. Все терялись, колебались, а если и решались на что-то, то сначала спрашивали у других, правильно ли поступают. Конечно, это вовсе не значит, что за весь день никто так ничего и не выигрывал. Победители были. Но они не держались на плаву. Я знал многих, кто выигрывал по две-три тысячи в первые часы торговли. Однако потом они теряли сначала выигранное, а чуть погодя – и сверх того. Все они, казалось, совершали одинаковые ошибки и имели общий изъян, но словно не замечали его. И это не удивительно: ведь на рынке легко отмахнуться от того, что в другой обстановке показалось бы неладным. На рынке же у каждой следующей сделки всегда мог быть такой исход, что никакие прочие жизненные обстоятельства, казалось, роли не играли. Действительно, нужно ли исправлять что-то, если в следующей сделке можно выиграть и без этого? Все мои знакомые трейдеры, да и сам я, упали на «сделку века». Лично я до того заразился ею, что во многих случаях не снимал прибыль долларов в 500-700, хотя понимал, что большего уже не добиться. Вы будете смеяться, но меня такой мелкий выигрыш не устраивал, потому что тогда он казался мне просто издевкой. Мне же нужны настоящие деньги, а не эти гроши!

Однако с деньгами становилось все хуже, отчего я все сильнее отчаивался. Понятно, что и происходящее вокруг не утешало. Но я упорно верил, что выкарабкаюсь – не в этой сделке, так в следующей. Так продолжалось до марта 1982 года. А потом все было кончено. Всего-навсего восемь месяцев в Чикаго (в городе,

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru на который я возложил мечты о богатстве) – и вот оно, мое богатство: квартира, одежда, телевизор, кровать. Хорошо хоть их да работы не лишился.

Люди наутро встают знаменитыми – я же наутро растерял почти все, что делало меня фигурой значительной. Ведь я во многом высоко ставил себя потому, что был человеком состоятельным: имел дом, машину, а главное – кредитную карточку. Я всегда расплачивался в срок, чем неизменно гордился. И вот у меня ничего не стало! Как я уже говорил, это не был гром среди ясного неба. Имелось немало признаков и такого исхода. Просто что-то во мне упорно не желало посмотреть правде в глаза. Ведь куда проще сделать скидку на все то вокруг, что не вписывается в желаемую схему.

Но когда не признаешь или не вникаешь в суть всего того, что расходится с твоей схемой, то начинаешь жить в большом напряжении. Вдобавок, я сильно боялся потерять все. Но и тогда я изо всех сил старался подавить страх, загнать его поглубже в подсознание, откуда ему не выбраться. Впрочем, что-то во мне, очевидно, чуяло нависшую угрозу. Иначе отчего меня обуял страх? Но как взглянуть правде в глаза, когда не знаешь, как с ней примириться? Как примириться с пустотой, которая возникнет с потерей всех моих ценностей? Пустотой я называю разницу между высокой самооценкой и тем, что делало ее высокой. Кем же я без них буду?

Ответ был найден очень скоро. Поскольку с деньгами у меня становилось все хуже и до критической черты оставалась самая малость, моя внутренняя защита также начала сдавать. В конце концов я признал, что следующий мой шаг будет, как я понял, последним актом в моей рыночной трагедии и приготовился к банкротству.

Благодаря этому случаю многое во мне изменилось. Как всякий, кому пришлось пережить серьезные перемены в жизни, я познал в себе много нового. Во-первых, все мое напряжение вдруг исчезло! Вот так штука! Более того, я просто-таки вздохнул с облегчением! Теперь не надо больше ждать чего-то неприятного, трястись от страха, обороняться в отчаянных попытках. Пережив свой самый сильный страх, я почувствовал, что мое положение небезнадежно и я с ним справлюсь. Оно вообще довольно сносное – я просто запугал себя. Ведь я жив-здоров, руки-ноги целы, и голова на плечах. Вот когда я начал ценить свою способность думать как самый большой плюс.

Постепенно эта оценка переросла в прозрение: я понял, из чего, прежде всего, складывается мой облик. Я вырос в понятии, что цену мне дают вещи: чем большим я владею, тем я весомее.

Лишь потом я начал понимать, что представляю собой нечто большее, чем все нажитое мною. Хорошо, что с меня сорвали красивую упаковку: ведь тогда-то я и ощутил под ней новую меру ценностей, о которой я раньше лишь смутно догадывался. Хорошо, что я открыл для себя эти истины, потому что благодаря им я также понял, что ошибки и потери ничуть не принизили меня как личность. Более того, я начал понимать, что заранее отпустить себе грех ошибки – это часть свободы действий. А если на этой ошибке еще и учишься, то такой случай, пожалуй, уже не назовешь неудачей.

Но я не обобщил эти эпизоды из личного опыта, потому что считал их совершенно не характерными, кроме одного. Как известно, проигрывают вчистую многие. Допустим, кое-кто из них откроет в себе то же, что и я. Однако это вовсе не значит, что он придет к озарению, оставаясь трейдером, поскольку дело упирается еще и в финансы. Кстати, у меня самого не было денег продолжать торговлю – разве что по долгу службы в «Merrill Lynch». Но это была именно служба, и я исполнял ее, как положено, словно вообще ничего не произошло. Не оповещать же клиентов или сослуживцев, что я готовлюсь в банкроты! Работа в компании была из числа того немногочисленного, что я сумел сохранить; и если дело только во мне, то только от меня зависело, быть мне хорошим трейдером или нет.

Это и есть особое обстоятельство, которое привело меня в итоге к этой книге. Ведь мне выпало счастье торговать и дальше (хотя и не на собственные деньги) как раз тогда, когда во мне происходили такие серьезные перемены. Я получил уникальную возможность наблюдать и изучать, как состояние моего внутреннего, психологического мира тем или иным образом влияло на то, как я воспринимаю внешний, физический мир.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Связь между внутренним и внешним не всегда настолько очевидна, но в моем случае не ощутить ее просто невозможно. Что же удалось выяснить? Рынок дает трейдеру шанс выиграть на ценовом движении, причем в целом этот шанс вечно колеблется. Рынок – это место, где человек становится единственным кузнецом своего счастья (или несчастья); где нет всей той массы помех, которые возникают в обыденной жизни общества. Из-за этих бесконечных шансов в рынке, как в зеркале, отражаются все оттенки в настрое трейдера. При этом рынок не может влиять на то, как трейдер воспринимает его движение и на что решится. Все решения и способность осуществить их остаются за трейдером.

Допустим, я решил, что рынок опасен; и мне страшно потерять то, что он может отнять. Но я мог решить так вовсе не потому, что обстановка действительно угрожала мне чем-то. Мне стало абсолютно ясно: я перепуган оттого, что не способен предугадать события и действовать так, чтобы наилучшим образом защитить свои первейшие интересы. Я не верил в то, что сделаю требуемое: вот что меня действительно пугало.

Более того, я понял, что из-за своей системы понятий не допускал и мысли о потерях. Отчаянно пытаюсь избежать их, я на самом деле добивался обратного. Поясню сказанное на более общем примере. Наш ум устроен так, что ему не под силу охватить все происходящее, причем сразу. Из всей массы фактов мы отбираем самые главные для себя. Все больше сосредоточиваясь на чем-то одном (потому что оно важно), мы систематически отсекаем восприятие прочего. Я не избежал потерь – я, наоборот, довел себя до них и довел потому, что пытался избежать.

Надо было плодотворно отслеживать рыночную информацию, в которой угадывалась возможность выгодного момента. Меня же больше волновало то, что подтверждало мои самые сильные опасения. И вот результат: масса сведений, касающихся других вариантов или шансов, которые имелись на каждый рыночный момент, полностью выпала из моего поля зрения, прошла стороной. Единственное, как я мог бы узреть их (конечно, не задним числом), – отмахнуться от всего того, что заставляло отвлекаться от сиюминутных рыночных событий.

Обнаружить, чего и сколько упускается из виду, я смог лишь тогда, когда начал по-другому относиться к потерям и ошибкам. Сменив угол зрения, я стал замечать черты поведения рынка и их взаимосвязь, о которых прежде даже не подозревал.

И в один прекрасный момент меня осенило: чего бояться, если все уже потеряно? Так я невольно извлек один из самых важных уроков для тех, кто хочет стать преуспевающим трейдером: как признать поражение без душевного надрыва – без чувства вины, стыда, без злости или самоуничижения.

Когда страх поражения исчез, рынок стал для меня другим, потому что сам я стал другим. С моих глаз словно сняли шторы, о которых я прежде и не подозревал. Раньше я все время торговал в страхе. Я даже понятия не имел, что можно торговать и при этом не бояться. Я и думать не думал, что так не просто можно, а даже нужно – если хочешь победить.

Кроме того, я отчетливо увидел, до чего глубоко засел во мне страх: из-за него я вообще не понимал, что у трейдера должны быть четкие правила торговли и контроля над капиталом и что соблюдать их просто необходимо. К счастью, смысл всего этого стал для меня проясняться. Чем тверже я держался своих правил, тем больше доверял себе. И чем больше доверял, тем больше мог сосредоточиться на тонких взаимосвязях в поведении рынка. В результате я все больше познавал рынок, отчего и торговал лучше. В конце концов я весомо ощутил на себе благодатное действие нового образа мыслей: я приобрел навык менять угол зрения и идти вместе с рынком. Чем меньше я волновался, прав я или нет, тем яснее видел картину происходящего. А от этого мне было гораздо проще открывать и закрывать позиции, не давать хода потерям, благодаря чему я был морально готов воспользоваться следующим выгодным случаем.

На июнь 1982 года я начинал стабильно делать деньги для клиентов, которые доверяли мне свои сделки. По большинству трейдеровских стандартов, доходы были небольшие, зато стабильные. Сначала счет побед шел на дни, потом на недели и месяцы. А однажды (в августе того же года) я вдруг подумал: не взяться ли за книгу? Или хотя бы организовать семинар. Надо же поделиться с другими тем, что я открыл для себя!

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Что касается рыночного образования, то в этом деле обнаружился явный пробел. Литературы на тему торговой психологии, по сути, и не существовало: то есть не было глубоко проработанных материалов, в которых наглядно объяснялось бы, почему победу так трудно удержать. Я в своей книге обращаюсь к тому, что, уверен, крайне необходимо желающим торговать на фьючерсных рынках акций: ведь перед ними откроется четко организованный, систематический, поэтапный подход в овладении навыками мышления, которые нужны в деле накопления трейдерского капитала. Ключ к такому подходу – овладеть новым методом мышления.

ГЛАВА 2 Зачем нужен новый образ мышления?

В этой главе я хочу наглядно показать, насколько человек, выросший в обычной социальной среде, не вписывается со своим образом мышления в среду рыночную. Привитые ему понятия и ценности оправданы для обыденной жизни. Но для успеха на рынке они не срабатывают, а потому бесполезны. Там требуется другое. Поэтому тот, кто пытается пускать в ход всевозможные испытанные средства (то есть служившие в обычной жизни залогом успеха), обрекает себя на вечные разочарования, тревоги, страхи. «В чем дело? – недоумевает он. – А может, дело во мне?»

Грустный парадокс состоит, конечно, в том, что внешне торговля кажется делом донельзя простым. Но в действительности для большинства она оказывается потом самым трудным из того, за что доводилось браться. До победы всякий раз, вроде бы, рукой подать – но близок локоть, а не укусишь. Это крушение надежд продолжается до тех пор, пока трейдер не впишется в рыночные условия. Каким образом? Научившись смотреть и думать по-новому – по-рыночному. На прежний образ мышления, привитый вне рыночной культурной и социальной средой, рассчитывать нельзя.

Возможно, многие из моих читателей слышали о том, что есть такие курсы, на которых всех желающих обучают ходить босиком по раскаленным углям. «Подиум», кстати, немалый – метров шесть в длину. Разработчики методики были уверены, что сумеют обучить этому простых смертных. Они рассуждали так: тот, кто мастерски делает что-то и выходит за рамки возможного по понятиям представителей тех же слоев, достигает своих рекордов благодаря особому образу мышления. Он мыслит понятиями, отличными от общепринятых. Его образ мышления можно преобразовать в систему, овладеть ею самим, а потом обучать по ней других. Единственная разница между простыми смертными и рекордсменами состоит в том, что первые осваивали новый образ мышления, а вторые о нем даже не подозревали.

Если дело обстоит так, то разработчики, очевидно, побывали в каких-нибудь отдаленных местах в южной части Тихого океана, где отыскивали мастеров босиком разгуливать по горячим углям, а уж те устроили для гостей парад-алле – без единого ожога и прочих телесных повреждений. Познакомившись с этими «угле-ходами», методисты принялись изучать их понятия и самоустановки, чтобы построить на них систему обучения своих американских сограждан.

Вряд ли нужно говорить о том, что значит для человека (морально и физически) попытка ступить голыми ногами на раскаленные угли. Обычно сама мысль об этом ужасает. Ведь можно запросто повредить ноги и на всю жизнь остаться калекой! Тем не менее, по сообщению ряда средств массовой информации (это и телевидение, и пресса), учащиеся таких семинаров совершили то, что всякий бы назвал великим подвигом. Ведь они – обычные люди из самых разных слоев общества – преодолели страх и осилили шесть дышащих жаром метров!

Не бойтесь, друзья мои! Я вовсе не собираюсь отправить вас на горячую прогулку по торговому залу фьючерсного рынка. Но вот вашим образом мышления надо заняться всерьез: ведь старые привычки очень цепкие. А вам нужно расчистить дорогу для нового образа, который я предлагаю как средство стать рыночным асом. Поэтому вам надо пересмотреть кое-какие из своих представлений и устроить проверку укоренившимся понятиям о границах возможного. Ведь подчас без такой генеральной уборки внутреннего мира от неудач не избавиться – а они не оставляют места успеху. Первый шаг на пути этой или любой другой чистки – внять фактам, которые заставят призадуматься: вдруг это правда?

Рыночный новичок редко когда понимает (если вообще понимает), что столкнется на

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru рынке с абсолютно другими условиями. Причин непонимания много. Но о них я подробнее расскажу в части II. Сейчас напомним лишь, что новичок поступает так, как привык или как приучен внебиржевым обществом. Там он достигал требуемого. Но биржевая торговля – совсем другое дело. Это бесконечное по времени действие, вечно меняющееся, почти без всякого уклада или порядка. Оно длится без остановок и в каждой сделке дает безграничные возможности как прибыли, так и потерь.

Не травмирует ли людей такая обстановка? Еще как! Особенно если учесть всю ту массу способов, к которым они обычно прибегают, обустроив свою жизнь в строго определенных рамках, границах и правилах: то есть ситуация в целом не меняется. Отсутствие перемен – вот что является для большинства основным залогом в ощущении прочности и благополучия их положения.

Рынок способен не просто разрушить это ощущение надежности, ежесекундно сталкивая трейдера с результатами его неприятия перемен. Рынок, вдобавок, будоражит его: ведь вокруг сплошь соперники, и все рвутся к деньгам. Здесь невольно потянешься за миллионами, хотя при этом как огня боишься провала. Рынок дразнит трейдера: «Ты так мечтал о богатстве – ну вот же оно, бери!» И он же запугивает: «Иди-иди – сейчас я вытрясу из тебя твои денежки! И не только рыночные!»

Кроме того, на рынке совершенно не срабатывают концепции рабочего времени, затраченного труда и вознаграждения, связанные с обычными видами работ. Так, во многих случаях размер вознаграждения получается одним и тем же независимо от затраченного труда, потому что назначается почасовая оплата или годовое жалованье. Что касается трейдера, то вложенный им труд измерению не поддается, а время и вознаграждение, фактически, и вовсе не связаны. Ведь денежное счастье может, что называется, привалить само, в мгновение ока; а всех затрат – одно умственное действие на одно простое решение.

Ну, получил кто-то кучу денег в один миг – что ж тут плохого? На первый взгляд – ничего. А если подумать? Ведь все мы (или почти все) воспитаны семьей или церковью в духе особого отношения к деньгам, о чем, быть может, и сами не подозреваем. Нас приучили четко разграничивать условия, на которых нам что-то причитается или нет. Вообще, многие уверены, что не имеют права на нетрудовые доходы.

Естественно, что вариант «куча денег в один миг и ноль усилий» расходится с понятием большинства о том, что деньги надо заработать. Как же им вместить этот вариант в жесткие рамки своих понятий? Кстати, они ведь могут даже не догадываться о существовании таких понятий. А если и догадываются, то учтут ли их? Справиться с душевным разладом обычно удается тому, кто находит какой-либо изящный, хитроумный или светский способ вернуть деньги рынку.

Действовать в рыночной среде как во внебиржевой, или вообще не знать о разнице между ними – вот очевидная причина многих торговых ошибок, которыми грешит масса трейдеров. Спасение от ошибок – в новом образе мышления. Он поможет по-новому расценить поведение рынка, причем с опорой на доступные понятия. Более того, благодаря ему трейдер уже не даст волю многим своим безудержным порывам и эмоциям, которым обычно предается в ответ на такое поведение.

ПЕЧАЛЬНЫЕ РЫНОЧНЫЕ ПЛОДЫ ВНЕБИРЖЕВОГО ВОСПИТАНИЯ

В накаленной обстановке, когда решение нужно принимать в считанные доли секунды (а ошибка при этом грозит той или иной неудачей), у человека почти нет времени сравнить ситуацию с какой-нибудь предыдущей. Он может вообще не вспомнить, что тогда поступил примерно так же, отчего кончил крахом. Сейчас, когда все вершится в мгновение ока, он, пожалуй, и не подозревает, насколько схематично, а то и бездумно, поступает.

Но на самом деле вариантов схематичного поведения, ведущего к провалу, не так уж много. Вы удивлены? Впрочем, для вас сейчас важнее научиться распознавать их. Тогда можно избежать ошибок прошлого и уложиться во времени, которое так дорого: ведь решать нужно мгновенно.

Перечислю типичные торговые ошибки, причина которых кроется именно в образе мышления, но его можно изменить.

- Трейдер не желает определить для себя критерии потерь.
- Он остается в убыточной сделке, даже признав, что шансы на успех сильно упали.
- Он упорствует в каком-то своем мнении или оценке рыночного направления.
- В психологическом плане это все равно, что пытаться навязать рынку свою линию его будущего поведения: мол, мы правы, а он – нет.
- Он сосредоточен на цене и денежных данных сделки, вместо того чтобы оценивать (по поведению и модели рынка) возможности хода в том или ином направлении.
- Он торгует из чувства мести, словно пытается отыгаться на рынке за отнятое им.
- Он не разворачивает позицию, хотя явно чувствует перемену в направлении рынка.
- Он не соблюдает правила торговой системы.
- Он готовится сыграть на ходе рынка или чувствует, что ход созревает; но, когда нужно приступить к покупке или продаже, воля его парализована – и шанс выиграть упущен.
- Он не прислушивается к интуиции, к своему внутреннему голосу.
- Он стабильно преуспевает в течение какого-то периода, а потом за одну-две сделки теряет выигранное, и история повторяется.

ЧЕМУ НУЖНО НАУЧИТЬСЯ

Чтобы преуспеть в чем-то, будь то умственное занятие (типа торговли) или физическое (например плавание), нужно овладеть определенными навыками. Благодаря им человек знает, какие необходимые условия надо проверить и продумать, а также как поступить в данной обстановке – то есть не по шаблону, к которому, возможно, привык или был приучен. Но за чисто механической стороной действий (а ею может овладеть почти любой) кроется особый образ мышления или тактика, которые и ведут к совершенству. Подобный образ мышления дан немногим, но ему можно научиться.

Любой образ мышления предполагает ряд подходов к задачам и целям. Точнее сказать, это мыслительные приемы или даже приемы прикладного мышления. К их числу можно отнести, например, умение выявить условия, которые способствуют совершению распространенной торговой ошибки, то есть это – ее предупреждение. Чему же можно и нужно научиться?

- Освоить движущие силы достижения цели, чтобы плодотворно сосредоточиться на желаемом, а не на том, чего боишься.
- Определять навыки, которые нужны, чтобы совершенствовать себя как трейдера, причем затем сосредоточиться на развитии этих навыков, а не на деньгах. Деньги – лишь побочный продукт навыков.
- Оперативнее подстраиваться под коренные изменения рыночных условий.
- Определять терпимую для себя степень риска («порог терпимости»), после чего научиться расширять диапазон так, чтобы сохранять объективный взгляд на действия рынка.
- Вступать в сделку сразу, то есть как только найден выгодный вариант.
- Узнавать по рынку, когда сказать себе «хватит», а не прикидывать возможности, исходя из личной системы оценок этого «хватит».
- Следить за логикой своих понятий, чтобы не давать волю чувствам при оценке рыночного движения.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
• Находить и сохранять объективный ракурс в обзоре происходящего.

- Улавливать истинную интуитивную подсказку, научиться стабильно действовать по ней.

ВЕЛИКА ЛИ РАЗНИЦА С ТОРГОВОЙ СИСТЕМОЙ?

Что такое торговая система? Это средство оценить поведение рынка – выявить его характер, тип и силу. Вариантам его поведения, кажется, несть числа; каждый сулит свою выгоду, но и грозит по-своему. Как тут не растеряться бедному трейдеру? Спасение – в торговых системах. Они сужают рамки рыночного поведения, отчего судить о нем уже проще. Кроме того, они подсказывают и советуют, как поступить в сложившейся обстановке. Трейдер без системы – словно моряк в шлюпке, которую унесло в открытый океан возможностей и удачи; и земли на горизонте не видно.

Как уже говорилось, торговые системы выявляют выгодный вариант и предлагают решения. Если прислушиваться к ним, можно развить в себе эти навыки, хотя их подсказки – это не средство обучения, а лишь указатель направления, в котором нужно мыслить. Истинный навык не только укажет направление, но и почти машинально начнет разворачивать саму мысль. В свою очередь, образ мышления следит за правильным выбором навыков, то есть какие из них и когда нужно применить.

В этой книге я предлагаю не саму торговую систему, а скорее, способ ее состыковки с психологией мышления. Если торговая система позволяет уловить рыночные сигналы и дает подсказки, подходящие для той или иной ситуации, то образ мышления, которым я хочу поделиться с вами, учит приобретать навыки и применять их на деле.

Овладеть навыками, которые нужны, чтобы сознательно управлять своим психологическим состоянием, жизненно важно для того, кто знает, до чего беспомощной становится вдруг торговая система, как только напряженная обстановка требует мгновенного решения.

Почти всякий, кто читает подобные книги, относит себя к числу более-менее преуспевающих. К своим успехам одни шли методом проб и ошибок, другие – неотступно следуя проверенным схемам. Но и те, и другие приобрели (сознательно или невольно) навыки и образ мышления, приведшие к этому успеху.

Вообще, люди от природы склонны не просто стремиться к успеху в чем-то, но и пытаться преуспеть по той же схеме, практически, в любом другом деле. Действительно, почему бы и нет, если схема однажды уже оправдала себя? Нередко им даже в голову не приходит, что бывают условия, для успеха в которых могут понадобиться совсем иные психологические средства.

Допустим, вы взялись наугад применить некую систему установок на победу в торговле фьючерсами или акциями. Вы даже не прикинули, хороша ли она для данных рыночных условий, годится ли вообще. Тогда можете даже не приступать к делу – оно уже обречено.

Понятно, что никто не берется всерьез за торговлю с мыслью о том, что нужных средств нет или что провал обеспечен. Можно даже сказать, все обстоит наоборот: ведь большинство приходит на рынок, уже сделав или продолжая делать блестящую карьеру в какой-то другой области. Поэтому они твердо уверены, что смогут добиться не менее блестящего рыночного продолжения. Эта вера на пустом месте плюс развеянное рынком понятие, что оплата зависит от затраченного труда и времени, – и трейдеру уготована та или иная фантазия на тему его будущих результатов. Взгляд на торговлю как на дело простое и есть причина таких фантазий. В свою очередь, они тоже становятся причиной (причем, вероятно, основной и единственной), по которой большинство проигрывает все, так и не поднявшись выше начального уровня трейдерского развития.

Приступить к торговле, считая ее делом простым, – значит попасть в психологическую ловушку. В нее попадают почти все. Почему? Понять совсем не трудно. Посмотрите на движущие силы процесса, в ходе которого человек устанавливает для себя рабочие критерии своих успехов. Эти критерии или

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
ожидаемые результаты слагаются из четырех пунктов.

Во-первых, основная концепция о времени: большинство считает, что оно ограничено, идет без остановок и в итоге истекает. Во-вторых, концепция о затраченном труде: запас человеческих сил имеет предел, они иссякают, человек устает и даже может заболеть, если не отдохнет как следует. В-третьих, концепция о мастерстве – круге приобретенных навыков и уровне владения ими; мастерство обычно приходит со временем и дается немалыми усилиями.

Далее, по каким основным показателям человек оценивает себя? По его понятиям, это (среди прочих) количество сделанного и затраченное на труды время. Отсюда и четвертое слагаемое формулы: вознаграждение. Прикидывая причитаемое, он смотрит, тяжел ли будет труд: то есть, сколько усилий (личных сил) придется приложить и сколько времени это займет (уложится ли он в отведенные сроки), на основании чего и определяет, сколько нужно запросить за работу. Образно говоря, это наша личная формула спроса и предложения применительно к нашему времени и силам.

А теперь, сведя все сказанное в единую картину, посмотрим, как рынок искажает ее, порождая миф о торговле как деле простом. Во-первых, она почти не требует физических усилий, особенно если торговать заочно. Во-вторых, о времени вообще говорить не приходится, потому что можно в считанные секунды получить кучу денег. Вполне реально вступить в сделку, при которой рынок (на ваше счастье) не пойдет против вас, и вы обогатитесь сверх всяких понятий о возможном. В таком случае волей-неволей подумаешь: вот здорово – раз, два и готово! И при этом легко, без всяких физических усилий!

На приманку идеи о легкой победе попадает большинство людей: ведь ее вкус не требуется познать на личном опыте. Все происходит само собой, когда человек впервые прикидывает в уме какую-либо рыночную комбинацию, рассуждая примерно так: «Допустим, я бы купил вот здесь, на минимуме. Потом надо поддержать позицию, а затем, ликвидировав, снять прибыль». Пусть масштаб событий был невелик – всего один-два тика рыночного хода: но он умножит их на несколько контрактов и получит кучу денег – правда, воображаемых. Впрочем, для него это не просто деньги: на них он уже мысленно отправляется в какое-нибудь экзотическое путешествие, покупает желанную машину или видит себя состоятельным и уважаемым членом общества. А потом он вспомнит, сколько пришлось бы потратить времени и сил, чтобы заработать ту же сумму – и вывод столь же ясен, сколь и ошибочен: торговля – дело простое.

Беда в том, что новичок почти не способен трезво оценить уровень мастерства, который нужен, чтобы действовать в рыночной среде. Так, он не понимает, что там никто и ничто его не ограничивает, а потому нужно научиться самому ограничивать себя. («Как, самоограничиваться? Да еще теперь, когда, похоже, впервые есть возможность творчески проявить себя без всяких помех извне?!») Не понимает он, и что на освоение рыночной науки уйдет немало времени. («Да нужна ли она, если деньги, похоже, сами идут в руки?») Все эти контрдоводы сбивают его с толку и искажают истинную картину торгового дела. А ведь есть еще и фактор времени: сначала надо поучиться выискивать выгодную сделку и проводить операцию безупречно. Оба этих навыка приобретаются порой после очень долгих усилий. Между тем возможное вознаграждение ни от времени, ни от труда не зависит.

Каково же приходится человеку, когда он ждет от рынка одно, а получает нечто другое? Между тем большинство начинающих видит в рынке лакомый кусок, который вот-вот должен достаться им. Они ждут исполнения своей финансовой мечты, но потом начинают понимать, что ожидания напрасны. Одни приходят к этому раньше, другие – позже, но все и всегда – с мучительными переживаниями: им кажется, что они бездарны, виноваты, им даже стыдно за себя. Неудачник, особенно из числа жаждавших триумфа, остается с тремя крупными психотравмами, и он должен исцелиться от них – иначе ни о каком успехе и думать нечего.

Во-первых, надо научиться изживать в себе чувство несостоятельности, вины или стыда. Во-вторых, надо научиться вскрывать в себе остаточную психотравму – последствие переживаний, так как из-за них может появиться чувство страха. И наконец, надо заменить торговые привычки, не подходящие для рынка, требуемыми новыми навыками, благодаря которым можно в итоге накопить желаемый трейдерский капитал.

Многим из вас, быть может, показалось, что я ставлю перед трейдером просто-таки

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru гигантскую задачу. Да, именно гигантскую. Даже для тех, кому удалось пока избежать психотравм, само овладение нужными навыками будет делом нелегким. Но не забудьте, что и награда может быть астрономически гигантской. И потом: разве в деле торговли фьючерсами или акциями с ее безграничными возможностями есть легкие пути?

По ходу чтения книги не забывайте также, что ни я, ни другие не могут помешать вам представлять себе жизнь так, как вы себе представляете, даже если мое мнение об истине не совпадет с вашим. Ведь человека не только насильно, а и под пыткой не заставишь действительно отказаться от убеждений, когда он верен им. Однако если предлагаемое мною совпадает по результату с желаемым для вас, то вы, возможно, охотно согласитесь позабыть – хотя бы на время – о собственных понятиях об истине: ведь надо проверить, не поможет ли и вам то, что помогло мне.

На примере вышеупомянутых «углеходов» видно, как благодаря определенному мысленному настрою можно на время забыть о том, что ходить по раскаленным углям нельзя, так как можно сильно поранить ноги. А ведь эти люди знают из прошлого опыта, как опасно иметь дело с огнем и как бывает больно, когда обожжешься! Так почему бы и вам не позабыть на время о кое-каких своих убеждениях о залоге успешной торговли? Не исключено, что вы увидите, как из-за ваших предыдущих навыков (то есть приобретенных тогда, когда вы еще и не мечтали стать трейдером), быть может, появились противоборствующие понятия и оценки. Они сводят на нет все благие помыслы и радужные торговые планы, отчего и следуют неудачи.

Понятно, что прежде чем подумать о возможной переоценке своих самых исходных понятий, вы, конечно, захотите узнать не только о том, как срабатывает механизм их замены, но и какую выгоду это сулит вам как трейдеру.

И как всякий трейдер, вы, наверняка, не раз встречали в биржевой литературе формулы успеха типа «Дружи с тенденцией!», «Не давай хода потерям, давай дорогу прибыли!», «Главное – контроль над капиталом» и так далее. Изречения, конечно, мудрые, но слишком общие: непонятно, как, следуя им, извлекаешь их плюсы, то есть приобретаешь плодотворный опыт успешной торговли. Помните, я отнес неприятие потерь к числу наиболее распространенных торговых ошибок? У вас тоже случалось такое неприятие? Тогда у вас, наверное, мелькала мысль: «Ну как смириться даже с малыми потерями? Ведь моя цель – делать деньги, а не терять их! Нет, проигрывая, я всякий раз чувствую, что я – неудачник».

Как избавиться от беспомощности в такой ситуации? Как пережить тяжелые денежные последствия? Вот главное, из-за чего мы ведем этот разговор. Сумейте переделать себя, то есть понять, что потери – это не трагедия и что не надо смотреть на себя как на неудачника. Насколько вам удастся перевоспитать себя, настолько вы избавитесь от стресса и тревоги, которые появляются всякий раз, когда нужно признать, что сделка провалилась, и принимать меры.

Считанные трейдеры, которым удалось достичь астрономического торгового успеха, на определенном этапе своей карьеры отучили себя от попыток завоевывать рынок или подгонять его под свои цели либо психологические ограничения. Иными словами, на этом этапе они поняли, каковы психологические последствия действия, которое бесконечно во времени; то есть оно начинается только тогда, когда человек решается на сделку; оно заканчивается тогда, когда тот получит свое сполна; и оно разворачивается без малейшей оглядки на судьбу отдельно взятых его участников. Поняв эту истину, трейдеры-асы в конечном итоге сумели приспособиться к необычной и жесткой психологической обстановке: они стали смотреть на происходящее под другим углом. Уточню, однако (еще раз сославшись на свой личный опыт), что обычно такая перемена происходит невольно: то есть трейдер не ставит себе цели шаг за шагом переделывать свой образ мышления – той самой цели, которой служит моя книга.

В обыденной жизни достичь желаемого можно, меняя не себя, а окружение, так как оно легче поддается влиянию. Если желаемое требует перемен, то человек сначала пробует добиться их от внешней среды и видит, что этот путь гораздо легче, чем путь переделки себя. Значит, вторым путем лучше идти разве что в крайнем случае. Так, может, и моему читателю не стоит тратить силы на самоперевоспитание? Стоит – причем сразу по трем причинам.

Во-первых, вы уже решили овладеть новыми навыками, или способом проявить себя.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Во-вторых, овладеть ими могут помешать ваши прежние представления: и кто знает, сколько их – этих очагов сопротивления? Ну, а третью причину я объясню чуть позже.

Сейчас я хотел бы остановиться на первых двух, для чего расскажу такой случай. У одного моего клиента был дядя, которого он с самого раннего детства полюбил, как родного отца. Отец же был для него, можно сказать, пустым местом. Дядя умер молодым от сердечного приступа: он надорвался в момент тяжелой физической нагрузки. И мальчик вбил себе в голову, что тоже умрет от сердечного приступа, если перенапряжется.

Что чувствует человек, потрудившись хорошенько, до пота? Он чувствует, как гулко стучит его сердце, однако это его не пугает. Но моему клиенту в таких случаях уже грезилось начало сердечного приступа. Он тут же бросал все дела (чем бы ни занимался) и начинал усиленно дышать. Уверовав в такой конец, он, естественно, остерегался многого. Так, он никогда – ни в детстве, ни потом – не занимался спортом.

Только когда ему стало уже под сорок, он понял, что никакая преждевременная смерть от сердечного приступа (то есть участь дяди) ему не грозит. Но к этой мысли он пришел, лишь миновав дядин возраст. (Мой клиент думал, что умрет во столько же лет, во сколько и его дядя.) Успешно пройдя эту отметку, он начисто забыл о своих опасениях. Более того, он решил заняться своим физическим воспитанием, для чего попросил меня посоветовать, как приобщиться к бегу: он знал, что я бегаю уже давно. Для него это занятие было по-своему новым, но оно, конечно же, давало шанс проявить себя с новой стороны. И мы начали бегать вместе. Разумеется, моему клиенту открылось, что бегать он не может. Нет, конечно, он мог быстро перебирать ногами на манер бегуна. Но всякий раз, когда сердце начинало биться чаще, ноги уже не слушались: он стоял на дорожке, хотя душой рвался вперед. Однако мысль о смерти от перегрузки все еще владела им. Она действовала, как тормоз, который сдерживал его порыв бежать. «Вперед!» – мысленно приказывал он телу. «Стоять! – перечила ему мысль о смерти. – Стой здесь, дружок, пока сердце не успокоится!» Нужно ли объяснять, чья воля была тогда сильнее?

Ну, а теперь обсудим, почему надо научиться переделывать себя под среду, а не среду под себя. Эта третья причина напрямую связана с торговлей. Рынок – это громада, долго повелевать которой не под силу даже группе людей, не то, что в одиночку. Иными словами, тому, у кого нет финансовых сил вести рынок в свою сторону, остается одно: научиться идти в ногу с ним, постоянно подстраиваясь под обстановку.

Выбор ясен: либо приспособливаться, либо и дальше страдать от горьких рыночных уроков. Уточню сразу: чем сильнее страдает трейдер, тем основательнее он должен переделать себя – если хочет торговать без страха и стабильно преуспевать. Словом, степень страданий – отличный дозатор перемен.

Но, может, на рынок вообще незачем смотреть под психологическим углом? Ведь он ведет себя как хочет. Какая ему разница, кто что подумает о нем?

Я бы ответил так: рынок ведет себя не как хочет, а как получится в результате взаимодействия сотен тысяч людей. Но ведь все они прежде всего – именно люди. Их национальность, религия и все такое прочее могут быть разными, но всех объединяет одно: человеческая психология. В напряженной обстановке, в ситуации, требующей мгновенного решения, она срабатывает определенным образом, так что действия человека предугадать нетрудно. В рыночной обстановке он трясется от страха лишиться всего своего капитала так, будто на него должен напасть дикий зверь и лишиться его самой жизни.

Хотя в торговле все действуют сообща, для каждого участника рынок свой, особенный. Каждый его ход по-разному влияет на каждого из участников, и все они по-разному оценивают этот ход. Место, которое рыночный эпизод займет в карьере того или иного трейдера, зависит от того, как и какую информацию он заложил в себя (то есть как воспринял происшедшее), а также от всех внутренних психологических особенностей, которые сказываются на его поведении. Допустим, хотя бы два трейдера сошлись в мнении о текущей цене. Это еще не значит, что она одинаково влияет на них, то есть в историю каждого этот эпизод впишется по-своему.

Каковы понятия трейдера, так он и относится к тому или иному изменению цен. Ему постоянно приходится решать, дорого что-то или дешево с учетом его понятий о будущем. Ведь только так и делают деньги: покупают дешево, а затем перепродают подороже или же продают дорого, а затем перепкупают подешевле. Пока цены идут вверх, их рост дает шанс покупать дешево, а продавать дорого; либо продавать дорого, а покупать дешево – причем такой шанс получают все трейдеры. Запомните: вы ведете мысленную торговлю, исходя из своих понятий, целей, восприятия и правил. Это ваш личный взгляд на ситуацию – и ничей больше. Фокус в том, что вы можете воспринимать ее, как пожелаете, что и происходит в действительности. Даже смутно понимая, как можно управлять своим восприятием или менять его, чтобы найти и другие, возможные для себя решения, вы продолжаете делать выбор – пусть даже по незнанию.

Вам необходимо овладеть определенными навыками – иначе ваши торговые успехи будут зависеть от ряда психологических факторов, которые нередко мало или вовсе не связаны с рынком.

ТРЕЙДЕРЫ-НЕУДАЧНИКИ

Неудачниками становятся по многим причинам, которые можно разделить на три большие группы.

Отсутствие навыков

Обычно трейдер не понимает, что рыночная среда не такая, как прочие. Торговля на вид обманчива: дело, казалось бы, простое, а денег можно получить уйму, причем довольно быстро.

Вот так трейдер и рисует себе радужную картину триумфа. Уцепиться за нее, не имея нужных навыков, – значит жить в разочаровании. Разочарование – это боль. Боль – это психотравма.

А травма – это страх. Он мешает трейдеру судить о происходящем объективно, он мешает заниматься сделками, он мешает познавать суть рынка.

Конечно, выиграть можно и без навыков. Но без них трейдер все равно проиграет и выигранное, и сверх того. И что в итоге? Разочарование, боль, психотравма, страх.

Как правило, люди не умеют лечить себя от психотравмы, а потому не знают, как избавиться от страха. Вместо этого они учатся изощренно скрывать его. Во внерыночном обществе человек может уживаться с другими и даже преуспевать, если наденет маску внушительности: ведь людям свойственно принимать напускное в других. Другое дело – рынок: ему нет никакой выгоды подпитывать чьи-то иллюзии. Трейдеру страшно, но он хочет скрыть это? Пусть скрывает сколько угодно. Торговые результаты все равно выдадут его истинные чувства.

Ограничивающие понятия

У многих людей есть целый набор понятий, которые препятствуют их торговому успеху. Об одних таких понятиях они знают сами, но о большей их части даже не подозревают. Но никто не сможет возразить: мол, на его рыночное поведение они никак не влияют.

Многие трейдеры пытаются уйти от своих ограничивающих понятий окольным путем, через стезю опытного рыночного аналитика. Но какими бы знатоками они ни стали, от груза таких понятий надо освободиться – иначе не преуспеть: вернее, чем тяжелее груз, тем меньше шансов. Ведь немало рыночных гуру способны с невероятной точностью предсказывать рыночные ходы. Но как трейдеры они слабы. Почему? Потому что не подозревают, откуда у них такие понятия и как они сказываются на их поведении. Возможно также, что они просто не хотят докапываться до всего того, что связано с этими понятиями. А хотеть нужно – иначе все останется по-старому. Тот, кто отказывается наотрез, замкнется в порочном кругу неурядиц. Он кончит тем, что либо решится-таки проработать требуемые моменты (какими бы они ни были), либо проиграет все. И тогда ему

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru придется сдаться.

Отсутствие самоконтроля

Допустим, человек попадает в условия, с которыми не только не справляется, но своими действиями может даже навредить себе, так как у него не хватает знаний и опыта. Тогда ему нужно установить для себя какие-то правила и ограничения: в результате он сможет управлять собой, пока не научится действовать по обстановке с максимальной для себя пользой. Помните, как в детстве родители не разрешали вам самостоятельно переходить улицу? Они боялись: ведь вы еще ребенок, а потому не сумеете благополучно пересечь проезжую часть. А попытаться повторно вам тогда, может, уже не придется... Но когда вы научились правильно оценивать дорожную обстановку, родители стали больше доверять вам, отпуская без сопровождающих.

Отпуская вас, они уже не боялись, что вы можете попасть под машину. Раньше в них говорил страх, поэтому они и ограничили вашу свободу действий, хотя обстоятельства могли сложиться вполне удачно для вас. То же самое наблюдается и при попадании в рыночную среду. Разница лишь в том, что вас некому остановить: стойте себе на зорьке посреди улицы, пока на вас не наедет грузовик. Дать себе сигнал «стоп» можете только вы сами. Угодив под колеса разок-другой, вы, не исключено, станете переходить дорогу с опаской, даже когда обстановка ничем не угрожает.

Если продолжить это образное сравнение, то шагнуть на мостовую мешает (причем гораздо сильнее) и другая причина. Она появляется вместе с мыслью о том, что вас, похоже, может сбить любая машина и в любой момент! Удар – и вы лежите на мостовой, даже не зная, откуда он пришелся! Ведь сами вы, как вам казалось, были осмотрительны, и никакой опасности поблизости не наблюдалось.

ЧАСТЬ II Рыночная среда: психологический взгляд на ее характер

В главах 1 и 2 мы говорили о некоторых трудностях торгового дела. В следующих шести главах я подробнее расскажу о том, какова рыночная среда на психологический взгляд отдельно взятого трейдера. Взглянув его глазами, вы поймете, чем она в корне отличается от вне рыночных условий, в которых привыкли действовать вы. Предупреждаю: вас ждут кое-какие психологические трудности особого рода.

Чего я добиваюсь? Прежде всего, я хочу, чтобы вы ясно поняли, почему счастье трейдера (и маленькое, и огромное) так зыбко и выпадает лишь избранным. А еще хочу, чтобы вы поняли: похоже, вам придется искоренить в себе накрепко засевшие представления и понятия – только тогда можно преуспеть на рынке.

ГЛАВА 3 Рынок всегда прав

Представим себе такую ситуацию: рынок достиг определенного уровня, и торги остановились. О чем говорит последняя зафиксированная цена? Если зреть в корень, то она (как и любая текущая цена) говорит о том, что на данный момент все участники рынка сошлись в мнении о стоимости из расчета на будущее. Текущая цена напрямую отражает понятия всех трейдеров, которые повлияют на цены путем вступления в сделку. Допустим, имеется пара трейдеров: один готов купить по данной цене, а другой – продать; и первый действительно купил, а второй – продал. Так совершается сделка, так складывается рынок.

Чтобы он подтвердил свою правоту, нужна лишь пара трейдеров, готовых совершить сделку по данной цене. Почему такая цена их устраивает; практично ли так торговать или непрактично (по мнению других); разумно или неразумно, – все это уже неважно. Важно одно: трейдеры уверены в своих оценках будущей стоимости, что и подтвердили заключением сделки: они задали рыночный уровень. Пока сделка не расторгнута, она доказывает свою правоту уже тем, что была заключена.

Чего хотел или ожидал трейдер, во что верил, на что рассчитывал – все это тонет в общей картине событий, если его удельный вес в торгах мал и ему не под силу управлять рынком, двигая цены в нужную для него сторону. Для таких дел нужно быть очень мощным покупателем или продавцом. Нужно быть сильнее всех соперников по купле-продаже, затмевая всякого, кто в тот или иной момент предложит или запросит другую цену. Нужно перекрыть ее выгодной для себя, а для этого нужно располагать достаточными денежными запасами.

Тому, кто отслеживает поведение рынка, каждая заключенная сделка и тип движения, который она придает ценам, уже говорят кое-что об устойчивости рынка и вероятности движения в этом направлении. Конечно, наблюдателю надо, вдобавок, разбираться в моделях движения и сигналах. Двигаясь, рынок дает шанс покупать дешево и продавать дорого (или наоборот). Но надо суметь прикинуть на будущее: что тогда, скорее всего, будет дешево, а что – дорого. Ведь что такое ход в ту или иную сторону? Это величина силы, которая толкает туда рынок.

Допустим, рынок упал ниже всех своих минимальных отметок. Не ожидали такого? А он взял и упал. У вас есть деньги на сделки, которые смогут поднять рынок выше минимума? Нет? Ну, а ожиданиями дела не поправишь. Но почему рынок рухнул? Значит, нашлись трейдеры (и их больше, чем ваших единомышленников), которые решили, что текущая цена завышена или, по крайней мере, такова, что минимальный уровень выгоден для продажи – иначе они не стали бы продавать. Если рынок падает до прежнего минимума и ниже – значит, тех, кто считает, что цены высоки и готов продавать, больше, чем тех, кто согласен покупать на таком уровне (на самом минимуме).

Теперь понимаете, в чем дело? Вы можете быть тысячу раз правы в оценках стоимости, вы можете иметь самые веские на то основания – но если рынок не согласен с вами, то ваша правота роли не играет. Пусть у вас была железная логика. Пусть у вас были, как вам кажется, надежные сведения. Рынок все равно двинется в сторону большей силы.

Запомните: все ваши традиционные представления о том, что правильно, а что – нет, на рынке недействительны. И там (в отличие от вне рыночной жизни) ни университетские дипломы, ни научные степени, ни репутация, ни даже высокий коэффициент умственного развития на чашу весов своей правоты не положишь. Там все решают трейдеры, вступающие в сделку, исходя из своих понятий о будущем: это они толкают рынок, и он движется. Его движение – это шанс выиграть; а выигрывать, деньги – это и есть цель торговли. То же самое касается хеджера, который торгует, чтобы обезопасить свои активы от обесценивания.

Какие рыночные условия вполне выгодны для сделки, каждый трейдер решает сам. Он вступает в нее именно по своим соображениям. Допустим, на ваш взгляд, он совершает грубую ошибку. Однако в итоге совокупных действий всех трейдеров, вовлеченных в торги, рынок идет против вас. Получается, трейдеры правы, и не они, а вы теряете деньги.

Рынок вообще не бывает неправ в своих действиях: он просто действует – и все. Вы же, отдельно взятый трейдер, причастны к рынку сначала как наблюдатель, который ждет подходящего случая, а затем – как участник, который вступает в сделку, внося тем самым свой штрих в общую картину поведения рынка. В этом качестве вы попадаете в окружение, где неправы можете оказаться только вы – и по-другому не бывает. И вам – как трейдеру – решать, что важнее: правота или выигрывать. Ведь случается, они друг другу – не пара и даже враги.

ГЛАВА 4 Прибыль и потери: безграничные возможности для обеих

Беспредел рыночной среды можно нагляднее всего представить на контрасте с азартными играми. Их игроки точно знают, сколько можно выиграть или проиграть в каждой партии или туре. Они рассчитывают, сколько поставить на кон; они знают, сколько смогут выиграть или проиграть; они даже осведомлены о шансах того и другого.

Иное дело – рынок. Здесь цены в каждой сделке ведут себя по-своему. И как знать, далеко ли они уйдут от точки отсчета? Ну, а раз толком не сказать, где они остановятся, то создается впечатление, будто выигрывать может быть беспредельным. В

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru психологическом плане такая обстановка потакает трейдеру в его самообольщении: мол, все равно он сказочно разбогатеет – не в этой сделке, так в следующей. Но реально ли таким мечтам сбыться? Увы, они могут оказаться совсем далекими от рыночной действительности, которая зависит от устойчивости рыночного состава (соотношения покупателей и продавцов) и их возможности стать движущей силой, способной толкнуть рынок в сторону трейдера. Но если кто-то упорно верит в свое, то он невольно будет вбирать в себя лишь те сведения, которые подтверждают и укрепляют его веру. И останутся побоку важные данные, которые, возможно, указывают на отличный вариант, но в обратном направлении.

Допустим, ваша сделка уже убыточна, а рынок все удаляется от уровня вашего вступления в него. Понятно, что ваши потенциальные потери на данный момент растут. Вы же, не исключено, бездействуете. Вместо того чтобы как-то обезопасить себя от возможного дальнейшего хода рынка против вас, вы мечтаете о том, как он опять перейдет на вашу сторону. Вы будете мечтать до тех пор, пока не содрогнетесь от размеров потерь. Тогда угроза их роста станет для вас большей явью, нежели надежда на возвращение рынка. И вы, наконец, выйдете из него, удивляясь самому себе: мол, как это вас угораздило докатиться до такого проигрыша?

В психологическом плане приманка беспредельной прибыли может быть очень опасной. Плохо, если человеку кажется, будто он вот-вот обретет бездну богатств, счастья, власти – словом, все то, чем грезит, воображая, что уже сколачивает капитал, о котором мечтал. Конечно, вообще, шанс сколотить его есть. Вопрос в другом: насколько он реален именно в данной сделке.

Но разве нельзя точно определить, каков шанс рынка двинуться в ту или иную сторону? Можно, но это зависит от нескольких психологических факторов. И один из них – свобода от иллюзии, что любая сделка просто обязана исполнить все ваши мечты. Во всяком случае, человеку с таким заблуждением очень трудно научиться объективно оценивать действия рынка. Более того, если все время подгонять факты под свои грезы, отбрасывая неподходящие, то учиться объективной оценке, может, уже и не понадобится: ведь тогда денег на торговлю, пожалуй, не останется.

ГЛАВА 5 Цены находятся в вечном движении – без начала и конца

Рынок всегда находится в движении: у него нет остановок – только приостановки. Пока есть трейдеры, которые хотят (неважно почему) покупать дороже предыдущей цены и поэтому повышают цену предложения, и есть трейдеры, которые хотят продавать дешевле предыдущей цены, а потому понижают цену спроса, рынок будет пребывать в вечном движении. Даже когда он закрыт, цены теоретически движутся. Так, цена, по которой трейдеры согласны покупать или продавать в момент открытия рынка, может не совпадать с той, на которой он закрылся накануне.

Когда вступить в сделку, сколько в ней оставаться и когда из нее выйти – вот три простых решения, к которым все и сводится (как принято считать). Но на самом деле они дополняются вопросом о том, что считать пределом с точки зрения как возможной прибыли, так и возможных потерь. И отвечать на него приходится постоянно. Ну, а если сделка дает все новую прибыль, разве нужен для нее потолок? Так рождается жадность – человек уверен: «хватит» вообще не бывает и быть не может. К тому же, в обстановке ценового беспредела, когда цены все время в движении, и впрямь есть шанс получить больше. А истинная жадность ненасытна. Сколько бы алчный ни получил, ему всегда кажется, будто ему недодали. Допустим, однако, что сделка уже убыточна. Думаете, трейдер захочет признать такое – то есть свой провал? Нет! Он будет вести себя так, словно ничего не случилось. Он даже станет внушать себе, что сделка прибыльная: вернее, что просто еще не настало время для прибыли.

«Хватит» – это сколько? Смотря для чего. И так ли уж важно заполучить это? Можно ли действительно рисковать деньгами? Насколько тверда финансовая почва под тем или иным трейдером? Что значат деньги в его жизни? Очевидно, сколько трейдеров, столько ответов: ведь у каждого – свои понятия. Кроме того, сегодняшнее «хватит» может завтра превратиться в «не хватит» из-за прочих жизненных обстоятельств. Словом, точных ответов на все эти сопутствующие вопросы нет, да и сами вопросы меняются вместе с изменением обстановки. С одной стороны, трейдеру от них не уйти. С другой стороны, задумываться над ними – значит затуманить себе картину рыночного движения: ведь эти личные понятия никак не связаны с тем или иным

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru ходом рынка и шансами, которые он дает или не дает. Теперь ясно, почему рыночные асы твердят: «Торговать надо только на деньги, которые не страшно проиграть». Иначе говоря, это деньги, которые мало или вообще ничего не значат для человека. Чем меньше значат торговые деньги, тем меньше угроза затуманить себе рыночную картину собственными понятиями о «хватит».

Итак, все зависит от вас. Стоит только польститься на большее, будучи в выигрыше, – и рынок сумеет подогреть вашу ненасытность: «Не выходи из сделки – и получишь еще!» Будете цепляться за убыточную сделку – он и тут обнадежит: «Я вернусь к твоей отметке! Вот-вот вернусь. Тогда и отыграешься». Поддадитесь этим соблазнам – и тогда готовьтесь, на всякий случай, к неудачам и страданиям.

Далее, рынок среда неупорядоченная, так что в психологическом плане у него нет ни начала, ни конца. Сразу хотел бы уточнить (пока вы не возразили: «Неправда! У рынка есть начало и конец работы. Он каждый день открывается и закрывается в определенное время».): речь идет об отдельно взятом трейдере. Для него торговля начинается и заканчивается только тогда, когда он сам решит начать или закончить ее – и часы открытия и закрытия рынка тут ни при чем.

Никто не помешает вам мысленно спланировать игру на свой лад. Вступайте в нее, когда считаете нужным – неважно почему. Хотите выйти из игры? Выходите! Для вас она будет закончена, как только вы (решив, что уже хватит) отдадите нужный приказ. Каковы же психологические последствия для трейдера, попавшего в эти условия? Они, конечно, впечатляют!

У вступающего в сделку автоматически заработают понятия о соотношении выгоды и риска, упущенном варианте, надежном варианте и верном решении. У завершающего сделку скажут свое слово понятия о потерях, жадности, неудаче и контроле.

Рынок – это беспредел возможной прибыли, а потому большинство с легкостью вступает в него, но тяжело расстается. Ведь подумывающий о выходе попадает в психологические тиски: с одной стороны давят понятия о потерях, жадности и неудаче; с другой – извечный соблазн возможных бескрайних богатств.

Но все эти внутренние переживания совершенно не связаны с объективным действием рынка. Более того (и я расскажу об этом подробнее в части III), все эти понятия о потерях, ошибках, неудаче и контроле будут действовать помимо воли трейдера. Припомните, например, свой последний случай, когда вы уловили выгодный момент для сделки, но не вступили в нее. Откуда это безволие? От страха ошибиться, проиграть и так далее.

Чем основательнее такие представления укоренились в вашем внутреннем мире, тем сильнее они скажутся на том, как вы оцениваете рынок, какие решения принимаете и насколько способны выполнить их.

Рынок – как среда без конца и без начала – грозит трейдеру всяческими неприятностями. Одна из самых серьезных связана с тем, что он не мешает вялотекущему проигрышу. Нагляднее всего это видно, если сравнить рынки с какой-нибудь азартной игрой. Допустим, вы хотите сыграть в карты, на скачках или в монеты. Тогда вы должны принять решение и о своей участии, и о своей ставке, причем еще до начала игры. Она начинается и заканчивается согласно правилам, а риск потерь ограничен размером ставки.

Каждый новый кон – это новый шанс, причем шанс выиграть можно определить по теории вероятностей, а выход из игры происходит автоматически, с окончанием кона. Тогда же участник может сразу узнать о ее точном исходе, после чего делает свой выбор – сыграть ли еще раз. Получается, игра устроена так, что неудачный результат конечен. Чтобы подставить под удар новые деньги, проигравший должен сделать ставку на определенную сумму. Иначе говоря, о новом проигрыше нужно еще «похлопотать»; но, чтобы пресечь его потом, никаких хлопот не предусмотрено. Ну, а если игрок не станет хлопотать, то и угрозы потерь для его капиталов нет.

Тому, кто все время проигрывает, придется иметь дело со своими понятиями о потерях и неудаче, которые заставят его бросить игру. Правда, он поддастся им не сразу, потому что всегда может пуститься в рассуждения: мол, шансы говорят в его пользу, в конце концов он обязательно выигрывает; выйти из игры он всегда успеет – да хоть после следующего кона! Но прекращать тот или иной кон собственным волевым усилием ему не требуется: ведь игра заканчивается автоматически.

На рынке все происходит совершенно иначе. Там ничто не мешает вялотекущему проигрышу. Сделка сама по себе не пресечет потери трейдера, так что ему надо активно действовать самому. А вот расти потери могут и без его усилий, причем рынок может сколь угодно долго идти против трейдера. И если тот почему-либо не хочет или не может действовать, то рискует проиграть все, что имеет, и даже больше. Такое может случиться очень быстро – все зависит от размеров позиции и изменчивости рынка. Какой же выход? Разобраться со своими личными представлениями о потерях, жадности и неудаче. Какие именно представления или их сочетание будут затронуты в данной сделке, зависит от того, прибыльна она или убыточна.

Как известно, люди, похоже, инстинктивно избегают всего того, что может вызвать мучительные переживания. Кому, например, приятно признать, что он поспешил с выходом из прибыльной сделки? И кому легко сказать, что он выходит из убыточной сделки потому, что ошибся? В таких случаях самое простое решение – убедить себя (а вернее, утешить иллюзией): в первом случае – все равно сделка прибыльная; а во втором – убыточная сделка на самом деле не убыточная (и в подтверждение собрать какие ни есть доказательства). Таким образом, в результате станет незачем разбираться со своими внутренними силами, которые мешают беспристрастно воспринимать сигналы рынка о том, каковы шансы получить прибыль в данный момент и каковы ее возможные размеры.

Рынок устроен так, что позволяет трейдеру с легкостью уйти от этих очень тяжелых психологических вопросов. Допустим, вы сосредоточенно отслеживаете движение рынка тик за тиком. Графически путь от одной точки к другой отразится в массе комбинаций характеристик его поведения и ценовых моделей. При таком широком выборе вариантов можно без труда найти подпитку для нужных вам представлений, объяснений задним числом, оправданий, передернутых фактов или иллюзий относительно будущего хода рынка.

Большинство трейдеров стремится свести варианты ценового движения всего к трем: подъем, спад и топтание на месте. В своих искаженных логических упрощениях некоторые идут еще дальше, считая, что в любой сделке шансы на успех составляют 50 на 50. Доля правды здесь просто-таки нулевая. Судите сами. Допустим, в течение всей торговой сессии цены оставались в рамках 10-тикового коридора. Сколько же ценовых моделей образует рынок на пути от верхней границы до нижней и обратно, если учитывать каждый тик? Я не специалист по статистике, но думаю, они исчисляются миллионами. Откуда столько? Вот смотрите: пусть точка А – нижняя граница коридора. Какой путь могли бы проделать цены? Один тик вверх, два вниз; один вверх, три вниз; два вверх, один вниз; один вверх, два вниз; три вверх, один вниз; два вверх, один вниз; один вверх, один вниз; два вверх, один вниз; три вверх, один вниз; два вверх, один вниз; три вверх, один вниз; один вверх, один вниз; три вверх – и точка Б, то есть десять тиков вверх от точки А. Сложно? Наоборот: это как раз очень упрощенный вариант обычной ценовой траектории. Но он действительно представляет собой одну из миллионов возможных модельных комбинаций. При этом каждая из выявленных вами моделей может потом повториться.

Допустим теперь, что вы покупаете в точке А. (Это точка вашего вступления в рынок.) Какова вероятность, что завтра или послезавтра цены будут выше нее? А если выше, то намного или чуть-чуть? Они сразу поднимутся? Или сначала упадут на два, пять или десять тиков? А вдруг, упав, там и останутся? Какова вероятность, что они вообще не упадут? Чтобы ответить на эти вопросы, нужно знать очень многое об устойчивости рынка и его вероятности вести себя определенным образом. Но в любом случае вариант с шансами «фифти-фифти» явно отпадает, хотя большинство рассчитывает на это соотношение и психологически настроено иметь дело с упрощенными видами движения.

Рассмотрим теперь вариант продажи в середине отрезка АБ. Какие тики стали бы для вас весомее с точки зрения рыночных сигналов? Конечно, тики вниз. Они говорят в пользу вашего мнения, а тики вверх – нет. Между тем, вместе взятые, они подали бы сигналы о том, устойчив ли рынок и куда он может двинуться. Но разве можно вывести точную оценку, если первым делом учитывать то, что совпадает с вашим желанием или мнением? По сути, вы занимаетесь подгонкой данных под ваши надежды, мечты, желания и притязания. А надо бы трезво взглянуть на реальную возможность рынка удовлетворить что-либо из перечисленного.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Итак, с чем же мы сталкиваемся на рынке? С удавкой из мучительных личных вопросов, заняться которыми заставляет рынок (иначе не выжить), и каким-либо действием, которое дает информацию самого разного рода. Ее можно подогнать под любую иллюзию, передернутый факт, ожидание, благодаря чему легко уйти от личных вопросов, сулящих мало приятного. Далее, такая ситуация длится до тех пор, пока вы не договоритесь с вашим внутренним состоянием (каким бы оно ни было), чтобы положить ей конец. Сделать это (то есть выйти из рынка) можете только вы - не считая брокерской фирмы, если она ликвидирует вашу позицию.

Как же все-таки добиться стабильного рыночного успеха? Помимо всего прочего нужно задаться двумя целями: научиться улавливать сигналы рынка о том, что он собирается делать дальше, и знать меру (то есть знать, когда сказать «хватит»). Задача эта особенно трудна для тех, кто думает, будто между возможным действием рынка и их собственной системой понятий вообще нет ничего общего. Речь идет об отношении к потерям, ошибкам, реваншу и такому понятию, как жадность в смысле страха недополучить (когда понятия «хватит» для человека не существует).

Предвижу недоумение многих моих читателей: «Потери, ошибки, жадность - это понятно. Но при чем тут жажда реванша?» Сейчас поясню - опять же на примере азартных игр. Там можно проиграть не больше поставленной суммы; и сколько бы ни проиграл - сам виноват: ведь сам рискнул на столько. Иное дело трейдер - он может запросто потерять гораздо больше, чем считал для себя допустимым, если не способен взвесить шансы или провести финальную часть сделки (выход), либо не умеет делать ни то, ни другое.

Допустим, лично вы были готовы отвечать за сумму, которой собирались рискнуть в данной сделке. (Правда, в большинстве своем трейдеры от такой ответственности уклоняются, что будет показано чуть позже.) Но если потери превышают допустимые, то считать себя виноватым уже труднее. Вот когда в вас заговорит жажда мести. Допустим, вы не виноваты в проигрыше: но тогда кто же или что же? Конечно, рынок. Это он забрал ваши деньги. Однако он забрал больше, чем вы допускали до сделки. Значит, надо вернуть себе отнятое, правильно?

Допустим, вы вступили в сделку, и она уже принесла прибыль на 10 тиков. Хорошо? Конечно. Правда, в предыдущей потеряно на 20 тиков. Выходит, выигрыш маловат. А рынок, быть может, уже подает беспристрастному наблюдателю четкий сигнал: «Я выдохся, большего не жди, лучше всего сними прибыль сейчас». Да, но сейчас вы пока на 10 тиков в минусе. К тому же, рисковать собирались на 5. Да и рынок, вы уверены, еще вернется. Мало ли какие сигналы он подает! Нет, прибыль на 10 вас не устроит: вам хочется не меньше 15, а еще лучше - на все 20: вот тогда порядок.

Разумеется, ваша предыдущая сделка и рыночные шансы в данный момент - это два разных явления. Одержимые идеей отыгратесь, вы попадаете в недруги рынка. Он становится вашим врагом, но вы сами нажили его, вместо того чтобы поладить. Но ведь он не может отнять у вас хоть что-то без вашего согласия. Вы проиграли? Вы проиграли даже больше, чем считали допустимым? Значит, теперь ваши деньги - у других. Вы хотите взять реванш над ними, вашими врагами, а в итоге станете врагом самому себе. Вспомните также, что и вы получаете деньги других, когда выигрываете. Если вы злы на себя за то, что предыдущая сделка не задалась, то никакие нынешние посулы рынка вас не устроят. В психологическом плане это означает, что вы не станете хвататься за выгодный момент или иной шанс прибыли: ведь вы до сих пор не признали, что в предыдущей сделке ничего страшного не случилось. Лишая себя выпавшего или нового шанса, вы просто устроили себе казнь за прошлую ошибку. Получается, вы мстите себе - а ведь хотели мстить рынку. Но именно так в жизни и получается, потому что рынку не отомстить.

Итак, есть прямая связь между тем, способен ли человек улавливать рыночные сигналы о возможных следующих рыночных действиях, и тем, насколько он избавился от отрицательного влияния всяческих представлений о потерях, ошибках и реванше над рынком. Но большинство не подозревает о такой связи, а потому обречено смотреть на рынок замутненным взглядом. Есть ли у этих трейдеров шанс прозреть когда-либо? Да. Они могут открыть для себя истину либо методом проб и ошибок, либо с помощью книги наподобие моей. Впрочем, в любом случае люди обычно приходят к прозрению с массой психотравм, что еще больше усложняет их переход в преуспевающие трейдеры.

Именно поэтому я в своей книге так углубился в тему переделки личности. Моим

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
читателям нужно знать, есть ли у них какая-либо травма, как ее выявить и – самое главное – как от нее исцелиться.

ГЛАВА 6 Рынок – среда неупорядоченная

Занимаясь какой-либо деятельностью, человек ведет себя в рамках установленных правил, а в его действиях есть четкие начало и конец. Иное дело – рынок. Его можно сравнить с водным потоком – непрерывным, почти неупорядоченным, из ниоткуда в никуда. Войдя в него, рискуешь очутиться в водовороте – до того он переменчив. Куда он до этого несся? На север. А потом ни с того ни с сего повернул вспять! Да, он стихийен: во всяком случае, настолько, что вряд ли впишется в рамки всех ваших собственных правил и планов, невзирая на широкую свободу выбора.

Так входить в него или нет? Если да, то когда и какими силами? Решать вам самим. А у того, кто уже там, тоже есть над чем поразмыслить: прибавить сил или убавить и когда именно? Можно также выбраться из потока в любой момент и поплыть в другую сторону, а не по течению, как было задумано раньше. Наконец, можно вообще вылезти на берег – пусть рыночный поток течет себе дальше. Словом, можно менять свои планы: не плыть по течению или не плыть вовсе.

В таких условиях – то есть без правил и ограничений – просто необходимо ввести самодисциплину. Значит, придется вводить нормы и ориентиры – иначе от избытка вариантов глаза разбегутся. Без уздечки правил человек, пожалуй, сам себя разорит. Но если торговать, подчиняясь своим же правилам, то и отвечать за свои действия и их результат придется исключительно самому. Однако тогда встает серьезный психологический препон. Если вариант «отвечать исключительно самому» не складывается, то чем меньшую ответственность трейдер берет на себя, тем большую слагает на рынок, зачисляя себя в его жертвы.

Как поступит рядовой трейдер? Конечно, всеми силами постарается уйти от всяких норм и правил: ему же не хочется отвечать за результаты торговли. Однако он невольно станет ревизором себе, если торговал по плану: ведь тогда можно проверить, все ли он выполнил и как именно. Такой проверки и избегают почти все трейдеры: мол, пусть их отношения с рынком останутся делом темным.

В итоге они попадают в самую настоящую психологическую ловушку! Ведь как научиться торговать мастерски? Только через самоучет и самоконтроль, для чего нужны нормы, правила. Но где отчетность – там и ответственность. Рядовой трейдер отчаянно рвется к победе. Но при его установках действие и результат напрямую не связаны. Выходит, он не виноват, если что-то не удалось.

Чтобы составить план торговли, нужно предугадать события хотя бы в масштабах действия этого плана. Планировать сделки – это, так сказать, демонстрировать самому себе уровень своих пророческих и творческих способностей, становясь при этом ответственным за результаты. Ведь план либо сработает, либо нет; исполнитель либо сумеет выполнить намеченное, либо нет. Поскольку план составили вы, исполняли тоже вы, в случае провала трудно искать другого ответственного и виновного.

Да, но чтобы знать, что и когда делать, нужно хорошо разбираться в поведении рынка. А если трейдер не силен в этом? На учебу терпения тоже нет – зато не терпится поторговать, использовать момент, который, по его наблюдениям, имеется. Соблазн и нетерпение подтолкнут его к действию, даже если он не решил, как именно поступить. Что же, по-вашему, предпримет рядовой трейдер? Сыграет в игру «делай, как все»: вернее, как лучший из всех тех, кто что-то делает. Ведь они явно смелее, опытнее: вон как все решительно машут руками, стараясь перекричать друг друга. Они, наверняка, знают, что делают – во всяком случае, знают больше, чем он. Тогда надо просто делать то же самое, а еще лучше – посмотреть, кто преуспевает больше других, и повторять все за ним. И выигрыш будет обеспечен.

Такая логика – прямая дорога к стадному мышлению (донельзя распространенному в торговых залах бирж). В стаде почти каждый оглядывается на других: те якобы знают больше; они знают, куда идти – иначе стояли бы на месте. Стадное мышление очень заразительно в замкнутой рыночной группе. Там всего одному трейдеру (но лидеру) под силу запустить бесконечную серию цепных реакций. Там все смотрят

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru друг на друга, и каждый при этом думает, что у соседа есть какая-то весома причина поступать так, как он поступает.

Пожалуй, происходящее в торговом зале точнее назвать равнением на соседа, а не на лидера. Ведь большинство не знает, что именно делает лидер в данный момент и кто, вообще, лидер. Своими действиями рыночная группа напоминает волны в их бесконечном движении вперед-назад. Ближайшие соседи лидеров (лидер – это тот, кто точно знает, что и почему собирается делать) первыми узнают счастливые номера выигранных цен. У остальных шансы убывают по мере удаления, так что для последнего и самого неопытного трейдера в цепочке они сведены почти к нулю. Ну, а если лидера нет? Тогда цены обычно колеблются в узком коридоре, пока не найдется знающий, что и почему он будет делать.

Если в течение торгового дня или в конце его рынок сделал крупный ход, то все звенья цепи собираются вместе, чтобы выяснить причину или как-то объяснить свои (то есть рыночные) действия, а затем вписать их в некую общую логику событий. По сути, в итоге они приходят к соглашению о причине поведения рынка в тот день. Однако у лидеров (трейдеров, которые отвечают за свои сделки и точно знают, почему именно так поступили) нет тяги к таким обсуждениям, и обычно они в беседе не вступают. Типичный стадный трейдер, наоборот, сам тянется к разговорам: ему нужно найти внешние причины случившегося, поскольку в нем самом их нет, а считать себя бездумным и бесшабашным и вовсе не хочется.

Стадному трейдеру на руку торговать вместе с толпой по многим причинам. Во-первых, его собственные отношения с рынком остаются смутными. Выиграл трейдер – ну, значит, он, наверное, сделал что-то правильно. Проиграл трейдер – ну, так не по своей вине, а из-за рынка. Понятно, что такой стиль в чести у трейдеров, коль скоро его практикуют очень многие. Роль каждого из них в групповом поведении получит разумное или логическое объяснение позже (после случившегося), когда все сойдутся в единой оценке. Такой вариант – хорошая подпитка для иллюзии трейдера, будто он действовал трезво и ответственно: ведь чем бы он ни кончил – тем же кончили и многие другие. Значит, он, по крайней мере, не одинок в этой ситуации: отсюда возникает чувство солидарности с конкурентами.

Большинство людей из небиржевых кругов думают, будто трейдеры – это закоренелые дельцы-единоличники, схожие по характеру с людьми предпринимательского типа: такие же напористые, жесткие. Каково было бы их удивление, узнай они, что трейдеры (за исключением горстки асов) – это люди, которые, когда их не спроси, даже не знают, что собираются делать дальше. Более того, они даже не знают, почему делают то, что делают! А поинтересуйся вы, как именно они выигрывают или проигрывают, – они и этого не объяснят. К тому же, по складу характера трейдеры (кроме лидеров) – люди нерешительные и донельзя нетерпеливые. Почему? Понять нетрудно, если вспомнить, что в обычной обстановке рядовой трейдер балансирует на грани безудержного страха. Как же спастись от массы психологических проблем, которые он себе наживает? Ввести самодисциплину и упорядочить стиль торговли – чем не спасение? Да, но тогда придется пересечь психологическую границу, то есть попасть в зону отчетности и ответственности.

Помимо жесткого отказа планировать сделки большинство пускается на всяческие уловки – лишь бы как можно больше удлинить психологическую дистанцию между своими действиями и их результатами. Я знаю многих трейдеров, которые отлично делают рыночный анализ самостоятельно, но когда надо действовать, идут за советом к другим. Вместо собственного плана они следуют чужому. Почему? Да просто потому, что не хотят быть виноватыми в случае провала. А ведь с собственными рыночными оценками они, скорее всего, добились бы гораздо большего.

Многие из трейдеров торгового зала покупают и продают сотни контрактов в день. Конечно, каждая сделка отмечена, как и положено, в их торговых карточках. Но у них нет строгого учета торговой позиции в чистом виде: одним якобы некогда; другие ошиблись в подсчетах. Но вот торговый день закончен, и все напряженно считают карточки, надеясь или мысленно взывая к каким бы то ни было невидимым силам свести итог к нейтралу (то есть не иметь ни длинных, ни коротких позиций).

Но если они так озабочены итогами, то почему не ограничиваются торговлей в обозримых объемах? Тогда все у них было бы на учете, а в случае накладок торговлю можно и приостановить – до наведения бухгалтерского порядка. Но разве они на это пойдут? Конечно, нет. Ведь если они в курсе состояния своей позиции, то должны отвечать за исход дня. Допустим, они невзначай окончат его с чистой

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru длинной позицией. А рынок наутро откроется вдруг на несколько тиков выше. «Спасибо вам, незримые рыночные силы! Это вы послали мне выигрышную позицию», – радуется трейдер. Ну, а если рынок, наоборот, откроется ниже? Тогда виноват кто угодно и что угодно – но только не трейдер. Просто он был не так одет (его счастливый галстук по ошибке сдали в химчистку) или, может, по дороге на биржу трижды проскочил на красный свет. Тут любая причина (примета, отговорка) хороша. Их разнообразие впечатляет: от самых изысканных научных толкований до самых диких суеверий. Но суть у них одна – снять с трейдера вину за неудачу.

Наводить порядок в неупорядоченной среде – палка о двух концах. Меньше порядка – меньше ответственности; но тогда, похоже, и меньше власти над собственной жизнью: человека как песчинку носит в вихре рыночных событий. Правда, тогда можно переложить всю ответственность за свои дела на неведомые силы. Именно поэтому очень многие трейдеры так суеверны. Ведь если не хочется видеть связь между своими мыслями, целями, умениями и результатами, то очень просто приписать свои успехи или неудачи чему-то еще: мол, не тот галстук тогда надел – надо было счастливый; сделал что-то чисто случайно, а потом вдруг оказался в проигрышной сделке. И виной тому, конечно, та случайность.

Хотите, расскажу одну историю из своей жизни? Она связана с суеверием, которое бытует среди трейдеров торгового зала. Как-то утром я пошел в туалет в здании Чикагской товарной биржи. Все унитазы были заняты, кроме одного. К нему-то я и направился. «Стойте!» – обернулся вдруг человек, стоявший у соседнего унитаза. Взглянув на меня, он добавил очень вкрадчиво: «Не ходите туда. Вам лучше подождать. Я уже заканчиваю». Я даже онемел от удивления. А он, тоже молча, указал на монетку на дне свободного унитаза. «Ну и что?» – взглядом продолжил наш немой диалог я, потому что понятия не имел, на что он намекает. Ослушавшись своего советчика, я выбрал-таки унитаз с монеткой. Как же он тогда занервничал! И пулей вылетел из туалета!

Вернувшись в торговый зал, я потом рассказал одному из моих клиентов об этом случае и поинтересовался, не знает ли он, в чем дело. Естественно, знает. Ведь он (как и мой советчик) – трейдер торгового зала: ему ли не знать, что деньги на дне унитаза – плохая примета. Естественно, от этих монет надо держаться подальше. Поразмыслив над его словами минуту-другую, я подумал: а не пройтись ли по всем биржевым туалетам, положив монетки во все унитазы? Что тогда?

Теперь вам, наверное, ясно, в какую психологическую ловушку попадает рядовой трейдер, отказываясь от плана и правил в своих торговых делах. Понятно, что тогда он за результаты не отвечает, однако становится игрушкой в руках толпы. Его бросает из стороны в сторону и от ее прихотей, и от собственных безудержных порывов. Он то выигрывает, то проигрывает, сам не зная почему и не понимая, что вообще делать дальше. Ловушка донельзя коварная: ведь она создает психологическую ситуацию, которую я бы назвал «случайный выигрыш» и «случайный проигрыш». Последствия ее могут быть очень печальные. Ведь чтобы научиться повторять успех и не повторять ошибок, нужно знать, как поступал сам и как поступал рынок. А откуда взяться таким знаниям?

Но как же хочется повторить успех! Ведь он так приятен! Значит, надо сыграть еще. Но по какой схеме? Тому, кто привык следовать за толпой (вместо того чтобы опередить ее – а значит, заняться планированием) или, наоборот, хочет воспользоваться новыми данными, советами или отдельными сигналами технических систем, от одной мысли о повторной попытке невольно становится страшно и тревожно.

Почему? Да потому что он не знает, при какой рыночной обстановке выиграл в прошлый раз, по какой схеме действовал. Откуда же взяться уверенности в новом успехе?

Но если не знаешь, каким именно образом выиграл в прошлый раз, то уж явно не знаешь, как уберечься от проигрыша теперь. И что в итоге? Человек сильно обеспокоен, расстроен, растерян и перепуган. Ему трудно держать себя в руках, он чувствует себя песчинкой в вихре надвигающихся событий и все гадает: что же этот рынок уготовил ему сегодня?

Между тем рынок не может ничего уготовить трейдеру, если тот в своих действиях полностью полагается на себя (имеются в виду действия верные, с максимальной пользой для себя и при любых рыночных условиях). Но для такого самодоверия нужно

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru прежде разобраться во всех этих рыночных условиях и уметь выявлять их.

Конечно, брать на себя ответственность – дело очень трудное. Ведь мы живем в обществе, где понятие «трудности роста» пока широкого признания не получило. Наоборот: люди воспитаны в духе крайней нетерпимости к «ошибкам». Почему я говорю все это? Потому что основы личности закладываются в детстве: нас тогда высмеивали за ошибки, теперь мы высмеиваем своих детей за то же. Кто ошибается – тот хуже других, и над ним смеются: вот какой урок извлекают воспитанники для себя. Какой же ребенок захочет после этого отвечать за что-то? «Ах не хочешь?! Вот ты какой! Безответственный!» – возмущается потом типичный папаша или типичная мамаша.

Способность брать на себя ответственность зависит от того, насколько человек принимает себя таким, каков он есть. Степень самопрятия выявить нетрудно: вспомните, насколько доброжелательно или недоброжелательно вы отнеслись к себе, когда, как вам кажется, ошиблись. Чем хуже вы подумали о себе, тем вы более склонны уйти от ответственности. Ответственность за ошибки – это мучительные мысли. Как от них уберечься? Не делать ошибок. Отсюда и страх перед ними. Зато чем больше вы принимаете себя таким, каков вы есть, тем более благожелательны будут ваши мысли и тем более полезный урок вы извлечете из случившегося. И никаких страхов! Чем выше степень самопрятия, тем легче учиться, потому что человек не пытается уйти от неудобной для него информации.

Однако, насколько мне известно, американское воспитание не отличается нацеленностью на то, чтобы научить детей спокойно воспринимать себя вместе с «недостатками», которые видят в них взрослые. Будь люди терпимее к результатам своих действий, им не потребовалось бы уклоняться от ответственности.

Трейдера, который хочет преуспеть, рынок невольно заставит взять на себя торговую ответственность. Правда, отвечать надо будет совершенно по-новому. Так, нельзя вступить в сделку, а потом переложить вдруг ответственность на рынок: пусть он поработает на нас – подкинет денег, например. Рынок – штука скользкая, вечно меняющаяся. Там в любой момент может появиться игрок, у которого хватит сил так изменить взгляды остальных участников, что они развернут позиции. В итоге он сведет на нет возможности, которые, по вашей оценке, были еще минуту назад, когда вы вступали в сделку.

Во внерыночной жизни все происходит иначе. Там обстановка очень стабильная, а ежедневные события не меняют ее где-либо с рыночной частотой и скоростью. От рынка стабильности не жди, а от внерыночной среды, наоборот, другого и не ожидаешь. Ведь для всех нас само собой разумеется, что знакомые нам дома, деревья, светофоры и сами улицы совершенно неподвижны: то есть где находились минуту назад, там и останутся минуту спустя. Так, выйдя сегодня утром из дома, вы вряд ли удивились, что все вокруг выглядит как вчера вечером, когда вы возвращались домой. Вы возвращались из офиса или какого-то другого места, куда ходите зарабатывать деньги. Понятно, что при этом вы даже не задумываетесь над тем, сможете ли добраться до источника своего существования обычным маршрутом. Конечно, сможете!

А теперь представьте себе, что место вашей работы все время перемещалось бы, что улицы тоже меняли бы свое расположение. И при этом никому нет дела, найдете вы дорогу или заблудитесь: это уж ваша забота; остальным безразлично, чем все кончится. Такого быть не может! Вне рынка – не может. Но на рынке все примерно так и происходит.

Как же справиться с подобной обстановкой? Очевидно, брать ответственность на себя – иначе нельзя. Ведь тогда человек грамотно торговать не научится: он же отдал себя во власть неких внешних и внутренних сил, причем не умея и не желая разобраться, каких именно. Поведение рынка будет казаться ему загадочным, потому что он сам для себя – загадка. Он будет вечно растерян, обеспокоен и испуган, поскольку не знает, что делать дальше. Такое умонастроение – хорошая подпитка для суеверий. Понимать себя – значит понимать рынок: ведь быть трейдером – значит быть частью той групповой силы, которая дает ход ценам. Чтобы обыграть рыночную группу, нужно постичь движущие силы ее поведения. Но как их постичь, не постигнув внутренние силы собственного? Когда человек действительно понимает себя (то есть эти силы), когда он отвечает за свои действия или бездействие, когда он понимает, что способен сделать, а что – нет, тогда он начинает догадываться, как и почему поступают остальные трейдеры рыночной группы.

Тому, кто хоть немного научился управлять собой, видно со стороны, насколько остальные бессильны перед происходящим с ними. Они словно былинки гнутся, куда подует ветер, и их вечно топчут. Но тому, кто и сам былинка – то есть кто не поднялся над стадным мышлением – этой картины не увидеть. Зато поднявшись, он гораздо легче разберется в поведении рыночной группы, предугадает ее наиболее вероятные действия и использует все добытые знания с максимальной пользой для себя. Правда, постичь группу больше, чем себя, не получится.

Установить для себя правила и критерии, чтобы сделать себя ответственным за результат – это лишь первый шаг на пути к прочному успеху. Можно и признать, что они нужны, и ввести их – но потом в испуге обнаружить, что соблюсти их не получается. Почему же так трудно подчиняться собственным правилам? На какие взаимодействующие внутренние силы они наталкиваются? Подробно мы поговорим об этом в части III.

ГЛАВА 7 На рынке дело не в причинах

Как вы думаете, почему я так назвал эту главу? Просто я подумал о тех трейдерах, которые уверены: выяснив, почему рынок сделал то, что сделал, они сумеют предугадать его следующий шаг. Но тогда получается, что трейдеры знают, почему они поступили так, а не иначе. Кроме того, выходит, что причины, которыми они объясняют свои сегодняшние действия, помогут им определить их будущие поступки.

Между тем дело вовсе не в причинах действий. Большинство вообще не знает, отчего так поступило, поскольку действует без плана. Так откуда же взяться связи между ними и их торговыми результатами? Более того, почти все трейдеры действуют под влиянием минуты, экспромтом, а объяснение поступкам дают потом. Понятно, что большинство подобных объяснений задним числом сводится к оправданию сделанного и отговоркам из-за несделанного.

Для чего люди вообще торгуют? Чтобы делать деньги. Чтобы делать деньги, надо открыть позиции, поддержать их какое-то время, а потом закрыть. Открывая или закрывая позицию, трейдер становится движущей силой цен. Если он следит за ходом рынка, выжидая момент для вступления или уже держит позицию, то тем самым превращается в потенциальную силу, которая может повлиять на цены в любой момент. Действуя трейдер по плану (то есть зная наперед, что предпримет), мотивы его поступков, конечно, помогли бы остальным предугадать, как это скажется на ценах. Понятно, что все это сработает при условии, что трейдер раскроет свои замыслы и не слухавит. Но стабильных лидеров, торгующих по плану, – считанные единицы. К тому же, они редко раскрывают свои карты – вернее, раскрывают тогда, когда им это выгодно.

Вообще, тот, кто уверен в своих силах и знает, что способен серьезно повлиять на цены, старается, наоборот, скрывать свои планы от остальных. Зачем посвящать в них соперников: чтобы те помешали? Другое дело – когда позиция открыта. Тогда ее владельцу даже лучше сообщить об этом другим: пусть тоже откроют такие позиции и невольно начнут соперничать друг с другом, цены же направятся в его сторону. Ну, а что выберет тот, кто колеблется? Вот кто охотно поделится своей торговой задумкой с благодарным слушателем! Он втайне ждет, что тот поддержит его: «Да, ты прав, и все у тебя получится». А если не получится? Какие мотивы поведения назовет потом, задним числом, проигравший? Он переживает из-за ошибки, которую считает своей. Поэтому обычно он просто ищет себе оправдание, чтобы не было так больно. Так много ли пользы от такой информации?

А вот понять, что рынок ведет себя, как толпа, – большая польза. Вместе взятые, трейдеры похожи на косяк рыб или стадо овец. Взятые же по отдельности, они распадаются на два полюса, потому что в одной и той же рыночной ситуации одни видят выгодный момент, а другие – пустые хлопоты. Понятно, что и сгруппируются они у разных торговых полюсов, нарушив ценовое равновесие. И цены мощно двинутся в одну сторону. Одни группы трейдеров начнут открывать позиции, потому что рассчитывают выиграть. Другие выйдут из рынка, так как уже проигрывают или чувствуют, что дальнейшая игра не стоит свеч: возможная прибыль уменьшилась по сравнению с риском потерь. Возьмем мелких трейдеров торгового зала (локалов): это группа самых нетерпеливых и эмоциональных. Они быстрее других теряют веру в успех, а потому выбирают лишь ближайшие ценовые цели и самые короткие рамки

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru времени. В результате локалы образуют еще и самую активную группу, где все стараются действовать одинаково и одновременно.

Возьмем теперь две другие группы: это коммерческие трейдеры и трейдеры-заочники, торгующие в розницу. И те, и другие держатся собственных ценовых ориентиров и масштабов времени. Каждый из них также стремится действовать, как остальные. И он также нарушает рыночное равновесие своей большей, меньшей или вообще нулевой вовлеченностью в торговлю в данный момент. Можно ли определить рыночную ситуацию, при которой они, наверняка, вступят в рынок? Да. Более того, реально определить, какие условия обрадуют их, потому что подтвердят их прогнозы, а какие, наоборот, огорчат. Изучив их особые черты, можно предугадывать вероятные действия одной или нескольких групп. Более того, можно определить, как их действия скажутся на рыночном равновесии сил, и каков потенциал ценового движения.

ЗАЧЕМ ЧЕЛОВЕК ТОРГУЕТ?

Всю свою жизнь и каждый ее миг человек взаимодействует с окружающим миром. Каждый по-своему проявляет себя и в зависимости от этого по-своему складывает свою жизнь. Что бы и когда бы кто бы ни делал – все это формы самовыражения. Для чего человеку надо проявить себя? Чтобы удовлетворить свои потребности, запросы, желания и достичь целей. Сегодня большинству дано направить свои силы не только на нужды насущные типа пищи и жилья. Однако для большего требуются деньги.

Деньги предполагают систему обмена, при которой за них предлагают продукты труда в виде товаров и услуг, созданных отдельно взятыми людьми. Так каждый проявляет себя почти уникальным образом. И так деньги стали для человека еще одним предметом необходимости, ибо служат ему средством или способом заявить о себе как о личности. В любом своем поступке он так или иначе проявляет себя; но почти любой способ проявить себя в современном обществе требует денег. Получается, что деньги (с точки зрения основы основ цивилизации) представляют собой свободу самовыражения.

Проявляя себя каждый по-своему, люди создают донельзя сложную систему взаимозависимости. Ведь если одни готовы предложить товары и услуги, а другие – воспользоваться ими, то обеим сторонам нужно договориться о ценности предлагаемого: иначе обмен не состоится. Под ценностью я имею в виду, насколько нечто важно или может стать важным для удовлетворения чьей-либо потребности. Фактическая цена, по которой окажутся реализованы товары и услуги, определяется основным экономическим законом спроса и предложения. Говоря языком психологии, это закон страха и жадности. И страх, и жадность заставляют человека либо действовать, либо бездействовать. От чего зависит выбор варианта? От того, что человеку нужно в сложившейся ситуации. Понятно, что каждый смотрит на нее по-своему. Применительно к товарам и услугам это означает, что человек оценит их, сравнив требуемое и предлагаемое: то есть насколько предлагаемое, на его взгляд, ему подошло бы. При этом он учтет (также исходя из собственных наблюдений), в дефиците эти товары и услуги или, наоборот, распространены.

Откуда в человеке появляется жадность? От уверенности в том, что чего-то может не хватить или вообще мало, – поэтому ему делается страшно. Уточню теперь, что под жадностью я подразумеваю оба порождающих ее понятия: во-первых, человеку кажется, что ему всегда будет чего-то мало; во-вторых, ему кажется, что надо всегда брать больше – чтобы хватило, чтобы не волноваться. Если некто уверен, что так оно и есть или так будет, то, одолеваемый страхом, он станет что-то предпринимать или, наоборот, воздержится от действий: смотря под чьим контролем находится требуемое ему. Поведение такого человека отражает его понятия о том, как поступить, чтобы восполнить недостаток. А если тех, кто боится оказаться обойденными, двое и больше? Что тогда? Тогда они обычно начинают борьбу между собой за объект притязаний.

Если предложение чего-то уступает спросу, то нуждающиеся будут соперничать в попытке завладеть тем, что есть. Это соперничество выразится в готовности выделить больше средств (заплатить больше), чем другие – быть может, тоже нуждающиеся. Ну, а если предложение превышает потребность (спрос)? Тогда исчезнет страх недополучить. И тогда люди приберегут средства (деньги) для других своих потребностей или просто подождут, не упадет ли цена.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Если есть две стороны и обмен между ними основан на страхе перед нехваткой или отсутствием чего-либо, то цены на товары и услуги будут колебаться в зависимости от того, насколько обеспеченным чувствует себя массовый покупатель в данный момент. Колебания цен – это экономический риск для тех, кто зависит от других, так как не может сам удовлетворить свои потребности. Но что такое «риск»? Риск – это вероятность потерь в чистом виде, которые затрагивают личные ресурсы человека (силы, деньги и так далее), когда тот пытается удовлетворить свои потребности или ищет пути к удовлетворению. Но колебания цен – это еще и шанс для тех, кто готов рисковать, чтобы выиграть на их перепаде. Пока стороны не договорятся о стоимости товаров и услуг, цены будут колебаться, давая трейдерам шанс сделать деньги – если, конечно, они готовы рискнуть.

ЧТО ТАКОЕ «ТОРГОВЛЯ»?

Под торговлей я понимаю процесс обмена, при котором одна сторона предлагает другой нечто ценное для удовлетворения какой-либо ее потребности или достижения какой-либо цели. Применительно к рынку акций или фьючерсов это вариант, когда его участники торгуют с единственной целью – накопить прибыль или защитить физические активы от обесценивания. Фактически же, все трейдеры этих рынков – будь то спекулянты или хеджеры – торгуют, чтобы разбогатеть: разница лишь в ближайшей и конечной целях. Ведь для чего тот же хеджер защищает свои активы от экономического риска? Чтобы в конечном итоге сколотить капитал.

При торговом обмене хеджеры стремятся укрепить свое экономическое положение, переложив риск от ценовых перепадов на плечи другого, согласного на это трейдера. Кто же согласится на такое? Обычно им становится спекулянт (то есть противоположная сторона), который намерен сыграть на перепадах с выгодой для себя. Допустим, владелец акций начнет продавать их, решив, что в будущем шанс его товара остаться в цене либо нулевой, либо минимален по сравнению с расчетным риском поддержать акции еще. Возможен и другой вариант: он считает, что акции останутся в цене, но все равно продаст их, потому что ему нужны деньги на другие нужды. Покупатель же (вторая сторона) уверен, что акции будут цениться дорого. Иначе зачем бы он стал покупать? Ведь цель торговли – накопить прибыль.

Значит, накопить прибыль – такая же потребность, удовлетворить которую и стремится трейдер. Понятно и другое: он не станет вступать в сделку, видя, что либо вообще проиграет, либо не сможет добиться желаемого. Цель у всех трейдеров, по сути, одна – выиграть. Поэтому очевидно, что сделка может состояться лишь между трейдерами, мнения которых о будущей стоимости того или иного предмета сделки диаметрально противоположны. Не забудьте также, что текущая цена любого предмета всегда отражает согласие сторон: то есть за сколько на данный момент один человек готов приобрести нечто, а другой – продать. Итак, сделка – это внешняя договоренность сторон о цене предмета при их полном расхождении во взглядах на его будущую стоимость. Не ошибусь, если скажу, например, что владелец акций не продаст их, когда уверен в высокой будущей цене. Ведь продавать – значит практически оставить всякую надежду на такую цену. Хорошо, но тогда почему находится покупатель? Неужели он хочет проиграть? Неужели готов ошибиться? Конечно, нет. Просто он смотрит на будущее этой акции иначе, чем продавец. Кстати, на фьючерсном рынке расхождение видно еще отчетливее.

Если говорить о расхождениях, то действительно любопытно следующее. Среди рыночных теоретиков бытует мнение, будто рынки эффективны. Значит, трейдеры действуют из разумных соображений: они знают, что делают, и имеют на это весомые причины. Однако те же ученые считают, что в основе своей рынки хаотичны. Но разве рынки могут быть эффективны и хаотичны одновременно? Так где же истина? Она в том, что рынок действует, в основном, безрассудно – если под рассудительностью понимать действие, которое производится по определенной методике или плану, но только не хаотично: ведь бездумные действия предугадать нетрудно. Хотите научиться предугадывать ценовое движение? Тогда не нужно обращать внимание на причины. Лучше выясните, как основная масса оценивает обстановку с точки зрения опасений. Боятся ли трейдеры, что им не достанется? Боятся ли они упустить шанс? А может, они боятся и того, и другого?

ГЛАВА 8 Как стать трейдером-асом, три шага

Прежде чем выяснить, как стать асом в три шага, давайте повторим кое-что из

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru пройденного. На рынке трейдеру приходится вводить для себя правила, по которым он будет торговать, а затем вводить и самодисциплину, чтобы следовать им. Задача не из простых, поскольку своей манерой движения рынок вечно искушает трейдера отступить от правил: «Ничего страшного, если на этот раз ты сделаешь исключение». Кроме того, он не мешает трейдеру строить любые иллюзии или искажать факты так, как выгодно на данный момент. Понятно, что многие охотно уцепятся за мало-мальски дельные сведения, которые говорят в пользу ожидаемого ими. Кому же захочется страдать от опровержения его рыночных иллюзий?

В условиях, где нет ограничений, надо уметь проглатывать горькую пилюлю потерь – иначе есть угроза проиграть все и вся, разориться начисто. Ведь рынок – это не азартные игры, где до разорения нужно еще довести себя собственной активностью, зато уберечься от новых потерь автоматически помогут правила игры. На рынке потери надо пресекать самому, причем очень энергично,

не говоря уже об активности для вступления в сделку. Бездействие там – это угроза потерять все, что есть.

В азартной игре риск известен, а сама она конечна. Иное дело – рынок. Там можно так и не узнать, на сколько рискуешь, несмотря на всю свою самодисциплину с отданными стоп-приказами. Ведь рынок может запросто перешагнуть через них. Кроме того, торговля на нем бесконечна по времени, ситуация постоянно меняется: значит, всегда есть шанс вернуть упущенное. При этом отыгаться можно без особых хлопот: надо просто оставаться в сделке, дожидаясь проигрыша рынка. Захочется ли пресекать текущие потери при таком вечном соблазне легкой победы? Конечно, нет. Кроме того, мало кто предпочтет переживать из-за потерь, когда, похоже, есть шанс отыгаться – надо только закрыть глаза на риск.

ТРЕЙДЕР – КУЗНЕЦ СВОЕГО РЫНОЧНОГО ОПЫТА

При всяком рыночном равновесии (текущей цене) у каждого трейдера есть шанс либо купить дешево, либо продать дорого по сравнению с последующим уровнем цен. Рынок в основе своей одинаков для всех и каждого, за исключением фактора времени, ушедшего на проведение сделки. Различие в том, как трейдеры расценивают рыночное равновесие. Для одних оно – шанс совершить сделку. Для других – мучительное напоминание об упущенной (на их взгляд) возможности сыграть на предыдущем изменении цены. Третьи видят в нем свой шанс, но торговать по текущей цене не рискнут, опасаясь, что рынок перехитрит их. Но ведь все эти оценки исходят именно от людей. Рынок ничего не навязывает – он лишь отражает мысли и чувства каждого в данный момент.

Итак, одни увидели в текущей обстановке свой шанс, но не воспользовались им. Другие разглядели его лишь после следующего хода рынка – то есть это упущенный шанс. И то, и другое напрямую отражает особенности психологии первых и вторых. Ход рынка как таковой – никакой: оценку ему дают люди.

Допустим, рынок поднялся еще на тик. Объективно говоря, это просто рост цены на один тик. Это – факт, и все с ним согласятся. Но для кого-то, кто давно держал короткую позицию, такой тик еще и конечный, разгромный. Зато для другого он служит отличным шансом продать – ведь выше рынку просто не подняться. Ну, а третьему выпала удача купить, потому что рынок прорвал зону сопротивления (сопротивления, по его критериям).

Рынок не выбирает, да и не имеет средства выбирать смысл, который трейдер вкладывает в то или иное ценовое изменение или рыночную ситуацию. Допустим, вы сочли, что есть хороший шанс продать дорого. Вы вступили в рынок, открыв короткую позицию. Рынок двинулся в вашу пользу (то есть упал от уровня вашего вхождения), но потом резко развернулся. В ходе отступления он, промчавшись через точку вашего вхождения, продолжал подъем. Правда, у него было несколько передышек и мелких откатов, но они уже ничего не решали.

Каждая такая передышка или откат давали вам возможность покончить с короткой позицией, развернуть ее. Но что-то останавливало. Что же? Поищите ответ в самих себе. Вы вздыхали с облегчением всякий раз, когда рынок делал остановку или слегка откатывался? «Ну вот, наконец-то все кончилось», – думали вы. Но что «все»? Очевидно, вы радовались тому, что не придется смотреть правде в глаза, признавая свою неправоту. Однако это опять же ваши личные оценки. Вам хотелось

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru думать, что рыночные передышки – конец его подъема (к этому вас подталкивал уклад вашего внутреннего мира). Как хорошо: теперь не надо ни в чем признаваться! И вы упустили случай отвести угрозу или даже получить прибыль, развернув позицию.

Рынок показался вам таким, каким вы его себе вообразили. Из всех возможных вариантов и оценок шансов вы остановились лишь на одном. Почему? Что привязало вас к этой убыточной сделке? А привязала ваша собственная опорная система понятий (которая диктует что и как учитывать). Вы по-своему определяете, что считать потерей и как к ней относиться. Ваши критерии являются составляющей вашей психологии. Происходящее вокруг вы оцениваете через свои понятия: так складывается ваша личная манера собирать и отбирать те или иные факты, на которых случается заострить внимание. Рынок тут совершенно ни при чем, хотя именно он дает пищу для размышлений.

На рынке результат решений трейдера виден сразу, и ничего уже не изменить – только собственное умонастроение. Но ему по силам добиться лучшего торгового результата: все зависит от гибкости мышления. Нужно научиться плыть по течению рынка. Кстати, выбор вообще узок: либо по течению, либо против. Чем труднее человек переносит различные перемены в поведении рынка, тем больше склонен видеть в нем самодура. Рынок для него – то добренький и дает все, чего ни пожелаешь; то злющий и жадный, отбирающий последнее. Видеть в рынке самодура – значит не иметь гибкости мышления, без которой под него не подстроиться. Кроме того, из этого следует, что человек не понимает простой истины: никто ему ничего не дает – он сам берет из имеющегося столько, сколько способен взять по максимуму. По той же логике никто у него ничего не отнимает: он сам отдает, если проиграл.

Поведения рынка не изменить. Изменить можно лишь себя, свой рыночный взгляд, сделав его более ясным, беспристрастным. Тогда следующий рыночный ход будет понятнее, что и требуется трейдеру. Но это еще не все. Ведь разве можно что-то предвидеть, если смотреть лишь в одну точку, не желая оглянуться вокруг? С одной стороны, нужно разгадать следующий ход в цепи событий, которые вам не подчиняются. С другой стороны, нельзя выходить за рамки своих понятий, оставляющих очень узкий набор возможных вариантов. Налицо внутренняя борьба.

В чем ее причина? В том, что человек не понимает, откуда у него взялись такие понятия и как они ограничивают его восприятие информации извне. Он вступает в сделку – значит, он как-то представляет себе, что будет дальше. Надо лишь научиться искусству расставаться с завышенными запросами: мол, все выйдет точно так, как мы рассчитываем. Расстаньтесь с ними – и вы сможете взглянуть на рыночную обстановку под иным углом, причем так, будто сами – не в сделке. И если есть выгодный момент – вы его, наверняка, уловите.

Собирать и отбирать информацию извне – наш общий удел: ведь никому не дано быть в курсе всего и сразу. Как вы собираете и отбираете рыночные сведения? По принципу вписывающихся в ваши представления? Тогда вы сильно вредите себе. Ведь вы упускаете из виду данные, которые, возможно, весомее говорят о степени устойчивости рынка и его вероятности шагнуть в том или ином направлении. К тому же, вам будет очень трудно овладеть искусством расширять временной масштаб обзора, чтобы увидеть картину рынка крупным планом.

Итак, человеку не дано управлять движением рынка. Но ему дано научиться управлять собой, своим взглядом на него, чтобы судить о происходящем как можно беспристрастнее. Судить беспристрастно – значит более умело распознавать сигналы рынка о том, когда в него вступить и когда выйти. Тогда можно научиться торговать, опираясь не на подтасованные под представления факты, а на увиденные наиболее вероятные шансы на данный момент. Но как изменить себя, сделав свой взгляд объективным? Как прийти к торговле по наитию? Этому можно научиться, вводя в систему действия своего внутреннего мира прочную основу из знаний и понимания (об этом пойдет речь в главах 9–14).

Вся оставшаяся часть книги посвящена именно вопросу о том, как поэтапно переделать себя в рыночного мастера. По сути, в результате переделки вы сможете выявлять свои представления и управлять им так, чтобы теснее увязать с целями.

В основе такого подхода лежат два основных вопроса. Первый мы уже вкратце обсудили: это вопрос об образе рынка, который вы создаете в своем воображении,

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru исходя из своих понятий, оценок, целей и правил. Второй касается торговых результатов: они зависят от степени мастерства, которого вы достигнете по трем главным показателям: 1) оценка, или умение уловить момент; 2) исполнение, или умение провести сделку; 3) накопление, или умение наращивать баланс своего торгового счета за определенное время или серию сделок.

ЛОВИМ МОМЕНТ

Чтобы поймать выгодный момент, надо быть проницательным оценщиком рыночного поведения. Глубина проницательности видна из числа отличительных признаков, которые вы способны распознать, и качества установленных отличий. Уловить момент – это как бы подкараулить рынок, зная наперед, куда он двинется. Хотите добиться успеха? Тогда научитесь распознавать такие тонкости, которые подскажут, где, окинув картину беспристрастным взглядом, искать очень надежный вариант. Я называю это «независимая оценка шансов».

Умение отличать одно от другого по качеству в конечном итоге перерастет в умение видеть более широкую рыночную панораму. Но для этого нужно научиться раздвигать рамки обзора рыночных событий. Слагаемых процесса несколько, но самые важные из них два: 1) установить для себя принцип торговать исключительно на основе самодисциплины; 2) научиться снимать отрицательную эмоциональную энергию, которая осталась в памяти от прошлого торгового опыта.

Благодаря принципу самодисциплины следом развивается и самодоверие, которое необходимо для успешных рыночных действий. Напомню, что на рынке – в отличие от обыденной жизни

- никто и ничто человеку не указ и не препон. Не владея собой, он, естественно, отдает себя на милость необузданным порывам
- фактически, его действия превращаются в стихию. Без самодоверия, вырастающего из самодисциплины, человек в результате начинает бояться собственной непредсказуемости. Не исключено, что при этом во всех своих страхах он начнет винить рынок: мол, он такой стихийный и такой, вроде бы, непредсказуемый. Однако на самом деле больше всего человек боится именно собственного поведения.

Но можно ли понять рынок хоть на йоту лучше, чем самого себя, если себя еще толком не понял? Об этом даже смешно говорить. Как же проникнуть в самые глубины своего «я»? Для этого нужно досконально разобраться во всех отметинах, которые оставляет страх на вашем восприятии информации извне.

На самом глубинном уровне страх станет вашим цензором: он не даст взять на заметку то, что могло бы ясно указывать на шансы за и против. Где уж тут проникнуть в недра рыночного поведения, когда вечно волнуешься: что там этот рынок опять затевает против меня? В такой обстановке не до пристального взгляда на сам рынок, его устойчивость и модель. Между тем рынок ничего с вами не сделает, если вы доверяете себе, то есть знаете, что в любой ситуации будете действовать верно. Овладейте этим искусством – и вы подниметесь на ту ступень уверенности в себе, без которой на рынке не преуспеть.

Если брать шире, то страх уменьшает шансы достичь когда-нибудь такого уровня мастерства в улавливании рыночных нюансов, благодаря которому рыночная картина предстанет перед вами крупным планом. Найдите следы страха в вашей торговле, одолейте его – и вы увидите его следы во всей рыночной торговле. А это значит, что вы сможете предугадывать, чем ответит рыночная толпа на те или иные новости.

Кстати, как вы начинали свой рыночный путь? Очевидно, без требуемой психологической установки? И без принципа самодисциплины? Тогда вы, наверняка, получили психотравму той или иной степени тяжести. Подпсихотравмой имею в виду психологическое состояние, способное вызвать у человека чувство страха. Откуда ему взяться? Из предыдущего печального опыта, оставившего в памяти отрицательную энергию. Печальный опыт заставляет человека думать и упорно верить в то, будто ему что-то грозит извне. И чем больше накопилось энергии печального, тем сильнее страх.

Надо научиться избавляться от переживаний. Тогда и страхов будет меньше, и – как следствие – вы станете вбирать в себя новые знания о природе рынка. Откуда такая

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
открытость навстречу миру? Страх больше нет! Ничто не сужает рамки вашего внимания. Теперь не надо все время думать, как бы избежать болезненных переживаний – теперь можно сосредоточиться на рыночных сигналах. Научиться избавляться от страхов – значит попутно дать свободу своему рыночному творчеству: вот когда можно, наконец, поискать оригинальные решения новых вариантов, которые вы улавливаете в поведении рынка. В результате вы будете все увереннее чувствовать себя в любой рыночной ситуации: ведь вы убедились, что найдете выход.

ПРОВОДИМ СДЕЛКУ

Как умело провести сделку? Отчего это зависит? От того, есть ли в вас страх и насколько он силен. Страх автоматически возникает тогда, когда человеку видится какая-то угроза извне. Чем же может грозить рынок? Да ничем – если, конечно, вы уверены в себе и полностью полагаетесь на себя, на свои верные действия в любой рыночной обстановке. По сути, вы боитесь не рынков, а себя: вдруг в нужный момент смалодушничаете, так и не сумев сделать требуемое.

Имея дело с рынком, вы невольно усвоили для себя, чего надо бояться. Но на вашем выводе сказалась и память о боли от сделанного – неважно, чего именно. Сначала вам было плохо, потому что не знали, как поступить, а потом – из-за результатов: они оказались другими и вообще неожиданными. На рынке есть свобода действий: хотите – действуйте; не хотите – не надо. Не позволяйте рынку сделать вам плохо – и он не сделает. Если же такое случилось (не оттого, что позволили, а просто из-за нехватки знаний или от полной беспомощности), рынок не виноват.

Всем известно, как действует страх на человека: он может довести до оцепенения. Допустим, вы видите отличный рыночный момент, а сделка все равно идет плохо. Почему? Потому что вы так и остались во власти болезненных переживаний из-за прошлого торгового опыта, которые хранятся в памяти. К тому же, вы так и не поверили в свою способность действовать умело в любых обстоятельствах – иначе вы бы не боялись и не цепенели.

НАКАПЛИВАЕМ ПРИБЫЛЬ

Отчего зависит умение накапливать прибыль? (Уточню, что это можно сделать как за одну, так и за несколько сделок в течение какого-то времени.) Это зависит от самооценки человека. То, насколько он ощущает свою ценность, является фактически самой важной психологической составляющей успеха: она весомее всех скажется на результатах.

Какова ваша самооценка, столько денег вы и отмерите себе (не рынок, а именно вы – в зависимости от вашего умения уловить момент и провести сделку). Речь идет о максимально возможной сумме из той, которая имеется или предполагается на данный момент в рамках обозреваемого периода. При этом ваша рыночная проницательность или поставленная цель особой роли не сыграют: вы все равно отмерите себе столько, сколько соответствует вашему уровню самооценки.

Как это понимать? Поясню на простом примере. Допустим, вы узрели хороший шанс, исходя из своих соображений о том, какие рыночные условия считать выгодными. Но в сделку вы так и не вступили. Почему? На мой взгляд, причин может быть лишь две. Вы либо обезволили от страха потерпеть неудачу, либо ведете внутреннюю борьбу со своими представлениями о жизни (системой ценностей), по которым этих денег не заслуживаете. В противном случае вы бы попробовали воспользоваться увиденным шансом.

САМОПРИЯТИЕ

Второй пункт, на котором строится предлагаемая система понятий звучит так: переделка личности, ее рост и приобретение новых навыков зависят от самоприятия. Ведь что стоит за желанием научиться чему-то новому или проявить себя с новой стороны? По сути, это попытка расширить масштабы своей личности. Это нарисованная воображением картина-цель будущего, к которой человек будет стремиться, стараясь воплотить воображаемое в жизнь.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Вполне естественно, что рынок станет на каждом шагу напоминать человеку о его внутреннем состоянии. Что там, внутри? Уверенность в себе или страх? Радость от увиденного шанса или огорчение от упущенного? Сдержанное желание или безоглядная жадность? Трезвый взгляд или радужные картины? Рынок – словно зеркало – лишь отражает эти внутренние состояния, но не создает их.

Так что же нужно, чтобы проявить себя по-новому? (Иначе говоря, достичь цели: стать более преуспевающим трейдером.) Нужно научиться признавать: да, у меня есть отрицательные чувства и настроения; и во мне жива их психологическая подоплека. Воспитать в себе свойство принимать себя таким, каков есть, – это основа, без которой не обойтись в работе над искоренением таких умонастроений.

Поясню идею о самопритятии на истории одного трейдера торгового зала. Как-то раз он обратился ко мне за помощью, поскольку решил изменить свой торговый стиль. В самом начале карьеры он попал на удочку скальпирования: торговля ради мелкой, но сразу снимаемой прибыли показалась ему самым легким путем к деньгам. Однако вскоре выяснилось, что попытки торговать облигациями ради тика-другого чересчур утомляют физически: ведь вокруг столько соперников. Значит, надо оставаться в сделках не на один-два тика, а больше, заключил он и пришел ко мне перечувствовать.

Прежде всего мы занялись разработками планов сделок. Чтобы определить внутридневные уровни поддержки и сопротивления в диапазоне от семи до десяти тиков, мы воспользовались набором довольно простых приемов. По плану, мой трейдер, находясь в торговом зале, должен был дожидаться, когда цена дойдет до намеченного уровня (на поддержке – покупать, на сопротивлении – продавать). Тогда он должен был вступить в сделку, оставаться в ней, пока рынок не достигнет его ориентира, после чего выйти из нее. Если бы рынок пересек точку его вхождения в обратном направлении более чем на два-три тика, трейдер должен был немедленно пресечь потери. Опираясь на собственное мнение о надежности уровней поддержки и сопротивления, мы считали, что рисковать более чем на два-три тика не нужно: ведь и без того видно, удастся сделка или нет.

Первый день торговли по плану начался хорошо. Трейдер дождался, когда рынок достигнет намеченной точки вхождения: пора вступать в сделку. И тут – осечка. Трейдер должен был покупать на уровне поддержки – но не купил! Ему показалось, что рынок пойдет еще ниже. А рынок не пошел! Вместо этого он подскочил сначала на два, а потом еще на один тик выше точки вхождения. И мой подопечный, забежав вперед, купил один контракт. По плану, далее оставалось ждать, пока рынок не развернется, чтобы проверить на прочность уровень сопротивления, который был на десять тиков выше первоначально намеченной нами точки вхождения. Теперь же до него оставалось лишь семь тиков.

Но трейдер не стал дожидаться возвращения рынка: он просто вышел из него, как только получил выигрыш на два тика. Немного погодя, когда рынок вернулся – таки в зону сопротивления, трейдер поступил так же, как и в первой сделке. Он опять не торговал по намеченной цене, решив, что рынок пойдет еще дальше. Но рынок не пошел. Тогда он продал на три тика ниже первоначально намеченного уровня, а затем, не дожидаясь, пока рынок завершит оборот, вообще вышел из него с выигрышем на один тик.

Когда мы обсуждали последующие действия моего клиента в тот день, он был крайне недоволен собой. Ведь вся ответственность лежала на нем, а он не выполнил намеченного. Он не вступил в рынок, где было условлено. Он не вышел из рынка, где было условлено. Образно говоря, он отдал выигрыш на несколько тиков чужому дяде. Человек он очень состоятельный – но зачем же так разбрасываться? Ведь уже после двух-трех тиков стало ясно, сложится сделка или нет. Он не справился ни с этой задачей, ни со следующей, когда надо было дожидаться, пока рынок дойдет до намеченной нами точки снятия прибыли. Его обуяла жажда выигрыша. По его выражению, он не мог больше тянуть, потому что устал обжигаться на затяжках.

Понятно, что груз его прошлых неудач и тогдашнее поведение рынка не были связаны никоим образом. И шанс, сработает ли некая тактика на этот раз, от былых поражений тоже не зависел. Кроме того (что, пожалуй, даже важнее), мой трейдер не хотел признать истину о своем тогдашнем профессиональном уровне. Видели бы вы, как он ополчился на себя за ту торговлю! Это означает, что он никак не мог примириться ни с положением, в котором оказался, ни с последствиями этого положения. Правда, первый день был для него не лучшим – но, с другой стороны,

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru это был день, который впервые за долгое время принес ему выигрыш. Неприятие же самого себя вряд ли добавило бы ему выдержки в будущих выигрышных сделках: он опять выйдет из них раньше времени. Более того, он, пожалуй, еще и поглубже зароет голову в песок. Но ведь выбираться оттуда все равно когда-нибудь придется – если, конечно, хочется достичь желаемого успеха.

Шло время, и мой выученик становился все увереннее в своей способности определять выгодный момент с высоким шансом успеха. Почти все сделки, которые он заключал, сразу же оборачивались в его пользу, так что он редко попадал в проигрышное положение. Но при этом он с каждым днем все больше злился на себя. Ведь он по-прежнему выходил из рынка с прибылью на один-два тика; остальной возможный выигрыш доставался чужому дяде – то есть тому, кто сумел дождаться, пока рынок вернется еще на несколько тиков после проверки следующего уровня поддержки или сопротивления.

Была у него и другая рыночная беда, от которой он страдал еще больше: он часто играл на повышение при самой низкой цене дня или на понижение при самой высокой. Конечно, в момент торговли он не мог знать, что та цена обернется максимумом или минимумом. Но потом, оглядываясь на случившееся, он не мог смириться с тем, что получил гроши там, где ему светила уйма денег.

Я понимал, что внутри него зреет нарыв. Ведь он с каждым днем все больше оправдывал свои рыночные действия и все меньше прислушивался к моим словам. Как бы я ни вразумлял нарушителя нашего торгового плана, он отделялся в ответ отговорками. Все они свидетельствовали об одном: он упорно, до отчаяния, верил, что уже стал таким, каким хотел, и отказывался признать, что пока не таков. Он явно тешил себя иллюзиями. Ведь чтобы стать таким, каким он уже вообразил себя, нужно прежде кое-чему поучиться. Нужно стать терпеливым, признать свое истинное лицо на тот момент. Тогда он мог бы без помех заняться учебой, приобрести нужные навыки и, конечно, простить себя за то, что считал своей былой несостоятельностью и ошибками.

Но такое далось бы ему тяжело: ведь он не привык считаться с людьми. Наоборот, напористость всегда помогала ему добиться цели (правда, в отношениях лишь с теми, кто чувствовал себя слабее его). Так зачем теперь учиться терпеливости? И потом, наберись он терпения к самому себе, как тогда быть с другими? По-прежнему обрушиваться на тех, кто «оплошал» или до кого, как говорится, не сразу доходит? Но теперь оправдать такую нетерпимость было бы труднее.

Некоторое время от моего клиента не было ни слуху ни духу. Наверное, дела у него идут по-прежнему, попросту решил я. И вдруг как-то раз, уже после закрытия биржи, он позвонил мне и сказал, что собирается торговать двадцатью контрактами! Впрочем, в остальном все у него было действительно почти без изменений: разве что выигрывал несколько дней подряд – но на все те же один-два тика.

Я понял, что он уготовил себе крупный провал, но тогда, по телефону, ничего ему не сказал. Логика его мышления была мне ясна: добавить контрактов, то есть увеличить ставку, чтобы и выигрыш был покрупнее. На сколько? На столько, чтобы сказать себе и всем остальным: «Вот я и добился своего! Теперь я – ас! И все моим давним страхам – конец!» Дабы не стоять на пути «прогресса», я не стал его отговаривать, заметив лишь, что затея довольно рискованная. Ведь он собирался держать крупную для него позицию, не пройдя ни психологической, ни технической подготовки. В ответ он буркнул что-то и дал отбой.

На следующий день он со своими двадцатью контрактами проиграл почти 3000 долларов! Он отдал рынку всю прибыль и сверх того. Он свел на нет все свои успехи за последние две с половиной недели торговли. Вот когда он стал готов прослушать лекцию о том, как научиться быть терпимее к себе и правде о себе, как не бросать выигрышные сделки на полпути.

А вот другая история – о трейдере, который научился самопритию. Он работает в местной брокерской фирме, занимается хеджевыми позициями финансовых организаций, а также торгует для себя. Мы стали сотрудничать (можно сказать, регулярно) года за три до случая, о котором я хочу рассказать.

Однажды он позвонил мне, чтобы поделиться гордостью за самого себя. Оказывается, в ходе последней сделки того дня он развернул позицию, то есть, не колеблясь, превратил ее из короткой в длинную, чем пресек потери. Чему он был так рад?

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Тому, что обошелся без душевного разлада, сопротивления самому себе и мучительных раздумий. Он просто признал, что так надо сделать – и сделал. Но чуть погодя случилось вот что. В их фирме был один трейдер (он исполнял рыночные приказы клиентов и работал в торговом зале). Однажды, позвонив прямо из торгового зала, он дал моему клиенту дружеский совет закрыть длинную позицию.

Надо сказать, что мой клиент давно и твердо решил: ни в коем случае не прислушиваться к мнению других трейдеров о рынке. Ведь он сам прекрасно разбирается в рыночных делах и всецело полагается на себя, когда нужно выявить выгодный момент или оценить возможности рынка сделать ход. Так или иначе, но он считал, что доверяет себе. Однако после того звонка, отлично понимая, что думает чужим умом, он все же закрыл позицию. Не прошло и десяти минут, как рынок (это были облигации) подскочил на пятнадцать тиков! А ведь на такой ход и рассчитывал мой клиент, открывая позицию!

Он отдал прибыль на пятнадцать тиков чужому дяде! И все из-за того, что поддался влиянию других, их оценке рынка. Впрочем, он не считал тот эпизод упущенным шансом. Он увидел в нем другое, а именно: не изжитую в себе до конца зависимость от рыночных оценок других. А ведь и впрямь нельзя сказать, что он упустил шанс. Просто он был психологически не готов воспользоваться им в сложившейся на тот момент обстановке. (Звонки коллеги-тоже часть обстановки: предотвратить вмешательство извне трейдер не мог, но он мог бы отмахнуться от сказанного.) Почему я убежден в его психологической неустойчивости? Потому что в противном случае он следовал бы исходному плану, понимая, что мнение других не намного объективнее его собственного. Скорее даже наоборот: их мнение намного субъективнее, если учесть те навыки, которые уже приобрел мой трейдер.

По мере усваивания понятия о самоприятии вы поймете, что рынок – это ваше зеркало. Он покажет, какого уровня мастерства вы достигли и над чем надо поработать, чтобы преуспеть еще больше. Тогда каждый рыночный момент станет для вас отличным показателем ваших умений и уровня самооценки, что дает прочную основу для новых знаний и роста.

В конечном итоге вы на самой что ни на есть практике увидите, всегда ли проявляете все, на что способны. Ведь ваши результаты показывают, насколько глубоко вы постигли характер рынка и насколько умело действуете в данной ситуации – как бы вы ее ни расценивали.

Вы сами согласитесь с этими выводами, когда станете все больше понимать, как подстраиваться под любую рыночную обстановку, и начнете использовать все плюсы этого понимания. Отрицать, что каждый момент служит идеальным показателем вашего уровня (то есть это неприятие себя), – значит, по сути, лишиться себя информации, которая нужна, чтобы овладеть навыками, которыми вы стремитесь овладеть! Но ведь невозможно расти и развиваться, не имея внешних, четких показателей уровня развития – то есть отрицать, что такая информация извне имеется. Наконец, как можно достичь вершин мастерства, если первая ступенька этой лестницы будет призрачной? (Я имею в виду иллюзии трейдера о внешнем мире и о нем самом.) Нет, нужно согласиться с истинной отправной точкой: иначе следующий шаг на пути к любому навыку, который хочется приобрести, будет не самым верным.

Так что же самое главное в процессе переделки себя? Научиться выявлять и искоренять понятия, которые твердят: «Не надо ничего менять! Не по нутру какие-то факты – закрой на них глаза!» Нет, нужно научиться смотреть в оба так, чтобы ясно увидеть в сложившейся обстановке самый верный путь к своей цели.

ЧАСТЬ III Закладываем фундамент для понимания себя

Как я уже говорил в начале книги, она станет путеводителем, с которым вы шаг за шагом пройдете процесс переделки себя под рыночную среду. Первый шаг на этом пути – признать, что без такой переделки никак не обойтись. Ведь править рынком или переделать его на свой лад не получится. Значит, остается одно: научиться подлаживаться под него. Хотите проявить себя? Проявляйте, как угодно: рынок – не помеха. В этом смысле здесь, в отличие от обыденной жизни, вся власть в ваших руках. Показать некоторые из тех серьезных различий, которые есть между рыночной и внерыночной средой, я и хотел в части II («Рыночная среда: психологический взгляд на ее характер»). Кроме того, я стремился наглядно доказать, насколько

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
вам, обученным действовать в обычной жизни, нужен теперь новый подход.

Каковы же следующие шаги переделки? Во-первых, научиться определять, что именно нужно изменить для успешных действий на рынке. Во-вторых, научиться производить необходимые перемены в своем внутреннем мире. Менять физическую обстановку легко: захотелось или понадобилось, например, посидеть в другом месте – взял и перенес туда стул. А вот попробуйте сознательно изменить себя так, чтобы успешнее действовать на рынке! Ведь он – не стул: его не передвинешь. Но прежде чем менять себя, нужно досконально изучить природу и действие своего внутреннего мира.

К какого рода переменам нужно готовиться? Они делятся на две большие группы. Во-первых, предстоит овладеть некоторыми непростыми психологическими навыками, чтобы гибче реагировать на вечные перемены, которые преподносит рынок. Для этого придется сгладить некоторые из расхожих бытовых понятий об успехе. (Дело в том, что из-за них можно неверно воспринять рыночные факты.) Во-вторых, не исключено, что придется залечивать кое-какие психотравмы, оставшиеся от предыдущего рыночного опыта. Ведь любая такая травма мешает умело провести сделку.

Понятно, что есть еще масса промежуточных шагов в науке выявлять то, что надо освоить или менять и как именно менять.

Об этом я расскажу в следующих шести главах. Я проведу вас через весь процесс переделки, объясняя все, что нужно знать тем, кто хочет понять, что и почему надо делать.

Первое, что вам потребуется, – это упорядочить систему понятий, чтобы то, о чем вы думаете, стало осязаемее и конкретнее. Для этого я опишу, дам определения и скомпоную составляющие внутреннего мира в прикладную логическую схему, по которой можно: 1) разобраться в своем поведении; 2) обучиться приемам управлять своим внутренним миром на сознательном уровне, чтобы более соответствовать обстановке и своим целям; и 3) научиться отслеживать свои отношения с внешним миром.

Отслеживать отношения между собой и окружением просто необходимо. Ведь наши цели, намерения, ожидания, потребности и запросы – все это составляющие внутреннего мира, которые мы мысленно видим воплощенными в жизнь в будущем. Иными словами, все это составляющие внутреннего мира, которые либо становятся, либо не становятся явью. Вам нужно научиться сразу же (это особо касается трейдеров) почувствовать, когда вы склонны исказить информацию извне, чтобы подогнать ее под свой внутренний мир. Ведь такие искажения неизбежно приведут к страданиям и психотравмам.

Конечно, человеку не дано физически заглянуть в себя и воочию увидеть все эти составляющие. Но это ничуть не убавляет их реальности, что я и хочу наглядно показать в следующих главах. Кстати, чтобы увидеть происходящее в себе, вовсе не обязательно обращать взгляд вовнутрь себя: достаточно посмотреть на свое ощущение и отношение к внешнему миру. Сопоставьте ваши понятия с вашими ощущениями – и вам будет намного легче изменить вторые, научившись управлять первыми.

Но какова природа понятий? Как они влияют на системы управления информацией извне? Об этом мы поговорим подробно. Вы сами увидите, как ваши личные представления о характере рынка и ваши предположения о его следующем ходе сказываются на том, какие данные о нем вы берете на заметку. Иными словами, вы говорите «да» (доверяете, охотно принимаете, по-своему истолковываете) одним данным и «нет» – другим. Разложив по полочкам движущие силы их восприятия, вы научитесь выявлять собственные уловки, к которым прибегаете, чтобы отсеять нежелательные сведения о поведении рынка. И тогда вы увидите, как своей цензурой искажаете картину рынка.

Страх. Почему он появляется и каким образом заставляет действовать без оглядки? Об этом мы тоже поговорим подробно. Как вы думаете, какая главная, но подспудная сила толкает трейдера на те или иные действия? Да, почти всегда это – страх: страх упустить (конкуренция покупателей) и страх потерять. Хотите действительно разобраться в поведении рынка и предугадывать его ходы? Тогда сначала разберитесь в собственном поведении. Посмотрите, какая подспудная сила движет вами и как вы обрабатываете и распоряжаетесь сведениями извне.

Когда вы поймете, как те или иные характерные рыночные страхи вмешиваются в вашу жизнь, и научитесь изгонять их, – тогда вы, по сути, начнете отделяться от толпы. Отделитесь от нее, сопоставьте все то, что узнали о движущих силах своего поведения, и поведение рыночной группы. Тогда вам будет легче предугадывать ее действия. Ведь она – это бывший вы, представленный массовым тиражом. Поэтому вам уже нетрудно понять, чего от нее ожидать: ведь теперь вы наблюдаете за ней со стороны, поскольку уже вышли из тупикового состояния, когда все делаешь от страха.

Итак, что же дадут знания о том, как силою своих понятий вы подгоняете информацию извне под заданные ими оценки и ощущения? Замечу, что при этом вы научитесь отличать желаемое от действительных сигналов самого рынка. С ростом этих знаний вы в итоге сможете овладеть искусством управлять своим восприятием рынка, добываясь максимальной гибкости мышления. Вы сумеете менять свой взгляд в унисон рынку и совершать сделки без колебаний. Действий рынка не изменить; управлять им тоже не получится. Значит, остается одно: управлять собой так, чтобы оценивать его следующий ход точнее и беспристрастнее. А для этого нужно досконально узнать, как ваш внутренний мир соотносится с внешним.

ГЛАВА 9 Познаем характер внутреннего мира

Понять себя и научиться действовать в своем внутреннем мире не так трудно, как кажется. Конечно, прежде нужно досконально изучить его общие черты, его составляющие и действие каждой из них. Именно этому и посвящена третья часть книги.

Но почему предлагаемое занятие все-таки может показаться делом очень трудным? Причина одна: нас такому не учат ни в детстве, ни в юности. Вообще, нас обычно учат как раз обратному: внутренний мир – большая загадка, и ее не разгадать. Вот мы и трактуем его составляющие произвольно! Мы даже не понимаем толком, как они связаны между собой, а также с внешним физическим миром. А ведь от второй связи зависит, как мы воспринимаем свою жизнь. Словом, тот, кто собирается сознательно переделать себя или подстроиться под рынок, чтобы торговать успешнее, должен глубоко, до самых корней, постичь характер и действие этих составляющих – и теоретически, и практически. Чуть позже я расскажу о той огромной разнице, которая есть между свойствами психологического (внутреннего) и физического (внешнего) мира, в котором каждый из нас занимает определенное пространство. Понять эти различия – значит пройти главный этап в процессе переделки себя.

Приведу простой пример. Перед вами моя книга. Она существует вне вас. Наверняка, у вас уже сложилось какое-то впечатление о ней или возникли мысли и чувства, которые как-то перекликаются с этим впечатлением и тем, как вы ее расцениваете. Где все это происходит? Внутри вас. Все, что возникает и происходит внутри вас, и есть ваш внутренний мир. Все пережитое вами и все воспоминания о пережитом, все ваши понятия, вся ваша эмоциональная окраска этих понятий, все ваши чувства, потребности, запросы, ожидания и цели, все ваши мысли (и высказанные вслух, и тайные) – все это составляет вашу внутреннюю картину.

Прежде чем говорить о различиях, я хотел бы сказать об общей черте внешнего и внутреннего мира. Оба они состоят из массы не зависящих друг от друга частей (для внутреннего мира точнее назвать «областей»). Но при этом они действуют сообща, создавая единое целое. Так, почти каждый знает, из каких частей состоит его тело, включая и внутренние (то есть скрытые от глаз) органы. Эти части состоят из клеток, у которых есть соответствующие функции. Они действуют независимо, но сообща с другими частями тела. Все вместе они и представляют наше тело. Допустим, глаза – это глаза, а не уши и не легкие: то есть это отдельная часть со своей особой функцией в рамках единого целого.

По той же логике строится и внутренний мир. Он состоит из набора областей, которые действуют вместе, но независимо друг от друга. В результате получается единое целое – личность человека. Возьмем, к примеру, понятие о чем-нибудь. Это именно понятие, а не мечта, не мысль и не эмоция. Понятия, мечты, мысли, эмоции – все это отдельные части внутреннего мира, которые взаимодействуют (во всяком случае, теоретически) точно так же, как руки – с глазами, палец – с носом, а легкие – с сердцем. Почему я заостряю на этом ваше внимание? Потому что мало кто задумывается о своем внутреннем мире, представляя его себе в таком необычном

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
свете – то есть четко, до тонкостей, разграничивая всевозможные области и схемы действия составляющих этих областей.

Ниже перечислены некоторые из разрядов, на которые я поделил внутренний мир, а также составляющие по каждому из них. Подробно мы рассмотрим их в следующих пяти главах.

Эмоции с положительным зарядом: любовь, счастье, радость, уверенность, душевный покой, благожелательность.

Эмоции с отрицательным зарядом: страх, гнев, ненависть, зависть, разочарование, растерянность, нетерпение, стресс, тревога, боль вероломства.

Иллюзии: неприятие фактов, объяснение задним числом, философствование, искажение информации.

Понятия

Намерения: цели, чаяния.

Ожидания: запросы, желания, требования.

Потребности

Мечты: сны, грезы.

Мысли

Увлечения (страсть, тяга к предметам, вызывающим любопытство)

Воспоминания

Творчество

Интуиция

Конечно, этот перечень неполный (но я и не стремился охватить все), но для цели книги вполне подходящий. Напомню, что моя цель – дать достаточно прикладных знаний о действии и взаимодействии названных составляющих. Благодаря этим сведениям вы сможете переделывать себя так, как сочтете нужным для более успешной торговли.

ВНУТРЕННИЙ (ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ) МИР: ЧТО ЭТО ТАКОЕ?

Под внутренним миром я понимаю следующее: это центр, в который органы чувств передают всю информацию о физическом мире. Там она сортируется, распределяется по разрядам, получает обозначение, упорядочивается, находит различные связующие нити с другой информацией и хранится. (Эта информация называется сенсорной, так как она является следствием действия физической среды на сенсорные органы – глаза, уши, нос, язык, кожу.) Там складываются понятия и дается трактовка воспринятому. Внутренний мир – это место, где все отпечатки внешнего мира преобразуются в сложную систему понятий о характере физической среды и связи с ней человека.

К данному определению у меня есть два замечания. Во-первых, оно, конечно, сужено: не учтены мыслительные операции, которые исходят изнутри, помимо внешней информации от органов чувств. Но подробнее об этом мы поговорим позже. Во-вторых, по этому определению, мозг не считается частью внутреннего мира, хотя жизнь этого мира проходит именно там. Тогда почему мозг исключен? Сейчас объясню.

Скажите, о чем вы подумали, когда просматривали перечень составляющих? Вы не заметили в них нечто особенное? Ну конечно! Они ведь неосязаемы! Их нельзя увидеть, услышать, потрогать, попробовать на язык, понюхать. Во всяком случае, пока они там, во внутреннем мире. Покажите мне, например, хирурга, который во время операции на живом мозге увидел бы там понятия, мысли, мечты или воспоминания своего пациента! Даже знай он, что они где-то там, – все равно не

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru нашел бы. Не встречали их и биохимики – а ведь они работают на молекулярном уровне строения тканей, благодаря чему, кстати, открыли ДНК (дезоксирибонуклеиновую кислоту). И все-таки эти составляющие есть: ведь мы же ощущаем на себе действие чьих-либо мыслей или понятий, когда они выражаются в поведении этого человека, – то есть они выражены внешне в физической среде.

Да, но можно ли считать, что они есть, если они неосознаемы и пока что никто не ощущал их напрямую? Отвечаю скептикам: эти составляющие существуют в виде энергии (а у энергии нет массы). Ведь проходит же свет сквозь физические предметы или отражается от них, ничего не смещая! И электрический ток проходит сквозь предметы, не смещая их. Почему? Потому что смещают друг друга, входя в пределы друг друга, предметы, состоящие из атомов и молекул.

Долгое время ученые считали, что атом – это мельчайшая, исходная частичка мироздания. И что же? Потом оказалось, что внутри него есть энергия. Чего науке неизвестно и до сих пор, так это каким образом нечто без массы (энергия в атоме) приобретает нечто с массой (то есть атом). Иными словами, как энергия из нефизической становится физической? Однажды Альберта Эйнштейна попросили дать собственное определение материи. И он ответил, что материя – это та же энергия, но в осязаемой форме: то есть ее можно ощущать через органы чувств. Вот перед вами раскрытая книга. Вот стул, на котором вы сидите, читая ее. Анализируя даже на молекулярном уровне, вы бы сказали, что они твердые. Но ведь это вовсе не так. Дело в том, что нашим органам чувств не дано воспринимать предметы такими, какие они есть на атомном уровне, где все вращается, а между атомами есть расстояния. Но я сейчас говорю о другом: всякая материя существует в виде энергии на самом исходном уровне мироздания (в атоме), но не всякая энергия существует в виде материи (например свет и электрический ток).

В самой обобщенной форме картину можно представить так. Энергия внутреннего мира существует в различных, неосознаемых видах (понятия, чувства, эмоции и так далее). Она способна стать движущей силой нашего поведения, а значит, и внешней физической среды в зависимости от того, как представлена. Так, энергия в виде понятия или воспоминания о чем-то может побудить человека направиться через всю комнату к телевизору, чтобы переключить его. С какой целью? Он решил, что от передачи, которая идет сейчас по другой программе, получит больше пользы или удовольствия. Другой пример: трейдер дает за акцию цену выше предыдущей, считая, что так для него лучше. Еще один пример: человек убеждает массы людей идти воевать, чтобы защитить или поддержать то, что (как им кажется) лишено защиты или поддержки. Подобные действия и их влияние на внешний мир и есть результат внешнего выражения внутренней энергии.

ЧТО ТАКОЕ «ОПЫТ»?

Человек воспринимает мир с помощью пяти органов чувств. Это известно всем. Ну, а если затянуть в глубины глубин этого процесса... Кто скажет, что же, в сущности, происходит в нас, когда картины внешнего (физического) мира переходят во внутренние (мысленные)? Все, что мы физически видим, слышим, нюхаем, осязаем и пробуем на вкус, преобразуется в электрические импульсы энергии и направляется в мозг через нервную систему. Это значит, что на самом глубинном уровне осязаемое ощущение внешнего мира преобразуется в неосознаваемую электрическую энергию: то есть осязаемая среда, в которой мы познаем жизнь (физический мир) отличается по свойствам и качествам от той среды, в которой представлено и хранится то, что мы вобрали в себя (внутренний мир). Рассмотрим эти отличия на более практическом уровне.

Наверное, поначалу забавно думать, что все ощущаемое и познаваемое нами (информация извне) преобразуется в электрическую энергию. Но ведь мы, сами того не замечая, уже давно используем схожую технологию на практике. Как? А как работают наши телефоны и компьютеры? Компьютеры хранят информацию в форме текстов, звуков и изображений в ряде различных энергетических сред. Телефоны передают звуки и изображения через электрические, световые и микроволновые импульсы. Все это – не сенсация и вообще не новость, но не перестает удивлять. Ведь, можно сказать, происходит чудо: все схваченное органами чувств (осознаваемые познания) превращается в электричество и хранится в этом виде! Все, что человек познал и понял в своей жизни, хранится в его внутреннем мире на неосознаваемом уровне, в нефизической действительности. Так, энергия действительно существует, но она нефизическая, поскольку не состоит из атомов и молекул: поэтому мы и

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru говорим, что она существует в нефизической действительности.

Помните мое определение внутреннего мира? Да, о человеческом мозге там не сказано: ведь он существует на осязаемом уровне атомов и молекул (физическая действительность), а внутренний мир – на неосязаемом (напомню, что речь идет об энергии в виде понятий, воспоминаний, эмоций и так далее, касающихся свойств физического мира, которые человек познает на своем жизненном опыте). Теперь вы уловили разницу между мозгом и внутренним миром? На всякий случай поясню путем образного сравнения с компьютером, который не включен в сеть питания. Мозг – тот же компьютер без внутреннего мира, или электроэнергии. Она приводит его в действие, и тогда он работает, собирает и хранит всевозможную информацию – словом, делает все, что положено компьютерному мозгу, то есть его техническому обеспечению: это физическая часть, механическая часть, атомы и молекулы.

Теперь понимаете, почему в самом начале главы я заговорил о большой разнице между внутренним и внешним миром. Все перечисленные затем составляющие первого существуют на неосязаемом уровне энергии и (что важнее) имеют такие же, как он, функциональные характеристики и свойства. Значит, тому, кто разберется в них, станет понятна и природа внутреннего мира. Поэтому давайте сначала подробно разберем характеристики и свойства типичных видов энергии – световой и электрической, а затем, сравнив их с характеристиками внутреннего мира, найдем соответствия. И наконец, в следующих пяти главах я сведу все наши изыскания воедино – и вы узнаете о ценнейших практических приемах, которые помогут вам повысить свой рыночный класс.

ВНУТРЕННИЙ МИР И ЭНЕРГИЯ: КАК ОНИ СООТНОСЯТСЯ ПО ХАРАКТЕРИСТИКАМ И СВОЙСТВАМ

Энергия безразмерна

Как уже говорилось, энергия не занимает места в физической среде, потому что не смещает никаких объектов, которые, напротив, занимают определенное пространство. Из-за свойства «обойтись без места» энергия и оказалась безразмерной. Как это понять? У нее нет осязаемых размеров длины, ширины, высоты или объема – во всяком случае, в привычном для нас понимании: ведь она не «вписывается» в пространство. Уяснить для себя ее безразмерность – это, пожалуй, самое трудное из всего, что касается свойств энергии. Ведь она, хоть и безразмерна, предстает перед нами в том или ином виде. Но все видимое должно иметь габариты, и их можно измерить. Энергия принимает видимые формы – значит, должна иметь габариты, так? Нет!

Но тогда как? Давайте посмотрим на голограммы, или голографическую фотографию. При голографии в свете прожекторного луча, направленного в пространство, можно создавать трехмерный образ – причем он виден невооруженным глазом. Этот образ будет казаться объемным, то есть имеющим длину, ширину (глубину) и высоту. Их даже можно измерить. Но попробуйте дотронуться до него – и ваши пальцы проскользнут в пустоту: ведь на самом деле там ничего нет – во всяком случае, в физическом смысле. Световые изображения не имеют физической материи, поэтому с точки зрения физики они безразмерны. (И энергия – в отличие от физических предметов – не имеет размеров.)

А что такое наши воспоминания, или мысленные образы? (Иначе говоря, это все то, что мы видим внутренним зрением: картины жизни, грезы, сновидения.) Ведь они во многом схожи с голограммой лазерного света, то есть светового изображения без физической материи. Там пространство тоже не соотносится с расстояниями или размерами. Поскольку размеры черепной коробки очень малы, внутренний киноэкран получается донельзя узкоформатным, особенно если учесть, какие мысленные образы нужно вместить. Ведь они бывают у нас любого размера или пропорции, без каких-либо габаритных ограничений, существующих в физической среде. Почему? Потому что эти образы – как вид энергии – не имеют физической материи, а значит, существуют лишь в виде формы без размера и на место в пространстве не претендуют.

Поясню сказанное на простом и наглядном психологическом опыте. Закройте глаза и вспомните место, где провели свой последний отпуск. Воскресли картину в своем воображении? Где вы проживали? Ездили на какие-нибудь экскурсии или просто в другие места? Сейчас вы мысленно увидели, где побывали. Скажите: вы в этот момент встали и пошли куда-то? Нет? Значит, чтобы вновь отправиться в то путешествие, вам не понадобилось мысленно пройти этап подготовки: встать со

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru стула, собрать вещи, сделать распоряжения и все такое прочее? Понятно, что вам это и в голову не пришло. Ну, а дальше? Мысленно сев в машину, вы также поэтапно, миля за милю, проделали весь путь к месту отдыха, как будто и впрямь едете? Вряд ли. Скорее всего, в вашем воображении просто-напросто сразу возникла картина тех мест. Вы словно вмиг перенеслись туда, минуя пространство и расстояния, которые пришлось бы пересечь и одолеть, совершив свой переезд физически. Зато место, где вы находитесь сейчас, и образ места отдыха, который остался в вашей памяти, соседствуют без всяких интервалов.

То же самое касается и сновидений: они безразмерны по природе. В самом деле, разве можно вместить в какие-то определенные рамки все варианты фона, на котором разворачивается действие во сне? Ведь картины снов не уступают, а пожалуй, превосходят явь по разнообразию и, уж точно, намного превышают по формату вместимость черепной коробки. Кроме того, в сновидениях также можно вмиг перенестись из одного места в другое, минуя расстояния. Допустим, вам приснилось, что вы у себя на даче, где-нибудь на первом этаже дома. А потом – раз! – и вы уже на втором этаже: то есть никакой лестницы, никаких коридоров или других комнат.

Скорость

Вторая общая черта внутреннего мира и энергии – это скорость. Энергия движется с невероятной скоростью. Так, свет проходит 186 000 миль в секунду! За это время можно сделать почти восемь витков вокруг земного шара! Словом, скорость такова, что происходящее с этой скоростью кажется человеку мгновенным или одновременным. Иначе говоря, его органы чувств просто не могут уловить весь процесс перемещения. Конечно, мы видим, например, свет – но не видим, как именно он движется от своего источника к какой-либо отдаленной точке. Допустим, вы вошли в темную комнату и включили люстру: стало светло. Но разве светло становилось постепенно, пока свет шел от лампочки к стенам? Конечно, нет. Для вас комната озарилась сразу, словно свет тут же, в одно мгновение, оказался во всех ее уголках. Дело в том, что глаз устроен так, что человек не может различать мелкие составляющие движения, а потому ему кажется, будто движения вообще нет.

Молниеносность света как нельзя лучше соотносится с внутренним миром. Как я уже говорил, перемещения в сновидении могут быть мгновенными и обычно таковыми и бывают. Допустим, снится человеку, что он в каком-то доме – и вдруг он уже не в доме, а на другом конце земного шара. И перелет не занял времени! Но не исключено, что на мгновенную смену кадров, к которой подталкивает психологический режиссер-постановщик, все же ушло столько физического (хронометрического) времени, сколько и на превращение темной комнаты в светлую.

Есть, однако, другая составляющая внутреннего мира (точнее сказать, явление), которая лучше всего показывает скорость срабатывания во внутреннем мире. Подобное наблюдается лишь у немногих людей, но все-таки они есть. К тому же, это отмечалось в совершенно разных и никак не связанных между собой случаях, а потому достоверно. Я говорю о случаях, когда перед человеком в один миг мысленно пробегает вся его жизнь от рождения до последнего момента. Этот непрерывный образ-вспышка обычно возникает в критических ситуациях, когда человеку грозит смерть и он уверен, что вот-вот погибнет. В эти считанные мгновения перед ожидаемым концом он заново переживает и ощущает все бывшее: образы, звуки, запахи и вкусовые впечатления, чувства и эмоции.

Лично я, узнавая об очередном таком случае, всякий раз столбенел. Как можно просмотреть пленку своей жизни в считанные доли секунды?! Как за эти доли пройти через массу всего того, что накапливалось годами?! Однако после долгих размышлений я понял: энергия-пленка, на которой хранится летопись бытия, движется с такой невероятной скоростью, что по сравнению с ней годы жизни – это именно мгновения! Ясно, что при такой скорости всю нашу жизнь – сколько бы мы действительно ни прожили и ни пережили – можно прокрутить в мгновение ока.

Ясно – но не вполне? Тогда расскажу, как уяснил это для себя. Допустим, вы смотрите на какую-нибудь далекую звезду.

По свидетельству ученых, даже ближайшие к нам звезды (кроме Солнца) до того далеки, что и при невероятной скорости 186 000 миль в секунду свет от них идет до Земли сотни лет! Нас разделяет немыслимое расстояние: его одним скачком не

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru одолеть. Вот и пролегла через него световая дорожка длиной в миллиарды триллионов миль! Так что же мы в действительности видим, глядя на любую звезду (кроме Солнца)? Свет! Свет, который она испустила сотни и даже тысячи лет тому назад! И так, мы видим свет из ее далекого прошлого. Предположим теперь, что вы перемещаетесь по этому световому лучу к его источнику. Что вы видите? Тоже свет – но только уже из ее сравнительно недавнего прошлого (или будущего, если учесть перемещение к звезде). Чем больше вы к ней приближаетесь, тем ближе и ее настоящее. И вот вы прибыли – и на нее, и в ее настоящее. Что же получилось? Свет из прошлого, будущего (в зависимости от угла зрения) и настоящего сосуществует в одном луче! Та же история и с хранением в световом потоке всего пережитого человеком.

Представьте себе теперь образы, звуки, запахи, вкусовые ощущения, чувства, эмоции – словом, всю жизнь человека, которая хранится в виде энергии и состоит из потока воспоминаний, по которому можно перемещаться, как по световому лучу. При этом человек, подключив сознание, может путешествовать из далекого прошлого к более близкому, вплоть до своего настоящего; а может перенести эти воспоминания и в будущее. Если энергия, которая хранит наши воспоминания, может перемещаться со скоростью, близкой или равной световой, то обоснованное объяснение получено: то есть понятно, как перед мысленным взором человека в считанные секунды может пройти вся его жизнь. Для большей наглядности продолжим сравнение. Представьте себе свою жизнь, развернутую в длинную строку наподобие светового луча, по которой можно перемещаться со скоростью света. Пробежав с такой скоростью всего секунду-другую, можно охватить массу информации. Предположим, что на летопись одного года требуется, условно говоря, отрезок в 10 000 миль энергии внутреннего мира. Значит, двигаясь со скоростью света, за одну секунду можно охватить почти девятнадцать лет воспоминаний!

Открытие этого явления – бесценный плюс. Благодаря ему легче уяснить одно из самых сложных понятий о характере внутреннего мира, а именно: он, как известно, существует вне времени. Это означает, что с помощью органов чувств человек способен воспринимать лишь мир, который существует во времени и в трехмерном пространстве. Ему дано пройти через каждый из моментов жизни лишь в порядке их следования. Ему не перенестись в прошлое и снова пережить его, так как оно существовало в физической среде: что минуло – то минуло навсегда. Нет и дороги вперед, в будущее. Прошлого уже нет, будущего – еще нет. Что же есть? Есть кажущаяся бесконечной череда сиюминутных моментов, из которых складывается наша жизнь. Но энергия внутреннего мира с его составляющими действует вне рамок привычного понятия о времени и пространстве применительно к физической среде. Во внутреннем мире нет ни границ пространства, ни границ времени. Можно мысленно устремиться, куда пожелаешь: в прошлое, в настоящее, в будущее. На какой же объем данных рассчитан внутренний мир? Теоретически – на любой: там нет ни границ, ни вообще пределов.

Попросту говоря, мы ощущаем течение времени по перемещению тел на плоскости или в трехмерном пространстве. Значит, чтобы почувствовать, что прошло какое-то время, нужно два главных условия: пространство, имеющее размеры, и движение. Понятно, что в физической среде оба они имеются. У этой среды – как трехмерного пространства – есть длина, высота, ширина (глубина), а также объем. Кроме того, физическая среда находится в вечном движении. Солнце, остальные звезды, планеты и их спутники – все постоянно движутся. Вообще, все физическое находится в движении на атомном и молекулярном уровнях: просто мы не можем ощутить это напрямую. Все тела вращаются, причем более мелкие – вокруг более крупных: от самых маленьких (атомов и молекул, в том числе составляющих и тело человека) до самых больших (звезд и солнечных систем).

Вращательное движение Земли и ее орбиты вокруг Солнца влияет на земную жизнь: день сменяется ночью, а ночь – днем; есть разные, также чередующиеся, времена года и погодные условия, не говоря уже о массе прочих природных циклов. Циклические изменения присущи и организму человека: у него наблюдаются периоды роста и возрастные периоды, ритмичное дыхание, регулярное пищеварение и так далее. Понятно, что это связано с движением атомов и молекул в клетках тканей. Все вместе циклические изменения воздействуют на физические ощущения человека: он чувствует, что живет в мире вечных перемен, что за одним циклом следует другой. Для него все это происходит чередой, а потому время кажется всегда идущим вперед. Точкой отсчета служит движение, то или иное перемещение в трехмерном пространстве. Ну, а если бы человек не мог сверять часы по движению – что тогда? Тогда он не смог бы ощутить течение времени. Допустим, вы находитесь

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru в полном сознании, но лишились дара восприятия: ваши органы чувств отключились - вы не слышите даже биения собственного сердца. А вокруг - никакого движения. Как тогда понять, сколько прошло времени: секунда-другая или день-другой? Разница уже не чувствуется. Чтобы ощутить ее, нужна точка отсчета и заданная точка. Их можно отмерить расстоянием и временем, но для этого нужно трехмерное пространство.

Что касается наших мыслей, то они живут совсем в другом мире. Они потоком свободно путешествуют по нему то в прошлое, то в настоящее, то в будущее. И ни время, ни пространство им не помеха. Более того, действительный поток мгновений, который есть в физической среде, никак не сказывается на энергии-хранительнице наших воспоминаний. Течение времени проявляется во внутреннем мире лишь в виде энергетического следа, который внешний мир оставляет на органах чувств. Хотите убедиться в этом на собственном опыте? Пожалуйста! Попробуйте восстановить момент за моментом все свои действия за последние сутки. Да, всего не припомнить. Ну, а если взять всю прошедшую неделю (то есть семь дней, кончая сегодняшним). Тогда и вовсе вспомнится только самое важное, только то, что сильнее всего воздействовало на органы чувств, то есть самое весомое энергетически. Почему так происходит? Потому что пережитое откладывается в памяти в виде зарядов энергии, а не череды моментов. В таком виде они уже не связаны с течением физического (хронометрического) времени.

Напомню, что энергия не состоит из атомов и молекул, а потому в нашем восприятии течения времени не подчиняется закону вечного вращения всего физического. Энергия может быть как в движении, так и в состоянии покоя. Допустим, кто-то или что-то напомнило вам о событии двадцатилетней давности. Сами вы о нем с того момента ни разу не вспомнили. Подключившись к источнику энергии этих воспоминаний, вы снова увидите образы былого, услышите его звуки, почувствуете его запахи и вкус, а главное - вновь испытаете пережитое, причем так, словно с тех пор ничего не изменилось. Правильно: в вашем внутреннем мире ничего не изменилось. Все эти двадцать лет энергия почивала. Разбудить ее мы можем либо сами, вскользя или всерьез задумавшись о себе, либо с чьей-то подачи - когда нас невольно наводят на такие раздумья.

Весомые положительные эмоции (приятные, радостные, счастливые моменты), как и весомые отрицательные (моменты страданий, ужаса, гнева, ненависти) вспоминаются быстро: ведь эти события были очень насыщенными энергетически. Они словно ждут, чтобы о них вспомнили, и всегда под рукой. А вот интересно, можете ли вы припомнить все случаи из своей жизни, когда почистили зубы, выпили воды, открыли дверцу холодильника, надели туфли и носки и так далее? Трудно, правда? Но почему? Потому что с такого рода событиями связано очень мало энергии.

Наши воспоминания это нечто вроде учетных карточек. Их можно разложить по полочкам в хронологическом порядке, по дням и часам. Здесь есть общее с примером светового потока. Однако все малозначительное, случившееся в промежутках между значительным, кажется исчезнувшим без следа или ужатым, словно ничего никогда и не было. Но мы-то знаем, что было! Не могли же вы, например, месяц тому назад ходить босиком! Иначе вам бы это запомнилось как особый случай. Значит, вы тогда все-таки надевали и носки, и туфли.

Возьмем другой пример - чтение. Обычно прочитанное быстро забывается, потому что при этом занятии внешняя среда мало действует на органы чувств. Да, мы видим напечатанные на бумаге слова, но они действуют на нас (через наши глаза) гораздо слабее, чем то, к чему мы лично причастны. Сравните, например, два биологических эксперимента: в одном вы участвовали сами, а о другом просто прочли. Какой из них оставит больший энергетический след? Конечно, первый - причем намного больший. Энергию, которая нужна, чтобы запомнить прочитанное, вообще еще нужно извлечь из себя. Как именно? Нужно сосредоточиться.

Итак, течение времени можно ощущать по-разному - в зависимости от того, что при этом ощущаешь физически или эмоционально. Допустим, вам очень страшно. Тогда секунда покажется часом или целым днем. Каждое мгновение, когда было страшно, кажется вечностью: вот как обстановка поразила органы чувств! Она до того мучительна, что вы ждете не дождетесь: когда же все это кончится? Значит, ваше внимание сосредоточено на отсчете времени, но при этом вы от каждого мига ждете спасительного финала, отчего время для вас, наоборот, тянется.

Иное дело - приятные события: они пролетают в один миг (точнее, человек просто

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru не чувствует, сколько прошло времени). Почему? Потому что ему весело, радостно, и никакое другое ощущение не в силах вырвать его из этого счастливого состояния. Он сам выходит из него, когда источник радости начинает угасать, отчего внимание переключается на ощущения, которые неприятны на фоне былых счастливых (все это уже меньше, чем радость – в том числе и просто скука). Когда внимание переключается с радостных ощущений (и человек не замечает времени) на «Да когда же все это кончится?!», его ощущение времени замедляется соразмерно неприятным переживаниям.

В физическом мире события происходят в моменты времени, которые следуют один за другим, то есть чередой. Пережитое в эти моменты (через органы чувств) преобразуется в электрическую энергию и хранится в форме воспоминания в зависимости от степени воздействия события. Время не накладывает никаких ограничений на воспоминания, так как энергия – нефизическая. Время имеет лишь одно направление, меж тем как во внутреннем мире доступ к воспоминаниям свободен во всех направлениях: стоит только подумать о них, когда захочется или понадобится. Они предстанут в мысленном образе, в мысленных звуках, в мысленных вкусовых ощущениях и так далее. Воспоминания человека – все до единого – составляют часть его личности. Они хранятся в виде энергии, а потому способны сказаться на его поведении. Знает он об этих особых движущих силах или нет – неважно. Они все равно наложат свой отпечаток на его действия; и он будет жить, исходя из прошлого опыта, приобретая новый, а вместе с ним – и новые воспоминания.

Если разобраться, то смысл сказанного сводится к следующему: наша жизнь протекает в двух совершенно разных измерениях, причем одновременно. Да, мы живем в трехмерном пространстве и невольно именно его и воспринимаем. В результате наши органы чувств способны действовать лишь при таком движении времени, когда один момент сменяется другим строго поочередно. А вот наши мысли движутся в ином измерении. Там нет ни пространства, ни времени – таких, какими мы их ощущаем в физическом мире. Что из этого следует? Нечто очень важное в психологическом плане. Оно касается нашей способности чувствовать себя счастливыми, получать требуемое и достигать целей, что, вообще говоря, одно и то же. Но прежде чем углубиться в эту тему, нужно понять, как все пережитое переходит на хранение во внутренний мир в виде энергии с той или иной степенью положительной или отрицательной заряженности. Я называю это качеством энергии воспоминаний.

ГЛАВА 10 Как воспоминания, ассоциативные связи и понятия обрабатывают информацию извне

Как вы думаете, влияет ли на окружающий мир едва родившийся ребенок? Конечно, да. Он влияет своим присутствием: ведь его тело занимает определенное пространство, которое уже не занять никому и ничему другому. Но и мир, в свою очередь, воздействует на человека через органы чувств. Так между человеком и внешним миром устанавливается причинно-следственная связь. Хотел бы пояснить, что и в этой главе, и до самого конца книги я употребляю понятие «внешний мир», или «физический мир» в самом широком его значении: это все, что есть вне человека – в том числе и другие люди. Что же получается, если свести все к исходному уровню? Получается, что человек и есть источник своего опыта просто потому, что он существует на свете. А это значит, его органы чувств действуют, и он взаимодействует (воздействует) с внешним миром, меняет его уклад и состояние, перемещаясь в нем. Например, двигаясь в пространстве и совершая какие-либо поступки, человек запускает в действие бесконечную череду цепных реакций, которые меняют образ действия, вид или форму окружающей среды. Но и без всякого активного вмешательства в жизнь тем или иным способом человек продолжает заполнять собой определенный объем и потому остается объектом воздействия атмосферных сил. В свою очередь, атмосфера – объект его воздействия: ведь он дышит – следовательно, меняет состав воздуха.

ВОСПОМИНАНИЯ ХРАНЯТСЯ В ВИДЕ ЗАРЯДОВ ЭНЕРГИИ

Опыт, который приобретает человек от постоянного взаимодействия с миром, преобразуется в электрические импульсы энергии. Раз это электроимпульсы – значит, у них есть электрический заряд. Он может быть либо положительным, либо отрицательным – в зависимости от характера воздействия на органы чувств. Возьмем, к примеру, плачущего младенца. Он – сила, воздействующая на внешний мир. Он издает звуки, которые действуют на барабанные перепонки всех, кто

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru находится рядом. Чем окружающие ответят на плач малыша, и станет опытом, который он приобретет. Этот опыт отложится в его памяти в виде электрического заряда. Какого качества: то есть положительного или отрицательного? Все зависит от реакции окружающих.

Качество энергии – это относительная степень положительно или отрицательно заряженной энергии, которая служит для хранения опыта. Так, в примере с ребенком внешняя среда может отозваться на его призыв по-разному. Если его начнут успокаивать, ласкать, баюкать, дадут понять, что сделают для него все, что нужно, то этот эпизод сохранится в памяти ребенка в виде положительного заряда энергии. Степень положительности зависит от силы ощущений: то есть насколько сильно окружающий мир действовал на его органы чувств. Приятные, счастливые, радостные моменты, наполненные заботой и любовью, останутся в виде положительного заряда. Но внешний мир может дать и суровый отпор: на ребенка могут прикрикнуть (значит, пройдутся по его барабанным перепонкам); его могут шлепнуть (значит, ему будет больно). Такой эпизод, такое резкое воздействие на органы чувств останется в его памяти в виде отрицательного заряда. Чем резче было воздействие, тем выше будет степень отрицательности.

Значит, у качества энергии-хранительницы есть две основные характеристики. Первая – полярность заряда: он может быть положительным, отрицательным или нейтральным. Вторая – сила заряда: она меняется от положительного максимума (при предельно насыщенных переживаниях, вызывающих восторг, ликование) до отрицательного (ощущение дикого ужаса). Постарайтесь хорошенько уяснить для себя понятие «качество энергии». Ведь оно влияет на то, каким человек представляет себе внешний мир. А это, в свою очередь, влияет на его восприятие информации и взаимодействие с этим миром.

Свойства положительно заряженной энергии

Положительная энергия задает тон на развитие. Она побуждает человека внутренне расти, учиться, давая ему ощущение уверенности в себе. Как следствие, у него появляется готовность изучать и открывать неведомое. Под неведомым я имею в виду нечто, которое, возможно, существует в физическом мире, но еще не нашло того или иного отражения во внутреннем мире человека. Положительная энергия закрепляет в человеке врожденное чувство любопытства (похожего на детское) и удивления от всего сущего.

«Ну иди же, познакомься с этим миром!» – зовет человека дарованное самой природой чувство. И он идет, набирается опыта, открывает для себя что-то новое. Так рождается страстный интерес к жизни, так растет способность лучше справиться с ней: ведь человек все больше узнает о том, как она устроена. Уровень познаний, к которым он стремился, и степень отрицательно заряженной энергии в его внутреннем мире связаны напрямую. Почему я упираю на отрицательную, а не положительную энергию? Потому что познание начнется само собой – если только не наткнется на что-либо во внутреннем мире. Иными словами, отсутствие страха (этой отрицательно заряженной энергии) – вот условие, от которого, прежде всего, зависит, пойдет ли человек в ученики к природе и продолжится ли его внутренний рост.

Простой пример: поиграйте с малышом – подбросьте его вверх и поймайте. «Еще! Еще!» – запищит он. Это и есть его, детская, манера общения с миром. Зачем ему «Еще!»? Чтобы закрепить в себе ощущения от положительно заряженного эпизода. Да, положительная энергия задает тон на развитие: она подталкивает нас к общению с внешним миром, чтобы мы набирались опыта. Ведь чем больше испытаешь в жизни, тем больше узнаешь, какая она. Чем больше узнаешь о ней, тем лучше справляешься, получая требуемое и достигая желаемого. Положительно заряженные воспоминания дают чувство уверенности. А с ним можно осмелиться изведать что-то новое – и таким образом внутренне расти.

Свойства отрицательно заряженной энергии

Вернемся к примеру с ребенком. Предположим теперь, что, начав игру, вы не поймали его, а нечаянно уронили. Попросит ли он «Еще!»? Не только не попросит, но и отпрянет в ужасе, если ему предложат. Разница в поведении понятна: это разница в том, чем закончилась первая забава и чем – вторая. Первая была в

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru удовольствие и занесена в память под энергетическим знаком «плюс». Вторая принесла боль и оттого запомнилась со знаком «минус».

Этот знак появляется тогда, когда контакт человека с миром приносит ему боль и страдания; причем неважно, кто из них «начал первый». Инициатором может быть сам человек: он потянулся к миру просто из любопытства, а в ответ получил резкий отпор, которого совсем не желал и никак не ожидал. Инициатором может быть и внешний мир, который каким-то образом отреагировал на человека, хотя тот ничем его не затронул – разве что своим присутствием в нем. Болезненные воспоминания рождают в человеке страх, отчего он видит во внешнем мире обидчика, который рано или поздно заставит его страдать. Как и какую именно угрозу он ощущает, зависит от воспоминаний о случаях, которые при тех же условиях или обстоятельствах закончились плачевно. (Чего боится человек? Того, чего когда-то испугался и в чем с тех пор стал видеть угрозу для себя.)

Если какой-то случай закончился хорошо, то и человек чувствует себя благополучным, он уверен в своих силах. От страха же он бывает скован в действиях и мыслях, ограничен и сдержан в оценках и выводах. Мои читатели наверняка знают об этом по собственному опыту. Что делают люди в случае явной опасности? Одни бегут без оглядки, другие стоят как вкопанные. Как видите, страх почти не оставляет выбора. Жизнь может уготовить новую ситуацию, но одни оценивают ее по воспоминаниям о старой (хотя теперь – иные обстоятельства), а другие стараются вообще избежать ее. Взаимодействуя с миром, человек что-то испытывает, проходит через что-то и на этом учится, приобретает новый опыт. Подходить к новой ситуации с мерками прошлого личного опыта или вовсе уклониться от нее – значит невольно уклониться от новых знаний о жизни, получить которые представился случай.

В сухом остатке от неприятного случая – воспоминание с энергетическим знаком «минус», которое, в свою очередь, порождает и закрепляет циклы страха. А циклы страха вызывают периодическую неудовлетворенность и недовольство. Почему? Потому что человек избегает участия в жизни. Поясню: избегая участия в жизни, он лишает себя радости, которую ощущает, познавая новое. Понятно, что положительные циклы служат развитию человека, а отрицательные – загниванию. Мучительные воспоминания не дают научиться действовать в жизни толково, добываясь желаемого: а ведь тогда она стала бы для него полнее и счастливее. Но страх не дает познать то, что нужно для подготовки к новым ситуациям.

Страх сужает и круг поступков, на которые решается человек, и круг оценок, которые он дает тем или иным фактам. Ну, о поступках все ясно без слов. Но вот отпечаток страха на оценках во многих случаях менее заметен. Иногда его тень можно распознать, лишь когда узнаешь, что именно нужно искать. Что касается трейдеров, то без умения беспристрастно смотреть на рынок им просто не обойтись. Для этого нужно стать знатоком тончайших оттенков страха – того самого, который мешает быть беспристрастным, о чем сам человек даже не догадывается. Но подробнее об этом я расскажу позже, потому прежде нужно поговорить об ассоциативных связях. Давайте посмотрим, как при восприятии внешнего мира между ним и внутренним миром образуется энергетическая петля.

АССОЦИАТИВНЫЕ СВЯЗИ

Ассоциации – это естественный попутчик наших мыслей. В самом деле, как же иначе? Ведь мозг человека устроен так, что схожие виды информации автоматически увязываются воедино. Как именно? Двумя основными способами. Во-первых, благодаря природному свойству навешивать ярлыки на людей и предметы по каким-либо броским чертам, распределяя всех затем по ассоциативным группам. Определив каждого в ту или иную группу (по половому признаку, цвету волос, цвету кожи, профессии, материальному положению, уровню образования и так далее), мы обобщаем все, что знаем о данной группе из теории или практики, со всеми (и всем), кто (и что) имеет те же данные. Допустим, у вас неприязненные отношения с человеком, цвет кожи которого отличается от вашего. Тогда вы автоматически перенесете неприязнь этих отдельно взятых отношений на всех, у кого цвет кожи такой же, как у того человека.

Второй способ устанавливать связи – это увязывать информацию извне, полученную через органы чувств, с каким-либо событием. Так, человек автоматически связывает то, что видит, слышит, нюхает, осязает, пробует на вкус, с качеством энергии

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru случая, когда увидел, услышал, понюхал, потрогал и отведал это впервые. Допустим, мальша отшлепали. Во время наказания он, тем не менее, невольно вбирал в себя все прочее, происходившее вокруг, так что теперь все эти ощущения связаны у него с чувством боли от шлепков. Все они (все, что он слышит, видит, ощущает на вкус или по запаху) напомнят ему о силе шлепков, которые посыпались на него в тот момент. И если тогда, когда ему было больно, рядом по радио пели песню или чем-то сильно пахло, эта мелодия и запах будут напоминать ему о боли.

Понятно, что оба внешних сигнала (некая песня и некий запах) будут заряжены в его внутреннем мире отрицательной энергией. Пока ребенок сносил удары, ему, что называется, было не до песен и запахов – он мог вообще словно не слышать и не чувствовать их. Однако в дальнейшем, всякий раз заслышав тот самый мотив или почуввав тот самый запах, он невольно начнет ощущать действие отрицательной энергии, связанной с тем наказанием. Допустим, прошли годы: наш персонаж радуется жизни, меньше всего на свете вспоминая о той взбучке. Но вот раздались звуки злосчастной песни или опять появился тот запах – и они вернули беднягу в прошлое. Настоящее будто исчезло, а вместе с ним улетучилось и радужное настроение: вернее, его потеснили злость, горечь или чувство вины.

Конечно, то же самое касается и положительных ситуаций. Прекрасный пример – так называемая «своя песня», которая есть у многих пар: с ней они связывают моменты жгучего секса или любовной ласки. Звуки их личной песни заставляют обоих мысленно пережить то же, что они ощущали тогда. Вообще, такая песня может в конечном итоге стать символом всей связи этих людей. И всякий раз ее звуки будут навевать у них воспоминания и эмоции, связанные с этими воспоминаниями.

Итак, ассоциативные связи – это автомеханизм, который раскладывает по полочкам информацию, поступающую во внутренний мир. В большинстве своем эти связи образуются невольно: то есть мы и сами не подозреваем, что несем в себе положительный или отрицательный заряд на то или иное явление внешнего мира. Мы что-то видим, слышим, обоняем, ощущаем на вкус, и это вызывает в нас какие-то особые эмоции. Почему? Мы и сами не знаем. Ведь тогда, когда мы впервые увидели те образы, услышали те звуки, почуввали тот запах или ощутили тот вкус, нам было не до них.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПЕТЛЯ МЕЖДУ ВНЕШНИМ И ВНУТРЕННИМ МИРОМ

Никому не дано разом охватить всю информацию извне, то есть увидеть, услышать, потрогать, попробовать на вкус или понюхать все, что можно на данный момент. Так уж устроены наши органы чувств. Но какую-то часть информации они все же доводят до нашего сведения и позволяют оценить. Значит, есть некий механизм ее отбора. Познанное нами становится энергетическим мостиком между внутренним и внешним миром. Это явление можно назвать восприятием через энергетическую петлю. Воспринимать – значит опознать во внешнем мире (благодаря зрению, слуху, вкусу, обонянию, осязанию) что-либо, уже известное по прошлому опыту. При этом на помощь органам чувств приходит энергия внутреннего мира, и совместными усилиями они перерабатывают (разделяют, распределяют, объединяют) информацию извне по отличительным признакам, которые уже усвоил для себя человек. Почему он может опознать уже известное ему? Потому что оно – уже при нем, в его внутреннем мире. Там должна быть подготовлена почва (опорная система) для приема той или иной информации. В противном случае она будет отвергнута, оценена как пустое место, а то и вовсе пропущена – если, конечно, человек не хочет заложить фундамент под новое, то есть он не открыт для новых знаний.

Отличительные признаки

Отличительные признаки – это то, что помогает разграничивать информацию в тех случаях, когда она еще не разграничена. Например, для маленького ребенка ложка и карандаш – предметы без разницы. Объяснить ее должен кто-то другой. Малыш инстинктивно будет совать в рот и то, и другое до тех пор, пока информация, которая отложится в его внутреннем мире, не подскажет его восприятию, что это разные предметы. Внешний мир готов поведать о себе. Но сведения, которые поступили к человеку через органы чувств, теперь уже при нем – кроме случаев первого опыта. Ложка и информация о том, что это такое, образуют энергетическую петлю между внутренним и внешним миром. Но до того как ребенок усвоил разницу между ложкой и карандашом, оба предмета принадлежали, в его понимании, к одной группе, то есть к группе того, что можно засунуть в рот. Все, что пока

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru неизвестно человеку, но в природе, возможно, существует, содержит в себе отличительный признак, распознавать который он пока не умеет. А без такого умения не уловить и разнообразную информацию, которой внешний мир делится о себе.

Возьмем простой пример: я вскрыл свой компьютер. Что могу сказать об увиденном внутри я и что сказал бы опытный мастер по ремонту этой техники? Я – почти ничего: ведь все эти винтики, провода и прочие детали тоже почти ни о чем мне не говорят. Почему так? Потому что в моем внутреннем мире сведений о них не имеется. Для меня все эти детали – одна большая группа: просто детали компьютера. Я не знаю, чем они отличаются друг от друга, кроме внешнего вида. Иное дело – мастер. Ему они расскажут о многом: он знает, как они действуют и как взаимосвязаны. Его знания и есть тот фундамент, который определяет его особый взгляд на объект осмотра. Объект готов рассказать о себе, но я не готов его выслушать: опорная система для его информации отсутствует.

А теперь возьмем другой, рыночный пример энергетической петли между внутренним и внешним миром под названием «восприятие». Он касается науки распознавать по рыночным приметам выгодный момент. Трейдеры – это движущая сила рынка: они толкают цены. Но в большинстве своем они торгуют без плана и не хотят считать себя ответчиками за исход сделок. Значит, они – легкая добыча всевозможных страхов. Трейдеры, которые делают что-либо от страха, обычно даже не подозревают, что он донельзя сужает круг вариантов, которые они могли бы выбрать для себя. В результате их поведение предсказать нетрудно – особенно стороннему наблюдателю, который не попал в водоворот того же страха. Следовательно, при тех или иных рыночных условиях масса трейдеров постарается сделать одно и то же: ведь то, чего они боятся, либо произойдет, либо нет. А что в итоге? Они нарушат рыночное равновесие, заставив цены двигаться в одну сторону. Конечно, эту картину надо еще суметь выявить. Непосвященный может и не заметить, когда она сложится. Ведь для опознания нужна энергетическая петля между внутренним и внешним миром.

А вот еще один пример. Наверняка, всем вам приходилось перечитывать что-либо по несколько раз. Вы замечали, что с каждым разом обнаруживаете нечто новое? Почему так? Потому что с каждым новым прочтением вы создаете опорную систему, которая помогает опознать то, что было в поле зрения, но выскользнуло из него в ходе предыдущего прочтения. Иными словами, новая информация, которую вы улавливаете при очередном чтении, была в книге с самого начала. Но вы не могли уловить то, что она предлагала в смысле знаний и понятий, пока не смастерили петлю, которая наладила восприятие. Без нее слова проскальзывали, не наполняя вас своим содержанием – а ведь вы, что называется, смотрели в книгу!

Между тем, что каждый человек воспринимает, и тем, что действительно имеется в масштабах внешнего мира, есть огромная разница. И она остается в любой момент времени. Возьмем, к примеру, продавца, который научился улавливать верный, самый удобный момент, когда надо попросить тишины и закончить торговлю. Или другой пример – с автомехаником, который может по звуку машины определить, в чем неполадка. Для неопытного продавца или автомеханика такие способности покажутся каким-то чудом, потому что они думают, будто видят и слышат то же самое, что и их опытные коллеги. Но они ошибаются. Да, они – участники той же торговли и осмотра той же машины в тот же самый момент. Но, фактически, они видят и слышат происходящее вокруг по-другому, потому что в их внутреннем мире нет нужной опорной системы для информации. Тот признак, по которому знаток точно определяет момент, когда надо попросить тишины и закончить торговлю, слух новичка не уловит среди общего шума. Та же история и с новичком в автосервисе. Следовательно, ни тот, ни другой не ощутит, что такой признак есть, пока не научится отличать его от других. И если не найдется человек, который объяснит им тонкости, по которым можно определить, что момент настал, то они, возможно, так и не узнают, что такой признак вообще существует. Научиться распознавать больше оттенков – значит углубить свое умение вскрывать причинно-следственные связи между всем сущим.

Как восприятие влияет на опыт

Человек воспринимает мир через органы чувств. На самом глубинном уровне полученные сведения преобразуются в электрические импульсы энергии. Она несет в себе и те сведения, и самые разные чувства и эмоции: от безбрежного счастья до неистовства, от ликования до отчаяния, от любви до ненависти – плюс все

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
промежуточные оттенки. Знакомство с внешним миром оставляет в памяти образы, отличительные признаки или ассоциативные связи, которых раньше не было. Встреча с новым дает совершенно неповторимые ощущения. Вспомните, с каким чувством вы узнавали о значении какого-нибудь слова, которое раньше никогда не слышали. Вам как будто не за что было зацепиться в вашем внутреннем мире. Все новые впечатления-воспоминания, отличительные признаки и ассоциативные связи встраиваются в опорную систему уже имеющихся познаний о свойствах мира.

Мы познаем что-то, а когда вновь сталкиваемся с познанным, энергия внутреннего мира воздействует на наши органы чувств, помогая припомнить уже знакомое. Таким образом, получается двухсторонний поток энергии: сначала мы познаем что-то в некой частной ситуации, а затем опознаем известное уже в другой ситуации. Наглядный тому пример – действие страха. Допустим, когда-то человеку было больно от чего-то. И вот, время спустя, жизнь опять свела его с этим «что-то». Что он почувствует? Ему станет страшно. Сначала он припомнит ту ситуацию. Воскресить ее в памяти заставит отрицательно заряженная энергия воспоминаний, отличительных признаков и ассоциативных связей: она начнет действовать на глаза, уши, нос, кожу. И он вспомнит, как тогда ему было больно. А теперь – похожий случай. Оттого и страшно: вдруг опять будет больно?

Что же, вообще, получается, когда человек сталкивается с чем-то, в чем опознает «старого знакомого»? На его органы чувств действует не внешний мир (в лице этого «знакомого»), а внутренний. Иными словами, ситуация такая же или почти такая же, а потому ее можно как-то оценить. Но к подобной оценке подводит не внешний мир, как в случае первой встречи. Эта оценка у человека уже готова. Вот и получается, что он – творец этой ситуации. Какими мыслями и чувствами из воспоминаний, набора отличительных признаков и ассоциативных связей он ее наделит, такой она для него и окажется.

Теперь понятно, почему свидетели какого-либо события могут описать его по-разному? Правильно: каждый увидел в нем свое. Следовательно, сколько людей – столько и вариантов одного и того же в зависимости от внутреннего мира каждого. У каждого – свои ассоциации с происходившим, а с ними связана и действовала соответствующая энергия: для одних – положительная, для других – отрицательная, причем по силе тоже разная. Далее, отличительные признаки происходившего каждый также назовет разные, а значит, и оценит его по-разному. Каждая такая оценка сложится из положительной и отрицательной энергии разной интенсивности. Поэтому вся ситуация окажется для одного – одной, а для другого – другой. Даже время, за которое все произошло, будет названо разное. Для свидетелей с перевесом положительного заряда энергии оно летит. Для свидетелей с перевесом отрицательного заряда оно тянется. Так что надо учитывать все эти переменные внутреннего мира: иначе не стоит удивляться, когда люди, обсуждая случившееся, могут до смерти замучить друг друга спорами об истине. Ведь у каждого – своя правда, потому что каждый оценивает мир в зависимости от того, как ощущает. А ощущает каждый в зависимости от того, что уже имеется в его внутреннем мире – кроме случаев познания нового.

Что же из этого следует? Получается, что многие ощущения от того или иного явления жизни дает не оно (как многим кажется): их создает сам себе человек. Иначе говоря, первый опыт чего-то накладывает отпечаток и на оценку познаваемого, и на качество энергии, сопутствующей этой оценке. Затем эта оценка, оставшись во внутреннем мире человека, заведует его последующим познанием внешнего мира, указывая, как учесть, как учесть и какие чувства питать.

Итак, человек оценивает мир в зависимости от того, как ощущает. Постарайтесь усвоить этот важный момент – а я помогу вам, так сказать, на собственном примере. Ситуация такая: я иду по дороге. Впереди виднеется статуя. Я подхожу, смотрю на нее – глаза в глаза. Она меня не впечатляет. Ноль эмоций. Тогда я делаю круг почета, разглядывая статую со всех сторон. Смотрю на ее лицо в профиль. Ну-ка, ну-ка! Кого-то оно мне напоминает (ассоциация)... Кого-то, кто мне очень симпатичен. Но я так давно не видел этого человека! Стоило взглянуть на статую под другим углом, как она обрела для меня новый смысл, отчего и эмоциональный настрой стал другим. До этого я равнодушно созерцал творение, но теперь не на шутку затосковал: ведь я ощутил, как сильно соскучился по тому человеку.

Итак, энергия, под знаком которой прошла моя встреча со статуей и весь этот

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru эпизод, была при мне, когда я еще и не взглянул на то лицо. Энергия, изменившая мой тогдашний эмоциональный настрой, исходила не от статуи и вообще не имела к ней отношения. «Виной» всему – особый след, который остался в моем внутреннем мире от прошлого личного опыта. Это из-за него я так воспринял статую. Она обрела для меня новый смысл, когда я переменял угол зрения: тогда-то и сработала энергия, которая была при мне. Она повлияла на мой взгляд. Не будь у меня положительного опыта общения с человеком, которого напояла статуя, я бы и дальше взирал на нее безразлично.

СВЯЗЬ МЕЖДУ ОЦЕНКАМИ И ЭМОЦИЯМИ

Энергия наших чувств (любовь/ненависть; радость/гнев; уверенность/страх и так далее) во многих случаях возникает вовсе не извне. Эти чувства и эмоции уже составляют часть нас самих, и мы автоматически переживаем их, когда происходящее вокруг оказывается под стать тому, что отложилось в нашем внутреннем мире из прошлого опыта. Представьте себе, например, такую сцену: некий папаша, вцепившись одной рукой в свое пятилетнее чадо, лупит его с криками: «Получай, дурак! Получай, бестолочь!» Предположим, что слова «дурак» и «бестолочь» мальчик услышал впервые. Возможно, он вообще не знает, какие понятия вкладывают в них взрослые. Но в его понимании эти слова будут теперь, наверняка, связаны с болью от взбучки: от нее горят руки, ноги, надранные уши. Отныне эти слова останутся в его внутреннем мире с сильным отрицательным зарядом.

В дальнейшем, вновь услышав «дурак» или «бестолочь» в какой-нибудь ситуации, ребенок припомнит эти слова, потому что уже знаком с ними, и во внутреннем мире им уже отведена своя группа. Но если вспомнить, при каких обстоятельствах он усвоил их значение, то становится ясно, что именно он испытает, услышав их снова. Он ощутит ту самую отрицательную энергию, а потому новая ситуация отзовется болью в его душе. Но ведь на этот раз его никто не лупит! Оказывается, больно бывает и без физического воздействия извне: достаточно услышать «дурак» или «бестолочь» – и уже больно! Выходит, неважно, почему причиняют ребенку боль напрямую или нет: все равно она уже при нем. Неважно также, хотел ли сказавший обидеть его или нет; знал ли, что может невольно обидеть. Ребенок не сумеет понять разницы и будет считать, что ему хотели сделать плохо, потому что от этих слов ему бывает только плохо. Откуда ему знать, что их можно употребить совсем в другом смысле – например в шутку? Ведь ни с ним, ни при нем до сих пор никто так не шутил, а потому он пока не научился отличать шутивное значение от оскорбительного. В его внутреннем мире второй вариант просто не существует. Более того, не исключено, что мальчик так и не научится различать эти противоположные варианты. Почему? Потому что всякий раз, услышав «дурак» или «бестолочь», он начинает страдать: то есть очередной эпизод опять связан у него с болью, а она – хорошая подпитка для отрицательной энергии, которая закрепилась за этими словами. Каждый момент жизни богат на всевозможные события. Чем они становятся для каждого из нас, зависит от того, кто как их воспринимает (за исключением случаев первого опыта и познания). Иначе говоря, тот или иной момент представляется каждому таким, каким обрисуют его составляющие внутреннего мира (воспоминания, отличительные признаки, ассоциативные связи, понятия). Но все это заданное может даже отдаленно не напоминать того, что уготовила на сей раз жизнь. А о случае первого опыта и познания и говорить не приходится: ведь тогда, чтобы расширить кругозор, надо осваивать новое (новые отличительные признаки, иные значения).

Итак, наш опыт – наш толковый словарь жизни. А наш толковый словарь жизни – наш толкователь будущего опыта. Поясню сказанное на примере. Весной 1987 года я смотрел по местному каналу одну передачу. Она называлась «Попался, Чикаго!». В ней рассказывалось о том, как местные знаменитости разыгрывали друг друга. Передача состояла из нескольких частей. В одной из них был сюжет на Мичиган-авеню: на тротуаре стоял специально нанятый человек с плакатом «РАЗДАЮ ДЕНЬГИ – ТОЛЬКО СЕГОДНЯ!». (Для тех, кто плохо знает Чикаго, уточню, что на Мичиган-авеню расположены самые дорогие и фешенебельные универмаги и магазины.) Карманы стоявшего были набиты деньгами, которые он должен был давать всем, кто попросит. Надо сказать, что этот район города – еще и один из его деловых центров. Как вы думаете, сколько нашлось желающих получить дармовые денежки?

Один! Один из всей массы прохожих. Все они, взглянув на плакат, шли дальше. И только один остановился: «Вот здорово! А можно взять мелочь на билет? Мне на автобус надо». Больше к плакатчику никто даже не приблизился. В конце концов он

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru с отчаяния перешел на зазывные крики: «Деньги! Деньги! Кому нужны деньги? Берите, пожалуйста! А то я никак не раздам». Но люди, словно не слыша его, сторонились, уступали дорогу. «Не хотите ли денег?» – двинулся он навстречу какому-то бизнесмену. «Потом, не сегодня», – буркнул тот. «Да ведь такое не каждый день предлагают! – напомнил подсадной зазывала, пытаюсь всучить бизнесмену пачку купюр. – Возьмите! Прошу Вас!». «Не надо!» – отрезал бизнесмен и поспешил дальше.

Итак, перед вами ситуация, в которой внешний мир повел себя так, что лишь один человек мог понять его своим внутренним миром. Остальным их внутренние миры никакой подсказки не дали, а потому они не смогли примерить ситуацию на себя, как это сделал тот единственный, кого плакат обрадовал: «Вот здорово! Деньги раздают! Интересно, по сколько?» И он попросил столько, сколько было нужно на билет.

Что касается безразличия остальных, то особо удивляться не стоит: разве может кто-нибудь поверить, что деньги дают за так? К тому же, как знать, о чем они в тот момент подумали? Их внешнее поведение – еще не показатель. Допустим, люди поверили, что деньги можно получить за так. Но тогда они бы не прошли мимо, а воспользовались бы моментом. Значит, они решили иначе: даровых денег не бывает и на улице их просто так не раздадут.

Они судили по своим понятиям, от которых к происходившему мостик не перекинуть. Вообще, большинство, наверняка, приняло зазывалу за сумасшедшего. Тогда понятно, почему его старались обходить стороной: чтобы, как говорится, не связываться.

Но ведь внешний мир (в лице зазывалы) давал о себе истинную информацию! По объявлению «Раздаю деньги» их действительно можно было получить за так. Однако заявленное никак не увязывалось со всем тем, что имелось во внутреннем мире прохожих, а потому они не могли считать предложенное правдой. Сработала прямая однозначная логическая связь между тем, в чем человек убежден, тем, что он наблюдает, и тем, как он это воспринимает. Все – кроме одного – явно не поверили, что деньги могут раздавать просто так; скорее всего, они сочли зазывалу просто сумасшедшим, а в результате неверно расценили ситуацию. Но ведь внешний мир, заметьте, не навязывал им той или иной оценки информации, которую сообщал о себе. А раз давления извне не было – значит, каждый пришел к ней самостоятельно. Расценить происходившее можно было по-разному: все зависело от представлений каждого о том, возможно ли подобное явление.

ПОНЯТИЯ

Понятия человека – это шаблон, по которому он дает определения, устанавливает различия и задает тон в восприятии внешнего мира: то есть он настраивает органы чувств на прием из всей поступающей информации лишь того, что соответствует шаблону. Значит, жизненный опыт человека будет складываться из того, что он отберет для себя, а отбирать он будет то, что поддается его восприятию. Но то, что составляет круг личного восприятия, может оказаться далеким от того, что предлагает или может предложить внешний мир. Вернемся к примеру с раздачей денег. Каждый из свидетелей сцены заявил бы, что все происходило именно так, как представил события он. В самом деле, с какой стати человеку сомневаться в подлинности пережитого им? Для людей их понятия и последующие пережитые события – это факт действительности, а не представление о ней. И это естественно: ведь от понятий и протягивается связующая нить к внешнему миру – точнее, это петля, или замкнутый круг.

Почему замкнутый? Потому что каждое звено в цепи нашего контакта с внешним миром поддерживает все остальные звенья, отчего все воспринимается как само собой разумеющееся или бесспорное. Эти замкнутые системы, созданные понятиями, очень трудно разомкнуть. Возьмем некое понятие: оно фильтрует информацию, которая поступает во внутренний мир, так? Информация, которая действительно воспринимается, должна соответствовать понятию. Далее, предпринимаемое действие должно соответствовать воспринятой информации. Ну, а новая ситуация должна поддерживать и подкреплять действительность понятия. Это и есть замкнутая система, которая исключает возможность иных вариантов: ведь все ситуации неуклонно подкрепляют понятия, отчего те кажутся все более самоочевидными и бесспорными. Следовательно, чтобы познать новое, что может обогатить наш опыт, нужно быть готовым к этому или хотя бы уметь раскрываться навстречу новому. В

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
противном случае человек в каждый момент своей жизни остается в плену замкнутой системы представлений. Значит, он останется при мнении, что его оценка или ощущение той или иной ситуации были единственно возможным вариантом.

Ведь что получилось в эпизоде с раздачей денег? Люди проходили мимо человека с плакатом, даже не подозревая о том, что они словно не видят и не слышат очевидного. Иными словами, они совершенно не способны понять, что внешний мир может проявить себя и таким образом, хотя на плакате четко значилось: «Раздаю деньги». А случись подобное снова, как они поступят? Конечно, точно так же. Ведь они не знают, что возможны и другие, хотя и более редкие, варианты. Воспринимаемое и его оценка волей-неволей должны идти в паре: ведь как оценивать то, чего пока не познал? Исключение составляет человек, который допускает, что круг его понятий очень сужен по сравнению с тем, что имеется во внешнем мире. Помните, бизнесмен отказался взять деньги, даже когда его заставляли чуть ли не силой? А ведь вместе с деньгами ему предлагали приобрести новый опыт, благодаря которому он расширил бы свой набор отличительных признаков о свойствах внешнего мира (то есть он познал бы, что дармовые деньги тоже бывают). В итоге он стал бы развитее, опытнее. Ведь до этого он, конечно, не знал, что бывают случаи, когда деньги дают безвозмездно. Но вот такой случай выпал: казалось бы, какой мощный толчок усомниться в своем понятии, что такого не бывает! Увы, его понятия оказались мощнее. Очевидно, из-за них он и мысли не допускал, что такое вполне возможно. Круг опять замкнулся: в итоге он снова «убедился», что его выводы или оценка ситуации соответствуют истине. Но на самом деле в ней, как в зеркале, отразилась истина о его понятиях и то, как они обрабатывают информацию извне.

Понятия задают и параметры, в которых идет ее прием. По определению, всякое определение устанавливает рамки. Понятия всячески обрабатывают информацию, чтобы поддержать равновесие между внутренним и внешним миром. Если равновесие нарушено и человек чувствует это, то он либо страдает от стресса (сильного или слабого), либо строит иллюзии. Стремясь сохранить равновесие, человек во многих случаях реагирует на обстановку машинально, однозначно. «Да разве можно иначе?» – нашептывают ему его понятия. «Конечно, можно!» – утверждает внешний мир, создавая те или иные ситуации, в которых совсем не обязательно упираться в один, увековеченный понятиями, вариант.

Фильтруя поток информации, поступающей во внутренний мир, понятия занимаются тем, чем и призваны заниматься. А призваны они дозировать информацию, чтобы человек познавал мир постепенно. И если он считает, будто нечто бывает только таким и никаким иначе, то что требуется от понятий? Правильно: естественным образом отсеять поступление противоречащих сведений. Ведь призадуматься или согласиться с каким-то новым или противоречащим фактом – значит открыть дорогу иным вариантам, чего обычно делать не приходится. От избытка выбора может наступить преждевременная сумятица в умах и их перегрузка. Спасибо понятиям за их контрольную службу! Если бы не они, туго пришлось бы нашим головкам. Представьте себе, например, что ваш телевизор ловит всю информацию, поступающую со всех телестанций, а транслирует ее лишь по одному каналу, причем одновременно. Понятия же заставляют выбрать какую-то одну станцию, и именно ее информация становится объектом вашего внимания на данный момент. Потом, начиная понимать, что этот вариант – не единственный, и научившись выбирать в ситуациях, когда возможны варианты, поле зрения можно и расширить, переключившись на другой канал.

КАК СТРАХ ПРИВОДИТ К ТОМУ, ЧЕГО ПЫТАЕШЬСЯ ИЗБЕЖАТЬ

Все, что человек воспринимает извне, он воспринимает благодаря отличительным признакам, которые научился распознавать. Но на какие признаки (из всех, которые он научился распознавать) будет обращено больше внимания? Это зависит от интенсивности энергии в петле восприятия. Впрочем, человеку оставлена свобода выбора – внимать любой информации, которая оказывается под рукой. Однако страх (то есть высокая степень отрицательно заряженной энергии) донельзя сужает ее круг. Он заставляет сосредоточиться лишь на том, что пугает. И это понятно: иначе как уберечься от того, в чем чувствуешь опасность?

Пояснить сказанное как нельзя лучше поможет такой бытовой пример. Человек учится водить машину. Всевозможные опасности на дороге очевидны даже тому, кто никогда не садился за руль. Взять хотя бы лобовое столкновение: нужно ли говорить о его страшных последствиях? А уж новичку за рулем трудно в любой сложившейся

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru ситуации. Ведь у него нет необходимых навыков вождения, отчего он не уверен в себе: правильно ли все делает и делает ли то, что надо? Словом, он на себя положиться не может. Поэтому ему за рулем неспокойно, боязно. В результате он от страха будет следить только за встречным транспортом или, наоборот, только за ходом собственной машины, вцепившись в руль и неотрывно глядя вперед, в одну точку: как бы не выехать за пределы своего ряда. Он сильно озабочен тем, как бы чего не нарушить и как бы чего не случилось: на остальное у него просто не хватает внимания. Ему не до разговоров с пассажиром и не до красот местности, которые можно уловить боковым зрением; ему даже не до указателей и дорожных знаков. Все, что есть вокруг и доступно для восприятия, для него словно не существует. Он, можно сказать, смотрит, но не видит, потому что почти целиком поглощен объектом своего страха (он боится потерять управление машиной). А вот когда он почувствует, что способен справиться с машиной, – тогда пожалуйста: он и с пассажиром поговорит, и пейзажем полюбуется, и дорожный знак учтет.

Чего добивается страх? Он хочет помочь человеку уберечься от того, в чем тот уже научился видеть угрозу для себя. Но рядом с неприятными воспоминаниями в человеке живет и природное свойство находить общее в явлениях, фактах, предметах и объединять их по сходству. Что же получается при таком сосуществовании? Получается парадокс: человек не избегает объекта страхов – наоборот, он сам создает для себя ситуации, от которой старается уберечься. Допустим, ребенка сильно укусила собака. Понятно, какую общую черту под всех собак он подведет: все они могут сделать ему больно. Поэтому впредь, при всякой встрече с ними, он будет дрожать от страха или даже ужаса. Его страх –неподдельный, хотя все другие собаки его не кусали. Ну, а если попадется ласковый, мирный пес? Ребенок и тогда не увидит разницы со злой собакой, потому что на личном опыте убедился лишь в одном: эти животные опасны. Вот вам и природное свойство приводить что-либо к общему знаменателю: ребенку хватило одного раза, чтобы поверить, будто все собаки опасны. Но такова его правда жизни. Конечно, жизнь шире и допускает другие варианты контакта с собаками. Ведь не все они опасны. Скорее даже наоборот: опасны бывают очень немногие, в основном же они любят поиграть с детьми.

Но наш ребенок сам наведет на себя ужас при новой случайной встрече с какой-нибудь собакой. Ее поведение будет для него уже неважно. Раз идет к нему – значит, хочет напасть. А собака всего-навсего хотела, чтобы он поиграл с ней или погладил. Страх нападения может до того завладеть ребенком (поглотив чуть ли не все его внимание), что он начнет постоянно озираться: нет ли поблизости собаки? В конце концов его органы чувств настроятся на одну волну: прием изображения и звуков собак. Когда же он и впрямь увидит собаку или услышит лай, то опять оцепенеет от ужаса, и его страх получит новую подпитку. Конечно, объект страхов попадет в фокус внимания ребенка, и он сможет уберечь себя от неприятностей, которыми (как он уяснил для себя) грозит этот объект. Но ведь его вывод верен отчасти, поскольку не все собаки опасны. Однако этой истины ребенок не знает и, естественно, решит, что его напугала собака (внешний мир), а не сам он себя (внутренний мир). В действительности же именно от засевшего внутри страха он воспринял обстановку так, что ощутил то, чего как раз и хотел избежать, держа под прицелом всех собак вокруг.

Но ведь на чем человек, что называется, зациклен, то обычно и попадает в фокус его внимания. Яркий тому пример – случай с укусившей собакой. Однако есть масса других ситуаций, когда под влиянием страха человек накликал на себя беду. Просто эти ситуации не так бросаются в глаза. Напомню, что всякий страх служит нашему восприятию предупредительным сигналом, помогая уберечься от того, что мы считаем угрозой для себя. Один такой способ избежать объект страха – просто сделать вид, будто ничто не говорит об угрозе. Можно поступить и более тонко – правда, ценой белых пятен в картине обзора: надо переключить внимание на какую-то другую, ничем не тревожную информацию, исключив из поля зрения все прочее. Учтите, однако, что из-за этих белых пятен из вашего поля зрения выпадут целые пласты доступных для восприятия сведений, что может привести к катастрофическим последствиям, особенно на рынке.

Допустим, на рынке сложилась ситуация, в которой вам видится хороший шанс выиграть. «Вперед!» – командуете вы себе и вступаете в сделку. Казалось бы, смелое решение – а ведь принято оно и от страха. Вы же боитесь ошибиться, то есть упустить шанс! Ведь тогда придется пережить атаку всей той отрицательной энергии, которая осталась от ошибок прошлого. Делайте свой выбор, предлагает тем временем рынок. Вот одни факты: они говорят, что вы правы; а вот – другие, они

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru опровергают вас. На каких естественнее сосредоточиться? Конечно, на тех, что за вас. А как быть с теми, что против? Не признавать – и все. Раз они идут вразрез, то незачем вообще задумываться о том, что из них следует. Между тем последствия и тут могут быть катастрофическими.

Возьмем другой рыночный пример: трейдер боится проиграть. Страх проиграть – признак явной внутренней борьбы. Прежде всего, этому трейдеру трудно дается решение вступить в сделку. Допустим все же (в данном случае), что он не устоял перед каким-то особо выгодным моментом, сумев перебороть страх. Его бесстрашия хватило на период вступления в сделку. На какие факты он будет теперь обращать главное внимание? Это зависит от действий рынка. Если рынок пойдет против трейдера, то он испугается: вдруг опять проиграет? Поэтому он будет отслеживать какие-нибудь другие данные, не подающие сигнал тревоги. Если же рынок вернется к уровню, на котором трейдер вступал в сделку, то он выйдет из нее, вздохнув с облегчением. Ему уже неважно, что рынок, возможно, и дальше будет двигаться в его сторону. А вот если рынок продолжит движение против него, то внутренняя защита трейдера начнет рушиться. Уж слишком громко звучат сигналы тревоги: от них больше не отмахнуться. В этот момент трейдер может запросто обезволить от страха, так что даже не предпримет контрмер. В конце концов его потрясение и нервное напряжение наберут такую силу, что снять их он сможет, лишь выйдя из сделки.

Ну, а если он начнет выигрывать? Тогда он станет отслеживать совершенно другие сигналы. Ведь он боится проиграть, а потому будет следить за признаками, по которым видно, что рынок хочет отнять прибыль. Выигрывая, он отмахнется от любых сигналов, которые показывают, каковы шансы рынка продолжить движение в пользу трейдера. Напомню, что в период проигрыша он отслеживал только их. Теперь же победитель сосредоточится исключительно на данных, которые подтверждают его страх перед рынком, если тот возвращается к уровню его вступления в сделку или движется еще дальше. Вообще, от страха проиграть он выйдет из сделки пораньше, довольствуясь и малой прибылью, хотя продолжение торговли могло сулить большее. Итак, он вышел из сделки, а рынок продолжил движение в его пользу. Вот когда трейдер начнет страдать по прибыли, которую отдал чужому дяде! Он еще удивится: почему не остался подольше? Ему и в голову не придет, что он не остался подольше из-за страха проиграть: из-за него он упустил большее.

Теперь вы, наверное, поняли, почему огромная масса трейдеров пресекает прибыль на корню и дает дорогу потерям. Когда человек выигрывает, то от страха проиграть он усиленно следит за признаками, по которым видно, что рынок хочет отнять выигранное. И этот же страх гонит его из сделки раньше времени. Проигрывая, человек обращает главное внимание на обратные признаки, то есть на все, что не говорит о его проигрыше. Страх не оставляет выбора в оценках. Когда человек боится узнать об определенных рыночных фактах, он донельзя ограничен в выборе того, что считает реальным. Допустим, трейдер систематически отмахивается от свидетельств его убыточной сделки. Пресечь потери – где же в этом решении свобода выбора? Нет ее и в решении остаться в прибыльной сделке, если одолел страх, что рынок вот-вот отнимет выигранное.

Как же уберечься от белых пятен в восприятии? Нужно научиться торговать без страха. А для этого нужно полностью полагаться на себя, на свою способность мужественно выслушать и признать все, что заявит о себе рынок. Кроме того, нужно самодоверие, уверенность, что всегда и без всяких колебаний сумеешь сыграть наилучшим для себя образом – что бы ни уготовил рынок. Вообще, хоть какая-то доля самодоверия нужна в любом деле. Без нее даже улицу не перейти: ведь на проезжую часть ступаешь тогда, когда уверен, что не попадешь под машину. С психологической точки зрения от рыночной среды можно пострадать не меньше, чем от наезда транспорта. Хотите преуспеть на рынке? Тогда поверьте в себя, в такую победу, когда никакой страх уже не помешает лучше оценить обстановку, найти больше вариантов. Но для этого нужно сначала поработать над собой: освободиться от всего, что сужает рамки внимания или целенаправленно выводит из поля зрения определенные сведения.

ГЛАВА 11 Зачем учиться приспосабливаться?

Умеете ли вы приспосабливаться к переменам в жизни? Ведь от этого напрямую зависит, насколько вы ею довольны. Но что значит «приспосабливаться к переменам»? Это значит меняться самому, познавая все больше из того, что

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru преподносит жизнь с точки зрения ее разнообразия. Чем больше оттенков видит в ней человек, чем лучше понимает, как все они взаимодействуют, тем больше знаний открывается ему при восприятии мира. Расширяя их круг, он глубже постигает и лучше разбирается в причинно-следственных связях, которые есть между ним и миром. Иными словами, он начинает понимать, какого действия можно ожидать от внешнего мира и чем тот, в свою очередь, может ответить при воздействии на него.

Кто осведомленнее и проницательнее, тот может лучше справиться с жизнью, удовлетворяя свои потребности и достигая целей. Когда потребности удовлетворены, а цели достигнуты, у человека появляется ощущение благополучия, уверенности и удовлетворения. А если – нет, то есть если человек не удовлетворил себя? Тогда он разочарован, недоволен, тогда он опускается. Успех, уверенность, удовлетворение – это три «у» с одной сутью. Они исходят друг от друга, образуя и прочно замыкая плодотворный круг развития и внутреннего роста. По той же логике, разочарование, недовольство и загнивание также исходят друг от друга, образуя порочный круг из душевной боли, тревоги и подавленности.

Что нужно, чтобы удовлетворить свои потребности и достичь целей? Нужна определенная степень соответствия или равновесия между внутренним и внешним миром. Под соответствием я имею в виду, что надо в должной мере знать, как устроен этот внешний мир. Наши потребности, намерения, цели и желания – все до единого – существуют прежде всего во внутреннем мире. А потом, уже во внешнем мире, складывается один из трех вариантов: все реализовано полностью, все реализовано частично; ничего не реализовано. Понятно, что степень удовлетворения будет соответствующая.

Чтобы удовлетворить себя, приходится идти на контакт с внешними силами. Степень удовлетворения зависит от того, найдет ли человек самый подходящий алгоритм действий при данных обстоятельствах и насколько он будет свободен в своих действиях. Но как выбрать алгоритм, который лучше всего подходит для данной характерной обстановки? Это зависит от общего уровня доступных на тот момент знаний, которыми овладел человек.

Пример

Начертите огромный круг, диаметром около двух метров. Это – круг всей имеющейся информации о мире, существующей независимо от того, какой ее частью человек уже овладел, а какой ему еще предстоит овладеть. Затем начертите внутри большого круга еще один, диаметром сантиметром семьдесят. Это и есть та часть знаний, которую накопило человечество с самого начала своего существования. Иначе говоря, это соотношение известного и неизвестного о нашем взаимодействии с внешним миром. Теперь поставьте точку в малом круге. Догадались, что это? Пожалуй, примерно такова будет доля того, что каждый из нас успел узнать, усвоить и понять по сравнению со всеми остальными (и в прошлом, и в настоящем) и со всем остальным, что ждет своего часа.

Пустое пространство между внутренними границами большого круга и меньшим кругом – это, по сути, все неизвестное или пока непознанное как всеми, так и каждым в отдельности. Так что предстоит испытать и познать еще много нового. Но прежде чем познать что-то, надо узнать о его существовании. Ведь изучать, например, атомную энергию люди начали тогда, когда открыли ее. Однако она существовала сотни тысяч лет до их открытия, спокойно ожидая своего часа. И он пробил. Это – пример загадок природы, которые кто-то должен разгадывать. Ну, а если нечто, оставаясь неразгаданным, действует на человека загадочным для него образом? Что остается делать, пока не будет найдена истина? Либо сказать, что все это только кажется; либо сочинить что-нибудь из области поверий и суеверий. Можно также приписать все некоей неведомой или слепой силе. Докапываясь до нее, человек учится различать оттенки настолько, чтобы суметь выявить все составляющие этой силы, сумма действий и взаимодействий которых и дает результат, который считался случайным, а потом оказался закономерным. Так, многие годы рыночные теоретики думали, что рынки движутся хаотично. Вот вам отличный пример их всеобщего недопонимания человеческой природы. Ведь трейдеры влияют на цены, подчиняясь законам железной логики: просто надо знать, что речь идет о логике страха.

Малый круг представляет все, что было открыто и изучено кем-то когда-то, в какой-то исторический момент. Все открытия, сделанные на протяжении человеческой истории, расширяли площадь малого круга за счет большого. Так, в эпоху Средневековья малый круг был, наверное, раз в десять меньше нынешнего. С каждым

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru новым открытием расширилось и исследовательское поле человека: ведь он пополнял свой внутренний мир новинками. Иными словами, познавая мир, человек менял и свое восприятие. В результате шло развитие общечеловеческого мышления.

Посмотрите на современный уровень совокупных знаний человечества. И представьте себе какого-нибудь самого прогрессивного мыслителя с максимальной широтой взглядов, жившего всего сто лет тому назад. Ведь нынешние знания для него совершенно непостижимы! От них, попросту говоря, ум за разум заходит! Все, что есть у человечества сейчас и чего не было тогда (автомобили, самолеты, телефоны, компьютеры и так далее), – все это плоды чьей-то «эврики», которыми первооткрыватели поделились с другими. В итоге изменились ритм и уклад современной жизни. Но ведь все, что есть у человека сегодня, имелось в природе – в качестве возможного – с самого начала цивилизации. Так, возможность полететь в космос существовала с того момента, когда какой-нибудь землянин, любясь звездным небом, впервые подумал: «Интересно, что там и как там, на этих звездах?» Конечно, ни он, ни другие даже не пытались и впрямь полететь, пока наука не дошла до такого уровня, когда стоит только захотеть – и желание будет исполнено. А любопытно было бы вернуться, скажем, в 1889 год и поговорить с типичным сорокалетним представителем того времени. Мы бы рассказали ему о мире, в котором будут жить его прапраправнуки. Но он не поверил бы ни одному нашему слову! Уж слишком громадны перемены. Он не поверил бы потому, что в его внутреннем мире нет опорной системы, чтобы принять такие сведения. Ведь и мы не вполне готовы представить себе, какой станет жизнь через сто лет.

Ну, а теперь займемся точкой в круге. Она показывает весь жизненный опыт отдельно взятого человека по сравнению с тем, что могло бы появиться, имей он в своем внутреннем мире все совокупные знания человечества. Все, что и вы, и я (как отдельно взятые люди) знаем по сравнению с тем, чего пока не знаем, составляет текущий набор ограничений, из которых мы исходим. Значит, все совокупные знания о свойствах внешнего мира (все воспоминания, понятия, отличительные признаки, ассоциативные связи, осведомленность или понимание чего-то), которыми обладает отдельно взятый человек, – все это его личные ограничения по сравнению с тем, что еще имеется и можно почерпнуть из внешнего мира (приобрести опыт, составить представление, постичь). Следовательно, информации там всегда больше, чем позволяют воспринять и оценить личные ограничения каждого.

Ведь сколько еще всего неизведанного – даже подумать страшно! Между тем каждый человек, пришедший в этот мир, воздействует на него, добываясь каких-то изменений. Последствия его действий могут стать и плюсом, и минусом для остальных. Отчего же зависит, кто как действует, добываясь перемен и затрагивая других? Это зависит от уклада его внутреннего мира. Да, но мы с вами не разбираемся во всех тонкостях поведения других и не знаем точно, кто как себя проявит, чтобы повлиять на внешний мир (а значит, на всех нас). Что ж, тогда все они пока останутся для нас неведомой внешней силой – неведомой настолько, насколько на сегодня неведома и непонятна человеческая натура вообще.

В малом круге можно было бы поставить и другие точки, заполнив его почти до отказа. Это – знания каждого из живущих на Земле. Оставшееся место – это знания, которые существуют в том или ином виде, но во внутреннем мире живущего ныне человека их нет. Точки можно расположить и кучками: они получатся нанесенными слегка внахлест. Так можно изобразить общие для различных культур знания и понятия. Но они лишь отчасти перекроют одна другую: ведь у каждого есть свои особые знания, потому что у каждого имеется свой, отличный от других опыт. Кстати, размер у точек тоже должен быть разным: надо показать разные уровни знаний и понимания каждого в отношениях с окружающими. Так точка знаний ребенка будет гораздо меньше точки знаний рядового взрослого.

Внешний мир существовал и до нас. И нам, конечно, не дано от рождения знать: с ним надо взаимодействовать так, чтобы добиться для себя огромного удовлетворения. Будь между внешним и внутренним миром человека стопроцентное соответствие, он бы уже знал о жизни все, и эти знания стали бы составляющей его внутреннего мира. Кроме того, такая идеальная гармония означала бы, что человек до конца познал все силы, действующие в физическом мире, и разбирается во всех их причинно-следственных связях. Что отсюда следует? Очевидно, человек знал бы точно, какие испытания или радости преподнесет ему жизнь и чем ответит на его воздействие-поведение. (Под поведением я имею в виду внешнее физическое проявление энергии внутреннего мира, которая воздействует на внешний мир.) При

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
такой осведомленности естественно и знать, что именно лучше всего предпринять, дабы реализовать свои потребности, намерения, цели и желания – то есть в итоге полностью удовлетворить себя.

Но есть ли хоть у кого-нибудь из простых смертных такая идеальная гармония с миром? Конечно, нет. Значит, вернее будет сказать, что никто не живет с чувством полного удовлетворения. Однако чем больше человек знает и понимает подспудные взаимодействующие силы собственного поведения и внешние, не зависящие от него взаимодействующие силы, тем легче ему удовлетворить свои потребности и достичь целей. А это значит, и жизнью своей он будет доволен больше. И наоборот: если не понимать собственных поступков, то тем более не понять или не предугадать чьи-то еще. Далее, чем меньше человек понимает и знает об остальных составляющих внешнего мира, которые способны воздействовать на людей, тем, очевидно, он менее способен удовлетворить собственные потребности и достичь целей. И что в итоге? Ощущение несчастливой жизни с разочарованиями, стрессами, тревогой – и страхами.

ПОЗНАНИЕ И КАЧЕСТВО НАКОПЛЕННОГО ОПЫТА

Как уже говорилось, человеку не дано от рождения знать, что для удовлетворения потребностей нужно успешно действовать во внешнем мире. Но ему дано другое: врожденная тяга к знаниям. Выбираясь из самых глубин его «я», она становится движущей силой его жизни. Природное чувство любопытства влечет его постоянно открывать и познавать что-то новое. Вы замечали, как разобравшись в каком-то вопросе или закончив какое-то дело, быстро теряешь к нему интерес и ищешь чего-нибудь другого? Скука становится в этом случае внутренней движущей силой, которая подталкивает человека к новым поискам и открытиям.

А возьмем увлечения, тягу к предметам, вызывающим любопытство: ведь они тоже пробуждают в человеке внутреннюю силу, которая заставляет его окунаться в жизнь, открывая что-то новое и набираясь опыта. Простой тому пример: малыш с любопытством рассматривает какую-нибудь вещь, которая привлекла его внимание. Отнимите у него объект его исследований – и тогда он, скорее всего, заплачет, а то и устроит истерику. О чем говорит плач малыша? Это сигнал о том, что его внутренние потребности не удовлетворяются. Плач – это форма недовольства, которая восполняет нарушение равновесия между внутренним и внешним миром. Если человек вволю насмотрелся (наслушался, напробовався и так далее) того, что было любопытно, – значит, его внутренний мир пополнился тем, что мог предложить внешний мир в плане приобретения опыта. Ну, а дальше? А дальше человек просто-напросто теряет интерес к этому предмету. Ему становится скучно, он начинает новый поиск: не найдется ли опять что-нибудь любопытное?

Есть в человеке еще одно свойство, которое помогает не останавливаться на достигнутом. Ведь как происходит обучение, например, какому-то навыку или действию? Его выполнение складывается из отдельных приемов, и природа человека позволяет выполнять их на уровне бессознательного, то есть автоматизма. Благодаря ему можно переходить к освоению все нового. Общая схема обучения такова: берется какой-то навык, он делится на мелкие приемы, каждый из них отрабатывается отдельно, после чего они отрабатываются все вместе в нужной последовательности; и в итоге навык с успехом освоен. Но пока идет отработка каждого из приемов, человек настолько поглощен только ими, что словно не замечает ничего другого вокруг. Вспомните, как это было у вас, когда вы, например, начинали осваивать какой-нибудь вид спорта. Допустим, вы отрабатываете какое-то движение, стараясь выполнить все его элементы, а в это время кто-то обращается к вам, что называется, не по делу. Легко ли и ему ответить, и своей собранности не растерять? Донельзя трудно, а то и вовсе невозможно. Но вот навык с успехом освоен. Пусть теперь обращаются даже не по делу: вы и им ответите, и упражнение с блеском выполните.

Если бы не этот дар природы (действовать на уровне автоматизма), то по уровню умений взрослый почти сравнялся бы с обычным годовалым ребенком! А ведь чтобы просто поднять предмет с пола, малышу надо сосредоточиться на всех движениях туловища, ног, рук, пальцев. Теперь для нас, взрослых, прикинуть движения на глазок или согласованно двигать руками – нечто само собой разумеющееся. Но эти навыки появились не сами собой. Их пришлось осваивать. И мы освоили, потому что вокруг было столько интересного и так хотелось все это потрогать, взять в руки... Научившись делать одно, другое, третье, человек потом выполняет нужное машинально. Когда прежней сосредоточенности уже не требуется, можно браться за

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
что-то новое и тем самым непрерывно пополнять свой запас знаний и умений.

Жить – значит учиться. Учиться человек начинает совершенно естественным образом: просто-напросто от непреодолимого любопытства и тяги к тому, что нужно знать досконально – иначе не прожить. На исходном уровне получается, что человек учится просто потому, что пришел в этот мир, контактов с которым не избежать – если, конечно, он хочет выжить. Так что он хоть кое-чему, а научится. Однако это «кое-что» может оказаться далеко не тем, что потребуется знать и уметь, чтобы остаться довольным жизнью. Ведь многое из того, что ребенок познает о том, как устроен мир, он выбирает не сам. Подробнее об этом я расскажу чуть позже.

Итак, точка в круге увеличивается. Иначе говоря, человек все больше познает мир (как в приведенном примере), когда тот предлагает ему заглянуть в свои глубины. Следовательно, повышается и его уровень гармонии с миром. Ведь когда человек учится, он меняет уклад и состояние своего внутреннего мира. При любой подобной перемене одновременно меняется его взгляд и восприятие внешнего мира. Внешний мир становится другим, потому что теперь человек действует с большей пронизательностью и пониманием. Эти качества дополнили или изменили его внутренний мир. Чем глубже знания, тем больше и разнообразнее выбор вариантов, по которым можно успешнее справляться с жизнью, добиваясь лучшего исхода в той или иной ситуации.

Казалось бы, связь очевидна: чем больше познал, тем больше доволен жизнью. Увы и еще раз уввы! Ведь тогда мало кто мучился бы, недоумевая: почему его дела идут все хуже? почему нет ему счастья? почему он всем недоволен? Он сказал бы себе: значит, не хватает знаний – и не надо делать вид, что все знаешь, а надо просто поучиться.

Все дело в том, что как бы ни был человек доволен исходом той или иной ситуации, его успех – не предел. Предел достигается тогда, когда и в своих знаниях он достигает предельно возможного. Но если бы человек познал все, что дано вообще, то внешние результаты и внутренний мир пришли бы к полной гармонии. Она возможна тогда, когда человек идеально понимает себя (то есть те внутренние силы, которые влияют на его поведение), свою реакцию на действие внешних сил. Но разве кому-нибудь удавалось достичь предельно возможных знаний? Каков же вывод? Правильно: исход и опыт, полученный в любой ситуации, могли быть другими, поступи человек иначе. Но он тогда не мог знать о другом возможном варианте. Значит, исход любой ситуации соответствует тому уровню знаний, понимания и способности действовать, которые человек имел именно на тот момент.

Чем больше человек приобщает себя к знаниям, тем лучше он способен взвесить возможные варианты исхода. Сказанное также означает, что в своих оценках он, прежде всего, допускает и другие варианты, не упираясь лбом в какой-то один, сложившийся под давлением своих ожиданий и понятий об уже познанном. Запомните: все познанное по сравнению с непознанным – это текущий набор ограничений, из которых вы и исходите. Вообще, у каждого поколения есть своя зашоренность в суждениях. Была она, к примеру, и у жителей Средневековья, когда в своих выводах они исходили из того, что Земля плоская. Есть она и у современного человека.

Ну, а если кто-то и слышать не хочет о том, что из-за своих понятий не может постичь данную ситуацию до конца? Вдобавок, он (снова из-за понятий) видит лишь один вариант решения, меж тем как их несколько. Что ж, тогда он никогда не научится ни находить, ни прикидывать более удачные варианты. Ведь что значит сказать: да, возможен и другой, более удачный алгоритм действий? Это значит настроить себя на его поиск, а затем найти этот более удачный путь, ведущий к большему удовлетворению. Отвергать возможность лучшего решения – все равно что утверждать, будто электричество не существовало во времена, когда оно просто-напросто не было открыто. Если твердить, что положение дел неизменно, отстаивая только уже, как мы считаем, познанное, то внешний мир покажется таким обидчиком, который вечно норовит вторгнуться в нашу жизнь. Внешний мир действительно вторгается: «Посмотри, как я устроен! Подучись! Ведь ты этого не знаешь». Но человек упирается, не хочет учиться.

Кто же прав? Как определить, нужно ли и впрямь подучиться, чтобы лучше справляться с жизнью? Для этого достаточно понаблюдать за собой, за своими ощущениями. Отчего появляются подавленность, разочарование, растерянность, стресс, тревога? Будь внутренний мир человека всегда в полном или почти полном соответствии с внешним миром, такие чувства вообще не появились бы. Но они

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru появляются. Значит, это равновесие, или гармония, либо нарушены, либо их просто нет. Оттого и бывает неуютно, плохо на душе. Когда она не в ладу с жизнью, то вместо радости, счастья и удовлетворения испытываешь совсем обратное. Следовательно, всякий раз, когда человек переживает эти неприятные ощущения, он либо выбрал не лучший алгоритм действий (отчего разочарован и подавлен), либо не знает, что делать дальше (отсюда стресс, тревога, растерянность). Однако в любом случае ощущения человека – это показатель его отношений с внешним миром и указатель маршрута к тому, чему нужно научиться, чтобы быть больше довольным жизнью.

Допустим, человек недоволен личными отношениями с кем-то. В чем причина неудачи? Просто он не умеет общаться с людьми, скажете вы. Не слишком ли вы упрощаете? Ведь есть же у него возможность поучиться навыкам общения и применить их в своей жизни. Тогда он мог бы улучшить отношения с этим человеком, добиться большего сближения. Да, но с тем же успехом можно заявить и другое: навыков общения, позволяющих улучшить их отношения, нет; или же все требуемые уже приобретены. Но раз даже с их помощью желаемое не достигнуто – значит, его не достичь вообще. Допустим, я соглашусь с таким выводом – хотя жизнь (в лице какой-нибудь другой пары) показывает, что большее удовлетворение достижимо. Но тогда придется, видимо, считать, что эта пара просто изображает свое счастье, играя на публику. Вот и хорошо: значит, ничего такого особенного они не знают, и тому недовольному ничему учиться не надо.

Чувствуете, в чем разница? Согласиться с первым выводом – значит начинать задумываться, учиться, развиваться. Зато потом можно лучше справляться с жизнью и быть довольнее. А если согласиться с остальными двумя? Тогда недовольства явно прибавится. Ситуации могут меняться, но суть останется одна: всякий раз все те же мучительные переживания. Эти круги мучений будут повторяться до тех пор, пока человек не скажет себе: «Да, мне надо кое-чему поучиться. И я займусь собой».

СТАРЫЕ ЗНАНИЯ – БАРЬЕР ДЛЯ НОВЫХ

Конечно, сказать себе «Да, мне надо кое-чему поучиться» не так просто, как кажется. Ведь это значит признать: «Да, я кое-чего не знаю» или «Познания у меня есть, но от них мало прока, и результат скромный». Признать такое – значит, уготовить себе встречу с одним из основных парадоксов жизни. Ведь тогда предстоит решить дилемму: как познать то, чего не знаешь, если то, что уже знаешь, мешает пробиться к тому, чего еще не знаешь? Не волнуйтесь: сейчас поясню. Допустим, вы взялись играть на бирже. Как только вы решите, что это – дело простое (а несколько первых удачных сделок укрепят вас в этом мнении), вы уже не захотите слышать обратное: то есть что из всех возможных дел вы взялись, пожалуй, за одно из самых трудных. И так, есть два понятия: биржевая торговля – дело простое; и биржевая торговля – дело трудное. Каждое будет диктовать свой, совершенно отличный от другого, выбор вариантов из числа имеющихся. Результаты тоже будут очень разные – в зависимости от того, что выбрано и выполнено.

Человеку не свойственно задумываться: полезно ли, пригодно ли то, что он уже познал. Ведь он так или иначе уже опробовал свои познания. Иными словами, он не может сомневаться в действительности того, что испытал, именно потому что испытал. Действительность испытанного подтверждена пятью свидетелями: это его пять органов чувств. Все, что попало в его внутренний мир, он видел, слышал, нюхал, осязал, пробовал на вкус. Нужны ли еще доказательства? Когда пережитое превращается в составляющую часть внутреннего мира в виде воспоминания, понятия или ассоциативной связи, оно становится частью того, что обычно называют личностью, и сомнению не подлежит.

Впрочем, человек готов вбирать в себя практически все, что есть вокруг – если, конечно, он не насторожился из-за какого-то случая в прошлом. Но то, с чем он сталкивается впервые, он выпитывает, словно губка. С чем он столкнулся – уже неважно. Важно другое: затем он будет либо защищать, либо сам защищаться от того, что попало в его внутренний мир. Как именно? Избегать всякой информации извне, которую не хочет признать частью своего внутреннего мира. И это – вместо того чтобы продолжить познание мира в новых ситуациях, а может, и познание самого себя (что тоже не исключено).

Но для защиты от вторжения информации извне нужна энергия. Такую отдачу энергии обычно называют стрессом. Проще всего это состояние можно описать, наверное,

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
так: это то, что чувствует человек, когда стеной встает на пути информации
извне. С точки зрения физики быть в стрессе – все равно что идти против ветра.
Образно говоря, ветер – это разного рода факты, с которыми человеку не хочется
сталкиваться; а тело человека, идущего против ветра, – это все познанное, то
есть содержимое внутреннего мира, которое не впускает чужаков. Одна сила нашла
на другую – и человек в стрессе.

Жизнь любит посмеяться над людьми. Одна из ее самых больших забав – потешаться
над тем, как каждый хочет быть прав. Иными словами, каждый считает, будто то,
что довелось испытать и познать ему, и есть единственная правда жизни. Что же
тут забавного? Дело в том, что правда каждого действительно истинна! Ведь она
попала в его внутренний мир, пройдя проверку через его органы чувств. Если он
что-то видел, слышал, прочел, потрогал, попробовал на язык, понюхал (или то и
другое разом), то для него это – факт. С другой стороны, не всякая правда жизни
(то, что она дает познать) так уж полезна и пригодна как средство добиться в ней
успешного результата. Мало ли что может попасть во внутренний мир! Отсюда еще не
следует, что оно действительно поможет достичь желаемого.

Возьмем, например, ребенка. Он не способен осмыслить, как из его опыта
складываются его представления о действительности. Кстати, при разных
обстоятельствах она и оцениваться будет совершенно по-разному. Конечно,
познанное и пережитое станет для ребенка фактом жизни, потому что понятия,
которые у него складываются, замешаны на чувствах и эмоциях. Но он не будет
размышлять над пережитым, чтобы оценить характер представлений, которые у него
складываются. Ему не дано решить, чем обернутся они потом (подспорьем или
помехой), когда ему потребуется проявить себя.

Ребенок не понимает, что любое из его понятий обрисует жизнь так, что не оставит
места другим вариантам. Кроме того, попытавшись увязать один случай с другим, он
смешает все в кучу, то есть его умение в этом деле ограничено и пользы от него
нет. Кроме того, многие из этих понятий утратят силу сами собой, когда ребенок,
удовлетворяя любопытство, будет по-новому взаимодействовать с миром. Впрочем, у
каждого человека прежний круг ограничений отпадает сам собой с поступлением
новых знаний. В ходе такого обновления человек расстается и с былыми понятиями.
Но если многие из них имели отрицательную энергию, то страх помешает человеку
проявить себя: он не даст разглядеть большее число возможных вариантов решения.

Так, каждому, кто вырос в семье, где его постоянно унижали или упрекали, знает,
каково переносить такое. В результате к понятиям о себе и своем месте в жизни он
придет через болезненные переживания. Естественно, что и в детские, и в
отроческие годы он и знать не будет о том, что у него складывается представление
о своей никчемности по сравнению с другими. Но что такое никчемность? Возможно,
он поймет это, лишь став совсем взрослым. И возможно, он так и не научится
избавляться от губительного действия этой оценки. Пока же его губит страх быть
униженным и осмеянным, из-за которого он не видит массу возможностей проявить
себя. Многие из того, что он видит, кажется ему находящимся за пределами
достижимого. А вот тот, кто ничего подобного не боится, воспринимает те же
возможности как нечто само собой разумеющееся.

Если говорить о насмешках жизни, то еще любопытнее другое. Смотрите: чем охотнее
человек готов признать, что его правда жизни – не тот ключ к пониманию, который
мог бы открыть все двери, тем охотнее он готов впитывать в себя новое. И тогда
он обогащает свой внутренний мир информацией из внешнего, его точка в круге все
расширяется, гармония с внешним миром все повышается. При этом неизвестного
остается все меньше, так что его правда жизни неуклонно приближается к истине.

Чем сильнее человек вбирает в себя знания, тем лучше он может прикинуть шансы на
будущее. Да и как не стать мудрее, познав и освоив новое? Ведь сколько всего
требуется, если вспомнить, что такое внешний мир! Он действует на человека,
можно сказать, бесчисленным множеством способов. Одни из них известны. Но о
массе других даже не подозреваешь. Они открываются лишь тому, кто вечный ученик
природы – даже если стал крупным ученым. И наоборот: чем больше кто-то уверен,
будто сведущ, тем больше у жизни шансов доказать, что от его знаний не так уж
много пользы. Только, опять же, увидит ли он ее доказательства? Ведь они могут
быть прямо перед его носом, но внутреннему миру нечем опознать их. Вся надежда
на то, что человек сам захочет раскрыть на них глаза и дать пищу уму. Но, может,
мы и впрямь очень сведущи? Тогда с какой стати появляются мучительные
переживания? Вот кто лучший свидетель наших пробелов: нет, мы не знаем, как

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
справиться с жизнью, чтобы остаться довольными. Знали – так справились бы!

Все сказанное должно бы казаться отчасти очевидным. Ведь человеку не свойственно старательно собирать и учитывать сведения, которые идут вразрез с тем, что уже известно и считается истинным. Да, но мы забыли о том, что за фактами может скрываться нечто большее. Вернее, мы просто еще не научились оценивать его или отличать от прочего. Не исключено, что на его пути встали и наши нынешние понятия. Однако в этом большем заключен более подходящий алгоритм действий, который сулит лучший результат. Все, что пока не познано тем или иным человеком, остается за рамками его личной точки в круге, но ждет своего часа, чтобы войти в нее. Все неизвестное – это вся та информация, которая могла бы подсказать вариант с гораздо более успешным исходом. Но ведь нельзя знать того, что пока не познано. С другой стороны, уже познанное не дает прикинуть иные варианты достичь желаемого. Вот так и попадают люди в этот донельзя бесплодный круговорот жизни. Какой-нибудь бедолага уверен, что ничего другого ему и не дано. А что на самом деле? Он сам посадил себя в яму, не научившись приспособливаться. Ведь когда ищешь средство приспособиться, то возможных вариантов оказывается всегда больше, чем думалось – вернее, чем позволяли думать собственные понятия. Уточню, что я имею в виду под «приспособливаться»: это значит выявлять и усердно менять нечто в нашем внутреннем мире, добиваясь большей гармонии между внутренним и внешним миром.

Всякое знакомство с чем-то извне оставляет внутри пометку о характере познанного. Вся информация или возможные варианты из той же группы, что и познанное новое, пройдут через оценочный фильтр урока, извлеченного из этого знакомства. Помните пример с ребенком, чье знакомство с собаками кончилось плачевно? Мальчик хотел поиграть с животным, которое вызвало у него естественное любопытство. А собака его укусила. Какой вывод он сделает для себя на будущее? Все собаки кусаются. Это «естественное обобщение» станет внутренним барьером для всего, что так или иначе опять будет связано для него с собаками.

Я сказал «естественное обобщение», чтобы подчеркнуть: ребенку не придется всякий раз долго вспоминать о своем одностороннем выводе о собаках, который уже занесен в его внутренний мир. Ведь ассоциации срабатывают автоматически: так устроен мозг человека. Поэтому мальчику не потребуется воскрешать в памяти укусившую его собаку. Для него любая собака – напоминание о боли от той первой встречи. Из-за ее печального исхода он будет механически переносить то ощущение на все последующие эпизоды с собаками. Понятно, что он сильно ошибся в своем обобщении. Понятно, что жизнь, наверняка, покажет: в основном собака – это все-таки друг человека. «Не бойся, она не укусит!» – говорят ему окружающие. А он все равно верит лишь собственному выводу о собаках (заметьте: не о собаке, а именно о собаках). Из-за него новым фактам дорога во внутренний мир закрыта.

Возьмем теперь обратную ситуацию. Первый опыт общения ребенка с собакой оказался удачным. Очевидно, при всяком удобном случае он затеет игру с любой собакой. И так будет до тех пор, пока он, что называется, не обожжется. Допустим, собака укусила его. Обобщит ли он автоматически всех собак со своей обидчицей? Нет. Ведь он уже знает, что в жизни бывает по-всякому. Просто, оказывается, не все собаки дружелюбны; значит, с ними надо быть поосторожнее и смотреть, какая это собака: вот что он открывает для себя.

А теперь вернемся к случаю печального первого опыта. Тот ребенок не знает, что собаки могут приносить радость и даже счастье. Откуда ему знать, если он такого не испытал? Он этого пока не усвоил, хотя не исключено, что жизнь уже дает ему возможности убедиться в обратном. Но у нее вряд ли что получится, пока он не захочет преодолеть свой страх. Энергия уже усвоенного встанет на пути или отвергнет все прочие факты о натуре собак.

Вообще, ребенка можно научить чему угодно – даже если эта наука не вписывается в жизнь и не срабатывает на практике. Малыш поверит всему, чему вы учите, потому что все испытанное им становится частью его личности. Да, все испытанное человеком становится действующей частью его личности. Что значит «действующей»? Это значит, что все (неважно, что именно), попавшее во внутренний мир человека, способно повлиять на его поведение. В свою очередь, все эти действующие части (воспоминания о каком-то опыте, понятия и ассоциативные связи), превращаются во внутреннего строителя: они создают образ мира, который человек познает из того, что ему выпадает испытать.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Вернемся к теме страха. Напомню, что каждый боится того, на чем когда-то обжегся. Он боится потому, что видит (по прошлому опыту) какую-то угрозу для себя. Он видит угрозу именно для себя, поскольку кто-нибудь другой может оценить обстановку совершенно иначе: точнее, по собственному прошлому опыту в схожей ситуации. И если он тогда ни на чем не обжегся, то теперь ему не страшно. Словом, одна и та же ситуация для первого – угроза, а для второго – выгодный, момент: все зависит от содержимого внутреннего мира. Что в него заложено от прошлого опыта, то и скажется на оценке новой ситуации. Кто-то будет предвкушать радость, кто-то опасаться страданий, а кто-то – еще чего-то из массы промежуточных переживаний от радости до боли. Но дело даже не в этом. Занятно другое: никто не сможет доказать остальным свою правоту, потому что каждый прав по-своему. Ведь его оценка напрямую связана с тем, как и что он уже постиг.

Усомниться в каких-то своих выводах или понятиях человек обычно может лишь в самом крайнем случае – когда жизнь заставит. Как же она заставит его, наконец, признать, что нужно кое-чему поучиться? душевной болью! Когда человек страдает от серьезных разочарований, стресса или беспокойства, то волей-неволей признает: «Да, мне не хватает знаний и опыта». Ведь отчего он мучается? Оттого что не знает, как быть дальше; а искать других виновных в том, к чему он пришел, становится все труднее.

Обратимся еще раз к выводу «торговля – дело простое». (Помните пример?) Допустим, для кого-то она вначале и впрямь оказалась делом простым. Так с какой стати ему считать, что оно трудное? Что может заставить его усомниться? Страдания от разочарований, когда он не сумеет достичь желаемого. И вот он усомнился. Что тогда? Тогда перед ним раскроется целый клад знаний о том, как успешнее справиться с жизнью, повысив гармонию с миром. Но ведь все, что он откроет для себя, существовало и прежде – если, конечно, он не додумается до чего-то совершенно своего. Так что же мешало черпать эти знания раньше? Энергия уже познанного. Это она не давала ходу новому. Загвоздка в том, что когда с познанием нового приходится менять старое, человек, похоже, инстинктивно противится переменам – хотя для успеха в новых условиях старое уже не годится. Все познанное встает препоном на пути прочей информации, которая может подсказать иные решения. Ей противятся даже дети: они не любят того, что идет вразрез с их познаниями, даже если от тех уже мало прока.

Учиться – значит менять и меняться. Менять ли старое, познавать ли совершенно новое – это уже неважно. Не желаете менять (приспосабливать) свой внутренний мир? Не хотите видеть больше различий и изменить угол зрения? Тогда вы остаетесь без знаний, которые нужны, чтобы постичь в жизни что-то совсем иное. Но раз нет перемен в себе – не будут они ощутимы и в жизни. Значит, останется одно: хождение по замкнутому порочному кругу боли и недовольства. А ведь страдания будут усиливаться и в конце концов до того измучают, что просто не оставят выбора. И вам придется пересмотреть свой стиль жизни, то есть пересмотреть свои понятия: пригодны ли они?

МЫ ПОЗНАЛИ – А ОНО УСТАРЕЕТ

Итак, наука приспособляться человеку просто необходима. Причина насущная: чтобы не ходить по замкнутому порочному кругу недовольства, в который его загоняет собственный набор ограничений на данный момент (познанное не дает дороги непознанному). Но есть и другая, даже более насущная причина. Чтобы удовлетворить свои потребности и достичь целей, людям приходится взаимодействовать с внешним миром – а он все время меняется. Как мы будем взаимодействовать? Какие варианты решений увидим из того, что действительно может предложить жизнь? И как поступим с увиденными вариантами? Все это зависит от познаний каждого. Опять же, надо учесть, что все в мире находится в постоянном движении. А все, что находится в движение (и значит, все, что состоит из атомов и молекул) меняется также во времени. Следовательно, перемены – это неотъемлемая черта внешнего мира.

Ну, а внутреннего? Он состоит из положительно или отрицательно заряженной энергии: она хранит информацию о нашем опыте, обо всем познанном. Образно говоря, оно разложено по полочкам; если же говорить по-научному, то это – понятия и предствления о свойствах физического мира. Да, но энергия не состоит из атомов и молекул. Значит, она не меняется во времени. Она вообще находится в нефизическом измерении вне рамок времени – то есть вне того, что человек

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru воспринимает органами чувств. Электрическую энергию или энергию, генерируемую химическим источником, можно хранить точно так же, как в батарейках; вместе с ней будет законсервирована и информация, которую она содержит. Получается, время никак не затронет качества хранимой энергии (то есть степени положительности или отрицательности заряда). Далее, энергия как влияла, так и будет влиять на то, как человек оценивает информацию извне. А эта информация как действовала на его поведение, так и будет действовать." Словом, всем им время – не указчик.

Как видите, внутренний мир сам по себе не подстроится под вечно меняющийся внешний мир. Он не ищет гармонии, и отданная ему на сохранение информация о внешнем мире может годами (а то и всю жизнь) оставаться неизменной – даже если она устарела, стала ненужной и даже вредной. Хуже того: это отжившее свое продолжает заправлять поведением человека, из-за чего тот поступает совсем не так, как требует новая обстановка. Хорошо, конечно, если сегодня вы, действуя по старинке, довольны результатами. Но где гарантия, что ситуация не изменится? Где гарантия, что испытанные средства и тогда помогут? Жизнь не стоит на месте. От ее новых веяний никуда не деться: надо знакомиться, надо приспосабливаться. На рынке, например, перемены в обстановке видны невооруженным глазом. И обычно ситуация меняется с каждой минутой. В других областях деятельности ветры перемен дуют слабее и менее заметны – но обновление идет. Вся беда в том, что условия меняются, но человек не всегда улавливает перемены, даже если у него что-то разладилось в жизни. Поэтому надо быть всегда начеку: испытанные на сегодня средства завтра могут и устареть.

ГЛАВА 12 Движущие силы достижения цели

Удовлетворить в той или иной степени свои потребности, достичь в той или иной мере своих целей – значит, остаться более или менее довольным жизнью. Понятно, что степень второго зависит от степени первого. А от чего зависит она?

Во-первых, важно, способен ли человек понять, чего хочет, и поставить цель. Это не так просто, как кажется. Все дело в природном любопытстве людей и их тяге к чему-то привлекательному для них – этих мощнейших внутренних силах. Из-за них всегда что-нибудь требуется. Человек будет с жизнью не в ладу, пока не получит желаемого. Когда одолевает страсть к какому-то делу, человеку или предмету, то зачастую бывает трудно прикинуть возможный расклад или наметить планы: мешают прочие внутренние силы – понятия, ассоциативные связи, воспоминания. Поэтому сначала нужно разобраться: ладят ли наши потребности и страсти с прочими внутренними силами? Ведь те, в некотором смысле, говорят «нельзя». Не грозит ли нам раздор?

Но вернемся к вопросу о том, отчего зависит степень удовлетворения. Во-вторых, она зависит от того, насколько человек понимает характер внешних сил, с которыми предстоит взаимодействовать, чтобы удовлетворить свои потребности и достичь целей. (Глубина проницательности напрямую связана с тем, как человек проявляет себя в жизни, чтобы добиться желаемого.) В-третьих, степень удовлетворения зависит от набора умений, которыми овладел человек, чтобы взаимодействовать с миром. Наконец, в-четвертых, играет роль способность пустить их в ход.

Допустим, человеку требовалось, хотелось, мечталось или »думалось одно – а он получил нечто другое. Значит, он просто не дотянул в своих познаниях до требуемого уровня; или же у него нет нужных навыков, чтобы сделать требуемое. Насколько он не дотянул – настолько и недополучил. К первой причине («не дотянул») в качестве условия относится и способность (или неспособность) беспристрастно (без иллюзий) оценить, может ли жизнь дать то, чего некто требует или хочет. Не исключено, что как раз не может – или может, но не в том объеме или не в те сроки. Однако во внутреннем мире человека не было средств взвесить все за и против и вычислить реальный шанс.

Кроме того, надо учесть и такой вариант: жизнь могла дать желаемое, но человек не разглядел свой шанс, потому что не научился хорошо распознавать ситуации – то есть взглянуть на них под углом, откуда шанс виден. «Эх, если бы...» или «Да знай я тогда, что...» – говоришь себе обычно тогда, когда время спустя узнаешь то, чего не знал в нужный момент и что помогло бы увидеть упущенное. Впрочем, нередко неопознанный шанс так и остается неопознанным: а ведь требовалось всего лишь чуть-чуть сместить угол зрения! Но откуда было знать, что желаемое упущено просто потому, что не хватило нужных знаний? Будь они во внутреннем мире – так

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru человек, наверняка, заметил бы свой шанс (если, конечно, ничто не затуманило бы его взгляд).

Хочу, однако, кое-что пояснить. Если в отношениях с людьми вы прибегаете к силе или уловкам, потому что иначе желаемого не достичь, то это – не что иное как давление на них: пусть, мол, поступятся собственными понятиями. Ведь если бы вы сошлись в мнениях, то сила и уловки не потребовались бы. Зачем они при таком согласии? Зачем давить на кого-то, если он и так готов сделать требуемое? Своим давлением вы нарушаете его внутреннее равновесие. И обычно он постарается вернуть его путем какой-нибудь отместки. Так что рано или поздно – готовьтесь.

Кстати, хотел бы упомянуть об одном общем выводе о человеческой натуре, поскольку он касается темы нашего разговора. Люди в большинстве своем всю жизнь стараются изменить, а точнее, подогнать то, что вокруг, под уклад своего внутреннего мира. А надо всего-навсего изменить свой взгляд на то, что вокруг: тогда и оно в их восприятии изменится.

Рассмотрим теперь вторую причину: то есть когда нет нужных навыков, чтобы сделать требуемое. Ведь можно и самый подходящий алгоритм действий разглядеть, и доступность желаемого оценить беспристрастно – но отсюда еще не следует, что у человека хватит мастерства выполнить намеченное. Не исключено, что он либо недооценит свой уровень навыков, которые потребуются именно для данного случая (то есть решит, что на большее не способен), либо переоценит его. Кроме того, даже если уровень подходящий, не исключены помехи: помните, что говорилось о понятиях и страхах? Да, эти барьеры, или сдерживающие силы, не дадут выполнить намеченное как следует. Человек может догадываться о том, что такие понятия и страхи у него есть. Но он может и не подозревать о них, то есть они абсолютно подсознательные. Под «подсознательными» я имею в виду любые ощущения, которые не поддаются непосредственному сознательному анализу. Допустим, человек боится войти в воду: он может знать, что у него водобоязнь, но совершенно не помнить о неприятном случае, который был связан у него с купанием. Поэтому он не может объяснить, почему боится этого действия.

Обратите внимание, что припоминание и воспоминание – совсем не одно и то же, и очень важно отличать одно от другого. Воспоминание – это то, чем становится все пережитое. Способность же специально вызвать воспоминание в памяти – это уже припоминание. Одни воспоминания вызвать нетрудно, потому что каналы связи с ними (где бы они ни хранились) от частого употребления стали проторенными дорожками. Иначе говоря, человек помнит, как припомнить такие воспоминания. Но масса других воспоминаний уходит в подсознание. Это воспоминания, вызывать которые человек разучился. Почему? Потому что либо дорожки к ним заросли, либо он просто так до конца и не понял, что же именно прежде всего уловили тогда его органы чувств. Но дело даже не в этом, а в другом: ничто из попавшего во внутренний мир не исчезает бесследно и не перестает существовать только потому, что человек этого не помнит. Одни могут припомнить какой-нибудь случай, а другие – нет. Одни способны специально вызвать в памяти какое-нибудь понятие, которое им прививали в детстве, а другие – нет. Эти составляющие внутреннего мира в любом случае скажутся на поведении человека, так что слабая память или забвение им не помеха – как и физическое течение времени. Конечно, способность припоминать с годами ослабевает, но они не влияют на электрический заряд (качество энергии) и силу его эмоциональной окраски. Так, старинное изречение «Время – лучший лекарь» к внутреннему миру не относится. Время лечит телесные раны, поскольку тело – это часть физической действительности, где «все течет, все изменяется». Но время не властно над воспоминаниями, которые хранятся во внутреннем мире: ведь он состоит не из физической материи, а из хранимой энергии – а она со временем не меняется.

Душевные раны (отрицательно заряженная энергия внутреннего мира) сами собой не залечиваются: их надо уметь изживать или превращать во что-то другое. Людям кажется, что время лечит раны, потому что с годами, проходя через все новые ситуации, они либо невольно расстаются со старой болью, либо сооружают оборонительную линию из понятий, которыми отгораживаются от нее. Вообще, от бесконечной, казалось бы, способности человека твердить «Нет, мне не больно!» и скрывать следы душевных ран они становятся почти неуловимыми. С телесными ранами такого не получится. Ведь пострадавшему почти всегда известно, когда и как он повредил себе что-нибудь. Если кто-то сломал ногу – значит, он не сможет ходить и волей-неволей узнает о переломе. Если кость плохо срастется, то и это обнаружится: ведь тогда походка у человека изменится (он начнет, например, хромать), ему будет больно ходить и так далее. Иное дело – раны душевные: они не

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru так бросаются в глаза. Их выдают недовольство и душевная боль, которые раз за разом переживает человек. Но он может отгородиться от этих сигналов, которые посылает его собственная отрицательно заряженная энергия: подгонит свои понятия под нужный вывод – вот и убедил себя, будто страдает не по своей вине.

Почему я особо выделяю этот момент? Потому что, по моим наблюдениям, большинству людей с трудом верится, что их детские происшествия могут все еще сказываться на их нынешних поступках и отношении к жизни. Но подумайте сами: разве может быть иначе, если все пережитое становится составляющей нашего внутреннего мира? А в сумме составляющие становятся внутренней причиной нашего отношения к внешнему миру. Но, повторяю, при этом человек может, например, бояться чего-то, но не помнить, отчего он стал бояться этого. Более того, от него даже не требуется открыто признаться себе в том, что в нем засел такой страх: ведь это ощущение можно всегда приписать чему-то другому или заглушить мыслью о нем вином либо наркотиками. Но как бы человек ни старался гнать прочь свои внутренние ощущения – они по-прежнему при нем. Иначе чему он так упорно противостоит? Страх остается: ведь энергия воспоминания о каком-то случае заставит почувствовать его. Хочет человек вспоминать или нет, откуда взялся этот страх, – уже неважно.

Воспоминания, понятия и ассоциативные связи не вытравить ни временем, ни алкоголем, ни наркотиками, ни попыткой загнать куда-нибудь в подсознание, которое поможет не осознавать их. Они продолжают свое действие в качестве источника энергии для многих наших занятий: они скажутся и в том, как мы собираем и отбираем информацию извне, и в том, как поступаем. Так может продолжаться вообще всю жизнь – если, конечно, не научиться справляться с ними. Вы никогда не задумывались над тем, почему было так тяжело расстаться с какой-нибудь вредной привычкой? Или, например, почему бывает так трудно выполнить какой-нибудь хорошо продуманный план, который вы просто обязаны были выполнить? Да, виноваты они – те самые, что засели внутри и не дают хода вашим намерениям. Намерение сделать что-то – это еще не убеждение. Иными словами, намерения бывают разные: одним наши понятия, воспоминания и ассоциативные связи командуют «Вперед!», а другим говорят «Стоп!». Когда есть одобрение изнутри, то все идет как бы само собой. В самом деле, с чем бороться, если намерения в ладу с понятиями, воспоминаниями и ассоциативными связями? Другое дело – когда не в ладу. Тогда выполнение намеченного превращается в борьбу; тогда человек не может сосредоточиться, легко отвлекается и делает ошибки, которые в народе называются дурацкими.

Возьмем такой пример. Некий курильщик пришел к выводу, что курить вредно. И он дал себе слово бросить вредную привычку. Каково его намерение? Стать некурящим. Но едва он выкурил последнюю сигарету – его понятия уже нашептывают ему: «Ты же курильщик! Ну и кури себе!» В конце концов эти нашептывания доведут его до соблазна потянуться к пачке сигарет – и он не устоит: возьмет и закурит. Налицо классический пример борьбы намерения с понятиями, причем не просто борьбы – ему во внутреннем мире вообще не на что опереться. Ведь там нет опорного понятия, которое шепнуло бы ему: «Ты – некурящий». Откуда же взять энергию на привычку не курить? Ее придется черпать из сознательного желания переделать себя в некурящего. Но оно не может враз перечеркнуть всю энергию понятий, которые укоренились за долгие годы курения. Им еще с лихвой хватит этой энергии, чтобы управлять его сознательным вниманием (его взгляд и мысли тянутся к пачке сигарет) и поведением (он взял-таки сигарету и закурил).

Ну, а если внутренняя опора (понятия, воспоминания и ассоциативные связи) для намерения имеется: тогда все выйдет легко? Не всегда. Помешать выполнить намеченное могут прочие недовольные им понятия. Чаще всего напрямую противостоят какие-нибудь подсознательные или забытые понятия. В результате делаются пресловутые дурацкие ошибки. Отличный тому пример – рыночная торговля. Сколько людей тратят уйму времени, сил и денег, чтобы стать трейдерами! А сколько они учатся рыночному делу! За такие рыночные познания даже стоящие на одной ступени с ними удостаивают их самых высоких оценок. Однако на практике они так и не могут провести сделку грамотно или по плану. Трейдеры такого рода умеют стабильно, день за днем, делать деньги. Но рано или поздно, достигнув какого-то предела, они быстро – за одну-две сделки – спускают выигранное. Они словно сначала поднимаются в гору, а затем, достигнув пика, летят с нее кувырком. Оказавшись у подножия рыночной горы, неудачники начинают новое восхождение в привычном для них духе – и история повторяется. Она повторяется не случайно. В чем причина?

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Разве в каждом из таких случаев у этих людей не было для победы действенной, пригодной тактики? Конечно, была. И явно были очень четкие понятия, которые могли служить опорой в торговом деле. Но трейдеры все же оплошали: они не выявили и не искоренили массу других понятий (и сознательных, и подсознательных), которые напрямую противились затее торговать или зарабатывать рыночной торговлей. В их числе, например, многие понятия, связанные с религиозным воспитанием: уж эти точно скажут твердое «нет» вообще всей идее спекуляции, то есть наживы. А чем торговля не нажива? Там тоже берешь деньги, а взамен ничего не даешь. Но так поступать нельзя, говорят многие религиозные учения. А вот другой типичный пример: он связан с сильнодействующими этическими соображениями о труде. Большинство людей воспитано в духе жестких понятий о том, что считать работой, а что – нет, и щепетильного отношения к тому, каким способом заработаны деньги. Понятно, что торговля также плохо вписывается в большинство этих понятий.

Значит, при всем совершенстве торговой тактики трейдер уже самим фактом торговли потревожит покой всякого понятия, которое на дух не принимает торговлю ни как достойное занятие, ни как способ зарабатывать деньги. В итоге подавленная энергия, которая накапливается в этих противоборствующих понятиях, доведет трейдера до такого состояния, что он вдруг начнет отклоняться от собственных торговых правил или намерения делать деньги. Нередко он даже чувствует, что вот-вот сделает торговую ошибку – и спокойно себе ошибается. Почему? Он обезволил и не может остановить себя – а если и остановит, то не сразу, а лишь проиграв прежде столько, сколько нужно, чтобы восстановить равновесие в своем внутреннем мире.

Тот, кто в таких ситуациях не понимает, что с ним происходит, может почувствовать себя слабаком – если начнет судить себя строго. Кого-то, возможно, одолеют беспомощность и страх: ведь страшно, когда, похоже, не имеешь власти над некими непознанными внутренними силами, а они над тобой – имеют. В чем дело – не ясно; как с этим бороться – тоже не ясно. Как быть? Большинство старается поставить внутренние барьеры: может, хоть они удержат эти силы, не дадут вмешаться. Но барьеры, конечно, не помогают, отчего положение пугает еще больше. И, увы, настает черед алкоголя и наркотиков. Возьмем, к примеру, алкоголика: он ведь признает, что он – пьющий. Первопричина злоупотребления – попытка отмежеваться от этих внутренних сил, над которыми у него, как ему кажется, нет власти. Но чем сильнее он отгораживается, тем сильнее они давят и тем больше приходится пить, чтобы отгородиться. Но чем больше он пьет, тем хуже становится для него все вокруг: ведь оно – отражение его внутреннего мира. В конце концов или все вокруг, или его собственное тело, или то и другое вместе становятся до того плохи, что он больше не в силах скрывать свое истинное состояние. «Да, я – алкоголик, и мне пора заняться собой», – признается он. «Да, мне пора заняться тем, отчего я и начал пить» – читаем мы в подтексте сказанного.

Каков же общий вывод? Можно научиться забывать болезненные воспоминания или не обращать внимания на понятия, которые есть во внутреннем мире и которые не поддерживают наши намерения. Но отсюда еще не следует, что они от этого станут слабее влиять тем или иным образом на наше поведение. Хотите изменить нежелательное для вас поведение? Тогда измените внутреннюю силу этого поведения. Снять пути страха, исцелив душевные раны, сменив одно понятие на другое, обратное ему, или вообще удалив его – вот то, чему надо поучиться. А для этого нужно уметь управлять энергией внутреннего мира. Знай люди способ управлять своими понятиями, воспоминаниями и ассоциативными связями, так у них, во-первых, не начались бы циклы вынужденного осознания, о которых говорилось раньше.

На данный момент мы с вами вывели три группы сил, которые постоянно действуют в нашей жизни. Первая группа – это все внешние силы, которые могут выступать в роли причины какого-то явления, а мы, люди, испытываем на себе его следствие. Некоторые из этих сил нам отчасти знакомы, а некоторые – нет. Насколько человек их изучил и понял, насколько применяет в жизни эти знания – настолько он и остается ею доволен, когда старается удовлетворить свои потребности и достичь целей. В число всех этих внешних сил входят и все (то есть и знакомые нам, и не знакомые) силы перемен. Это силы, которые автоматически изменяют все, что состоит из атомов и молекул. В результате рано или поздно знания, которые у нас все-таки есть, устаревают. Так, стул, на котором вы сидите, читая мою книгу, день ото дня ветшает. Рано или поздно он уже не сможет выдерживать ничей вес, и тогда ваше понятие о его прочности устареет.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru

Ко второй группе относятся глубинные внутренние силы любопытства и тяги к каким-либо привлекательным для человека предметам. Это они побуждают его открывать и познавать мир, действовать – причем, похоже, по заданному плану. Так, у каждого есть нечто, к чему у него обнаруживается природная тяга: ему интересно знать это или научиться делать это. Вокруг имеется много другого, которое тоже можно познать – но нет к другому природной тяги. Допустим, кто-то всегда хотел быть музыкантом, пожарным, актером или врачом. И он, верный своему призванию, становится тем, кем мечтал, отчего очень доволен жизнью. Но если обстоятельства приведут человека туда, куда его совершенно не влечет, то он будет ощущать некую пустоту – словно ему чего-то в жизни не хватает. Вообще, это ощущение очень трудно выразить словами. Но кого и к чему влечет? Корни природного любопытства и страсти тянутся в самые глубины бытия. Это очень мощные силы-стимулы проявить себя: они побуждают человека воплотить в жизнь плод своего воображения или стремиться к предмету своих интересов. В таких случаях человек нередко наталкивается на сопротивление внешних сил – как, впрочем, и внутренних (в виде привитых понятий).

В третью группу входят понятия, воспоминания и ассоциативные связи. Они, как и силы любопытства и страсти, относятся к составляющим внутреннего мира, но появляются исключительно вследствие какого-то общения с внешним миром. Иное дело – силы любопытства и страсти: они врожденные и, похоже, заданы, либо на духовном уровне, либо на генетическом. Одни понятия, воспоминания и ассоциативные связи служат хорошим подспорьем, помогая успешно справляться с жизнью и быть более-менее довольным ею. Другие же (и их немало), наоборот, несут с собой неудачи, боль и недовольство, потому что не дают человеку расширить рамки уже познанного и проявить природное любопытство. Иными словами, они, в частности, мешают внутреннему росту человека.

Но раз без взаимодействия с внешним миром не обойтись (иначе как удовлетворить свои потребности и достичь целей?), то надо подумать, как добиться большего удовлетворения от жизни. Путь к решению очевиден: больше узнать о характере этих сил и лучше в них разбираться. Значит, нужно постоянно учиться. Единственное, что может действительно помешать человеку постигать внешние силы, – это его внутренние силы в виде понятий, воспоминаний и ассоциативных связей. Это они, накапливаясь, подавляют природное любопытство человека, порою свертывая всякое обучение вообще.

Вы, наверное, слышали поговорку о том, что «на старости лет не переучишься». В ней, конечно, есть доля правды – хотя точнее было бы сказать «на старости лет переучиваться не станешь». Чувствуете разницу? Все дело в сопротивлении и отказе от всего нового, а не в возрастных способностях. Научиться чему-то новому можно в любом возрасте. «Да ну! Зачем? Я и так знаю все, что мне надо» – думает кто-нибудь под давлением всех своих познаний и опыта, которым вполне доверяет. Понятно, что последствия такого отношения к жизни могут быть (и нередко бывают) катастрофическими. Заставить упряма передумать может только настоящая беда или один провал за другим. Тогда он согласится, что корень его бед в том, что он не желает хоть в чем-то переделать себя. Конечно, недуг всезнайства других виден невооруженным глазом. Но как бы распознать его в себе? Только не говорите, что в вас его нет. Он есть у каждого, потому что у каждого есть понятия, воспоминания и ассоциативные связи, а он – плоды их работы с информацией.

Чтобы учиться не переставая, нужно научиться приспосабливаться. Для этого нужно овладеть особыми психологическими приемами: с их помощью можно так управлять своими мыслями, что они улучшат, подправят, заменят или изменят полярность (электрический заряд) различных составляющих внутреннего мира. Речь идет о тех из них, которые скрывают или замедляют восприятие и действия человека, мешая ему достичь большей гармонии с жизнью. Дав себе приказ приспособиться, человек приходит в состояние готовности учиться, как удовлетворять свои потребности и достигать целей все успешнее. Заметьте: в их числе и потребность изучать предмет, вызывающий любопытство и страсть; эту охоту тоже отбивают понятия, воспоминания и ассоциативные связи.

Чтобы приспособляться, нужно выбрать путь непротivления учебе и переменам. Для этого нужна готовность выйти за рамки мышления, ограниченного понятиями, воспоминаниями и ассоциативными связями. Кроме того, нужна готовность овладеть наукой управлять энергией внутреннего мира: тогда можно избавиться от отрицательных последствий болезненных воспоминаний. Научитесь менять знак болезненного воспоминания на обратный – и оно перестанет быть болезненным. Если

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru отрицательно заряженное воспоминание разрядить (то есть лишить этой энергии), оно не сможет больше наводить страх. Страх всегда ограничивает выбор вариантов, которые со стороны видятся возможными. Ведь он направляет все наше внимание в одно русло – к объекту страха. И что в конечном итоге? Человек устраивает сам для себя то, чего как раз старался избежать. Заметьте, что менять полярность воспоминания – еще не значит изменить его картину. Иными словами, пережитое не забыто; его можно и впредь использовать как часть своего ассортимента знаний о жизни. Меняя качество энергии воспоминания (с отрицательной на положительную), мы лишаем ее возможности наводить страх, чем открываем себе доступ ко всем остальным вариантам решения, которые предлагает данная ситуация.

Хорошо, когда желание изменить себя появляется не от отчаяния, а по каким-нибудь другим причинам. Иными словами, хорошо, когда человек научился понимать, каких знаний ему не хватает, задолго до того, как жизнь доведет его до отчаяния. Но как это сделать? Нужно ввести в свой внутренний мир три отправных и опорных пункта. Они помогут поддерживать дипломатические отношения с внешним миром. Кроме того, они зарядят ваше желание энергией, которая сработает как пусковой механизм этого желания, а его движущей силой станут потом ощущаемые перемены к лучшему.

Итак, пункт номер один: вы еще не познали все, что надо. В результате всегда найдутся неведомые силы, для которых вы станете объектом действия. Надолго ли? Во всяком случае, пока не постигнете внешний мир настолько глубоко, что сможете разом воспринимать все происходящее вокруг. Следовательно, человек должен быть вечным учеником природы – от первого вздоха до последнего: ведь уровень его интеллекта пока не позволяет разом воспринимать всю информацию, которая поступает на данный момент отовсюду. Так что пока из всего ее потока невольно приходится выбирать для себя то, что под стать собственным понятиям.

Пункт номер два: сложившиеся у вас понятия могут оказаться малопригодными для того, чтобы удовлетворить себя в достаточной мере. Как сложились ваши понятия – под чьим-то нажимом (то есть под давлением внешней силы) или добровольно (то есть под действием внутренней силы в образе любопытства или страсти) – роли не играет.

Пункт номер три: все познанное вами, оставаясь пригодным и служа вам верной службой, тем не менее, тоже подлежит изменению, потому что меняется жизнь. Иначе говоря, зачастую не исключено, что из-за новых знаний (а они нужны, чтобы стать довольнее и счастливее) придется частично заменить или полностью забраковать старые знания. Отказаться менять уже познанное – это, в общем, все равно что заявить: «Я и так знаю все, что только можно. Мне больше учиться не надо». Надо или нет – определить нетрудно. Тот, кому приспособливаться незачем, был бы вечным всем доволен. Малейшее недовольство от взаимодействия с внешним миром и есть признак того, что надо чему-то поучиться.

КАЖДЫЙ МОМЕНТ – ИДЕАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ

Тот, кто начнет действовать, исходя из трех названных пунктов, сам убедится, как каждый момент становится идеальным показателем его уровня развития и того, что нужно сделать, чтобы усовершенствовать себя. Возьмем, к примеру, некоего трейдера. Его цель – сделать деньги на торговле. Допустим, он увидел выгодный, как ему кажется, момент для сделки. И он в нее вступает. Знаете почему? От страха ошибиться. Повинуясь тому же страху, он при оценке фактов будет отсекал любые свидетельства того, что он ошибается. Напомню, что страх – механизм, которым природа наделила людей для того, чтобы они, получив сигнал об опасности, сумели избежать ее. Но так ли уж опасно оказаться неправым? В данном случае (как и в большинстве всех остальных) дело не в опасности, а в ощущении боли и унижения, которое осталось в человеке от прошлого опыта. Допустим теперь, что рынок (или кто-то в его роли) сообщит трейдеру нечто, идущее вразрез с его желанием. Тогда страх заставит его либо исказить факт, либо просто сорвать зло (ведь правда глаза колет) на нечаянном осведомителе: «Да вы соображаете, что говорите?!» Вот и найден способ избавиться от боли, которую он носит в себе с прошлых времен. Вообще, от страха он кончит тем, чего как раз и старается не допустить. Каким образом? Смотрите: он избегает фактов, которые покажут, что можно получить от рынка на самом деле – то есть невольно сравнить с тем, чего он хочет или на что рассчитывает. И вот такой факт появился: рынок все-таки двинулся против трейдера. Как быть с этой истиной? Вероятно, закрыть на нее

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru глаза. Это дается не без боли, но она слабее боли, с которой пришлось бы признать горькую правду. Когда же трейдер прозреет? Очевидно, когда первая боль станет нестерпимой от накопившейся суммы убытков – то есть когда легче признать свою ошибку, чем нести потери и дальше.

Дело тут еще в том, что потери – это тоже плоды трудов. По ним судят, что тот или иной человек (в том числе и наш трейдер) представляет собой в целом на данный момент. Теперь о цели. Цель – это намерение, спроецированное в жизнь. Это потребность, которая рано или поздно должна быть удовлетворена. Потребность возникает, когда ощущается нехватка чего-то. Ощутить потребность – значит автоматически сосредоточиться затем на поиске средств (путей) удовлетворить ее. Информация извне, которую при этом оценивает человек (то есть характер и глубина его проницательности), зависит от его способности видеть различия. Но из поля его зрения надо вычестить все данные, которые он отбросит под давлением страха. Отчего же зависит успех в удовлетворении той или иной потребности? Первое: от оценки информации; второе: от намеченного затем плана действий; третье: от имеющихся навыков. При этом надо сделать скидку на всевозможные понятия, воспоминания и ассоциативные связи, которые скажут этой потребности «Нет!». Они (как ничто другое) способны в любой момент взаимодействия человека с внешним миром показать, каковы его познания и насколько умело он их прилагает к делу.

Тот, кто не видит и не признает, что каждый момент – это идеальный показатель его уровня, отсекает себе путь к информации, которая нужна для саморазвития. Путь к навыку, которым надо овладеть, чтобы лучше проявить себя в жизни, должен иметь верную отправную точку. Как ее определить? Считать, что любой результат отражает то, что вы представляете собой в целом на данный момент. Тогда станет ясно, какими навыками надо овладеть и каким образом это можно было бы сделать. Без верной отправной точки вы окажетесь во власти иллюзий.

Откуда они берутся? Виноваты все те же понятия: человек думает, будто много знает (а на самом деле меньше этого) и многое может (а на самом деле меньше этого). Более того, он думает, будто внешний мир согласен с его мнением (самоуверенностью), а потому на дух не принимает ничего, что говорит об обратном. Иллюзии – это разрыв между желаемым и действительным. Действительное – это то, каков человек на самом деле, о чем как нельзя лучше свидетельствует каждый момент и откуда видно, чему надо поучиться, чтобы двигаться дальше. Желаемое – это уверенность человека в том, что он уже совершенен, а потому и учиться ему больше нечему. Но будь так на самом деле (то есть достигни кто-нибудь совершенства в знаниях и умениях), тогда никто никогда и ни на что бы не жаловался. И никому не пришлось бы искать отговорки, оправдания или объяснять задним числом, почему у него что-то вышло не так, как намечалось.

Каждое наше "если бы" и "кабы" – это показатель степени иллюзии, которую мы питаем. Ведь что означает "Если бы я мог, то я бы..."? Это означает, что в каждый момент вы делаете все возможное – со скидкой на все составляющие (как сознательные, так и подсознательные), которые влияют на ваши оценки и действия. Признайте, что каждый момент действительно показывает уровень вашего совершенства. Согласитесь с его показаниями. И тогда вы всегда найдете верную точку отсчета – то есть поймете, чему нужно поучиться, чтобы иначе взглянуть на жизнь, или какие средства создать, чтобы действовать в ней иначе.

Вернемся к примеру с условным трейдером. Если он хочет сделать из себя стабильного рыночного лидера, то ему нужно кое в чем совершенствоваться. Так, придется понять, что рынок всегда прав. Однако на этой правоте можно сыграть, если судить о действиях рынка не по жесткому шаблону, а более гибко. Но для этого, то есть для объективной оценки, нужно изжить в себе страх ошибиться. Иначе страх действительно доведет до ошибки.

Кроме того, потребуется ввести для себя какие-то определенные торговые правила, чтобы управлять собой и приучиться к самодисциплине. Следуя он такой системе правил, он бы никогда не дошел в потерях до нестерпимой боли, от которой пришлось бы выйти из сделки. Ну, а если трейдер отказывается признать, что ситуация показала его текущий уровень развития? Если он не согласен с полученной оценкой и винит в своих потерях рынок? Если он пытается убедить себя, что почему-либо не виноват в такой концовке? Что ж – значит, он тешит себя иллюзией. Он не принимает себя таким, каков есть. Следовательно, он автоматически отворачивается от информации, без которой ему не стать таким, каким хочется.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Но надо посмотреть – таки в лицо правде о себе! Тогда можно будет посмотреть в лицо и правде жизни. Чем меньше тешишь себя иллюзиями, тем точнее оцениваешь обстановку – ведь тогда почти не ставишь заслонов от доступной информации. Под "доступной информацией" я имею в виду ту, которая доступна для восприятия. Чем меньше заслонов от нее ставишь, тем больше познаешь. А чем больше познаешь, тем легче предугадать, как и чем ответит внешний мир при данных обстоятельствах. Если же закрывать глаза на факты о себе, то эти факты ускользнут из поля зрения при оценке какой-нибудь ситуации.

Конечно, никому не хочется признавать в себе то, что расценивается как слабости. Но именно их и надо признать, чтобы подняться над ними. В противном случае человек и впредь будет строить свою жизнь на иллюзии. Для ее подпитки нужно столько сил, алкоголя и наркотиков, что в конце концов эти средства исчерпают себя. И тогда иллюзия превратится в прах: человеку откроется горьчайшая истина о нем. Но признать правду жизни или правду о себе ничуть не больнее, чем узнать то же самое после краха иллюзии. Просто в первом случае это происходит быстрее. Зато, признав правду о себе, человек уже делает первый шаг, чтобы разорвать круг недовольства и превратить его в нарастающий цикл преуспевания. Итак, человек смело смотрит в лицо обстоятельствам; затем он определяет, что нужно познать для более успешных действий; а далее он приступает к учебе и работе над собой. Так что же может быть лучше для достижения цели?

КАЖДЫЙ ТРЕЙДЕР ВЫИГРЫВАЕТ РОВНО СТОЛЬКО, СКОЛЬКО ЗАСЛУЖИВАЕТ

Трейдеры вступают в сделки и выходят из них по своему усмотрению. Как они принимают решения? В зависимости от того, к чему придут все составляющие их внутреннего мира в ходе взаимодействия. Жаль, что нельзя провести их учет: измерить энергию каждого; подсчитать голосующих за положительную самооценку человека и за отрицательную; найти разность, то есть оценку человека как таковую. Этот сухой остаток напрямую соответствует сумме, которую трейдер выигрывает из того, чем располагает данная сделка или что имеется на данный день, месяц либо год. По той же логике можно судить, сколько трейдер проигрывает рынку.

Предвижу, что многим такая постановка вопроса придется не по вкусу. Но если недостаток понимания, знаний и навыков роли не играет, то чем тогда объяснить результаты? Ведь торговые правила трейдер устанавливает для себя сам. Никто не заставляет его вступать в сделки или выходить из них – разве что брокерская фирма (когда ликвидирует позицию трейдера, если тот вовремя не внес залоговое обеспечение). Каждая сделка дает массу шансов снять прибыль или пресечь потери. Кто на что решится при том или ином раскладе в том или ином случае? Очевидно, смотря кто как расценит обстановку и как проголосуют все составляющие его внутреннего мира. Чем же все кончится? Итог зависит от суммы двух моментов: на что человек решится и насколько он способен выполнить собственное решение, в чем снова скажутся факторы внутреннего мира: все они влияют на то, что думает о себе человек.

Торговля – это упражнение по накоплению денег. Если человек научился торговать (то есть умеет выискивать выгодный момент и совершать сделки), то кто же (или что же), если не он, ответчик за исход дела? Допустим, каждого трейдера обязали бы вести график его торгового счета. По такому графику можно проследить за внутренней борьбой трейдеров и их мыслями о себе изо дня в день, из месяца в месяц или из года в год. Эти графики были бы очень похожи на типичные столбиковые или пункто-цифровые графики самих рынков: те же уровни поддержки и сопротивления, зоны консолидации, подъемы, обвалы, откаты. Все эти модели служили бы зеркалом умонастроения трейдера – совсем как рыночные модели, которые служат зеркалом общего умонастроения всех его участников.

Что еще могут эти графики, как и рыночные? Показать, что будет дальше, – только нужно знать, на что смотреть. К таким прогнозам прибегают некоторые из брокерских фирм более передового ранга, которые управляют крупными фондами. Их специалисты строят нечто вроде графиков кпд трейдеров, которых нанимают торговать на деньги доверенных им фондов. Исходя из моделей, которые образуются на графике того или иного трейдера, руководство фирмы перебрасывает ему соответствующую сумму для торговли. Иначе говоря, по рыночной предыстории трейдера не так уж трудно понять, когда он близок к триумфу: на это укажет его внутренняя психологическая готовность. Ведь так, кстати, и рынок собирается с

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
силами перед крупным ходом.

Хотите все больше обыгрывать рынок? Тогда вам, частным трейдерам, нужно научиться все выше расти в собственных глазах. Для чего? Чтобы твердо знать: вы заслуживаете того, чего хотите или то, что получаете. Деньги на рынке можно скопить в два счета, получив внезапную прибыль. Но вот чтобы удержать ее, нужна внутренняя опора. Чаще всего ее нет, оттого и происходят все эти истории типа «из грязи в князи». Спросите у кого-нибудь из биржевых кругов – и он, наверняка, припомнит такой случай. Ну, а первый шаг в подъеме самооценки – это, конечно, согласиться с истинной отправной точкой: вы – и только вы – в ответе за исход дела. Исход покажет, каких знаний о рынке, о себе или о том и другом вам не хватает. В конечном итоге все, что вы делаете, сказывается на том, растете вы в собственных глазах или падаете. Поэтому ваша самооценка и колеблется изо дня в день или даже из минуты в минуту. Как лучше всего повысить ее? Заняться саморазвитием.

ГЛАВА 13 Управляем энергией внутреннего мира

В каком смысле «управляем», спросите вы, не подозревая, что во многом уже управляете ею. Просто вы, наверное, даже не задумывались над этим. Вам, конечно, случалось получать какую-нибудь легкую душевную рану – типа мелкой обиды? Но потом эта слабая боль, подогреваемая разыгравшимися чувствами, выростала до неистовства. Как же вы дошли до него? Очевидно, неотступно думая о том, кто или что вас задело. Энергия ваших мыслей может растравить душу – но может и успокоить: смотря как думать. Если мысли черные, то своей отрицательной энергией они усилят боль. Понятно, что так можно дойти до любой крайности. Но можно и остановиться – когда на то будет воля или силы. Силы действительно требуются, причем чем мощнее отрицательный заряд, тем труднее с ним справиться. И так, получив легкую душевную рану, вы разбередили ее направленным действием черных мыслей, чем умышленно разозлили себя. Так чем вы, думаете, занимались? Вы управляли, а точнее, манипулировали энергией внутреннего мира.

По той же логике светлые мысли снимают эмоциональное напряжение раны. Каждому из моих читателей, наверняка, доводилось замечать, что тот, кто не хочет смягчить свой гнев, не станет и слушать никакие доводы, которые смягчили бы его. Отказываясь прислушаться к так называемому голосу разума, человек тем самым отказывается управлять энергией своего внутреннего мира. Ведь почему рассерженному приходится заглушать голос разума? Именно потому, что он понимает: тот может сказать такое, отчего гнев уступит место другим чувствам. Кроме того, рассерженный знает, что изменив таким образом угол зрения (а тем самым и свои ощущения), он уже иначе посмотрит на ситуацию. Но если человек не желает измениться – какие бы плюсы это ни сулило – он не станет направлять свои мысли в русло, по которому придет к этим плюсам. Приведенные примеры – это лишь малая толика того, как вы уже управляете энергией внутреннего мира, чтобы достичь своих целей, когда настроены на такое. И если энергией внутреннего мира можно управлять из желания разрушать, то, очевидно, ею можно управлять из желания созидать. Главные идеи здесь – настрой и цель. Уточню, что речь идет о настрое намеренно придать мыслям определенное направление, чтобы изменить в себе нечто бесполезное.

Мысли – это очень мощное средство произвести перемены во внутреннем мире. С их помощью можно смещать, перестраивать, наращивать, уменьшать или менять полярность различных его составляющих. Мысли – это вид энергии, которая, видимо, сродни электрической или световой. Мысли могут стать причиной каких-то действий как во внешнем мире (например, когда человек высказывает их), так и во внутреннем. Направив их вовнутрь, человек, по сути, использует один вид энергии как средство изменить прочность и структуру другого. Так, с помощью мыслей можно изменить какое-то понятие или очистить болезненное воспоминание от отрицательной энергии.

Мысли сильны своей внутренней силой. Именно поэтому люди так осторожны в выборе информации (мыслей других, выраженных физически), которую предстоит воспринимать. Чутье подсказывает всем нам: стоит задуматься над чем-либо – и мысли перетряхнут наш внутренний уклад. От этой встряски внешний мир тоже станет казаться другим и ощущаться иначе. Тот, кто не хочет нарушать сложившийся уклад отношений между внутренним и внешним миром, будет намеренно делать все, что потребуется – лишь бы не нарваться на какой-нибудь очаг возмущения этого уклада.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Он будет гнать от себя любую мысль, которая могла бы потревожить этот уклад.
Ведь отчего происходят перемены? Прежде всего – от желания задуматься.

Лично я считаю, что человек устроен так, чтобы внутренне расти (развивать свою личность, выходя за рамки уже познанного). Более того, ему дано сознательно управлять своим ростом. Иначе зачем же он наделен способностью думать, мыслить логически, созидать и, как следствие, находить выход из мучительных положений и неудачных полос в жизни, которые случаются. Мучительные периоды начинаются и укореняются от болезненных воспоминаний. Вообще, если вдуматься, суть сказанного сводится к следующему: вместе со способностью думать и мыслить логически человеку дана способность залечивать душевные раны. Благодаря этому он может воспринимать мир, преодолевая страх. Залечивать душевные раны – это целая наука; и ею надо овладеть, научившись управлять энергией внутреннего мира. Но научиться забывать болезненные воспоминания, перенося их в подсознательное, еще не значит ослабить их влияние: они сказываются на том, как человек оценивает информацию извне, и способны подтолкнуть его к определенным действиям.

Человек наделен от природы даром творчества. В своих мыслях он может выйти за рамки понятий, воспоминаний и ассоциативных связей, которые на данный момент представляют для него мир как истинный. Способность выйти мыслью за рамки текущего набора ограничений (понятий, болезненных воспоминаний и ошибочных ассоциативных связей) или творчески использовать свое воображение – единственный противовес, благодаря которому человек растет, совершенствуется и преодолевает откаты и тяжелые периоды жизни, в которые попадает и поодиночке, и всем обществом. Но при этом надо учесть один момент: не всякая способность делать что-либо дается автоматически. До уровня автоматизма ее еще нужно довести, овладев навыком. Так, с помощью воображения человек может мысленно представить себе, что ему требуется или чего хочется, а затем – как все это может когда-либо осуществиться. Но такая игра воображения вовсе не творческая. Ведь не исключено, что он просто воплощает в образах то, что уже имеется в его воспоминаниях или понятиях. То же самое касается и мыслей. В большинстве случаев они позаимствованы из текущего набора понятий и воспоминаний. А это значит, что наши думы – из разряда того, что уже устоялось. Чтобы сделать свое будущее более радостным, нужно дать пищу воображению, а затем мысленно перенести плод этого воображения на реальную почву будущего. Проецируемое напрямую связано с тем, что уже есть в человеке – конечно, кроме случаев, когда оно вышло за рамки уже известного.

Вообще, если для мысли и есть преграды, так это правила, к которым люди приучены или которые они сами для себя установили. Ведь никто и ничто не мешает просто поразмышлять над тем, что уже считаешь истиной или что познал на собственном опыте. Мыслями можно блуждать где угодно, прикидывая различные варианты решения, пока не остановишь свой выбор на каком-то одном. Есть он во внутреннем мире или выходит за рамки текущего набора правил, по которым действует человек, – уже неважно. Что правила! Мыслью можно изменить и те из них, которые говорят нам «Нельзя!». Ведь на то человеку и дано менять себя, размышляя над тем, как бы научиться жить счастливее, быть довольнее жизнью. Иначе, зачем ему способность думать, мыслить логически и созидать?

Жизнь все время меняется; меж тем человек то и дело попадает в одни и те же мучительные положения. Почему? Потому что он не видит иных возможных решений, от которых исход был бы лучше. Оценка ситуации напрямую вытекает из предыдущего опыта. Как же найти новый выход, то есть вырваться из круга, в который человек загнан своими понятиями, воспоминаниями и ассоциативными связями? Ясно, что нужно знать что-то еще, чего пока не знаешь. Значит, чтобы найти выход из положения, которое вечно приносит лишь огорчения, нужно открыть дорогу мыслям за пределы познанного. Жизнь всегда представит человеку случай испытать всякое и во всякой мере – будь то любовь, душевная гармония, счастье, успех или же отчаяние, разочарование, гнев, ненависть, вероломство. Как переживет он эти минуты, зависит от того, чем он их встретит: ведь внешний мир никак не оценивает то, каким предстает перед человеком в данный момент. Он оценивается только самим человеком. Помните пример из главы 10, где проходим раздавали деньги? Там рядом ужались три разные реакции: радость, равнодушие, страх. А ведь, казалось бы, должна быть одна – радость: вот же они, деньги, берите! Но люди истолковали это предложение по-разному – смотря что подсказывал предыдущий опыт каждого.

Созидание, творчество – значит рост и перемены. Ведь что такое «творить»? Не что иное как делать что-то, чего раньше не было. Если нечто уже было – значит, оно

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru уже сотворено. Так как же творчески применять свое воображение? Очевидно, надо быть готовым выйти мыслью за рамки того, что считаешь истинным или возможным. Тот, кому не выдилось так или иначе загореться творческой мыслью, удивится, узнав, что одно только желание усомниться в пригодности чего-то в себе, рождает лавину творческих идей. Без таких полетов мысли человек видел бы свое будущее только в шаблоне прошлого: много не позволят воспоминания и понятия. В итоге они загнали бы человека в порочный круг повторяющихся ситуаций. Возможно, участники и места событий будут другие. Но сама ситуация, обстоятельства, условия будут неизменны, потому что человек не меняет внутреннюю опорную систему, чтобы взглянуть на жизнь по-другому.

«Необходимость – мать изобретательности»! Иными словами, необходимость создать какой-то новый механизм, устройство или придумать какой-то новый способ, чтобы сэкономить время, деньги либо сделать на этом деньги, ничем не отличается от необходимости создать себя заново, чтобы добиться успеха в жизни и быть ею более довольным. Эта необходимость станет движущей силой мысли: она вытолкнет ее за рамки текущих барьеров: пусть человек растет. Ну, а что это за барьеры, что за противодействующая сила, которая не дает человеку расти, уже ясно: масса понятий и все мучительные воспоминания. Значит, нужна сила противостоять им и сломить их. И такая сила есть: это наши мысли и наша готовность направить их в творческое русло.

Человеку жилось бы намного легче и, наверное, приятнее, действуй он понимая, что ему не хватает знаний, и стремись он к тому, чего пока не познал. Все стремится к тому, чего пока нет. Порою может показаться, что это не так. Но ведь в каждую минуту каждого дня человек становится таким, каким миг назад не был. С физической точки зрения идет процесс появления новых клеток и отмирания старых. А с умственной точки зрения идет познание чего-то нового. Всякий опыт пополняет внутренний мир воспоминанием или понятием. В свою очередь, они слагают понятие человека о себе, которое влияет на его взаимодействие с внешним миром. В ходе этого взаимодействия человек так или иначе меняет мир, а значит, создает новый, который тоже надо открыть и познать. Все сущее развивается, так как все сущее находится в движении. А движение – это перемены. Ведь даже самая высокая гора в мире в конце концов распадется на мелкие камни, которые затем превратятся в песок и пыль.

Но дело даже не в этом, а в том, что идея развития (то есть когда человеку все время не хватает знаний) предполагает, что ошибок как таковых не существует! Так называемые ошибки – это просто-напросто указатели для человека: «Вот чего ты пока еще не знаешь, а знать бы, конечно, надо». Вообще, что именно считать ошибкой? Ведь понятие о ней явно не врожденное. Возьмем, к примеру, детей. Стоит оставить их без присмотра, как они тут же начинают везде совать свой нос. Но таков уж их способ взаимодействия с окружающим миром, чтобы удовлетворить внутренние потребности учиться и развиваться. И они будут вести себя так до тех пор, пока не начнут понимать, что их действия не вполне вписываются в правила поведения, которые устанавливает тот, кто за ними присматривает. Кстати, детям очень нравится, когда за ними присматривают – то есть когда они в центре внимания.

Итак, точку отсчета в том, что считать ошибкой, а что – нет, мы невольно узнаем от других. Если уточнить, то эти другие – наши родители и воспитатели: это они передают нам свои понятия об ошибках. Но их понятия сложились при мучительных ситуациях, из которых сами они так и не нашли выхода, и сообщить нам большее они не могут: все остальное осталось за рамками их боли. Поясню сказанное: люди передают другим и свою неопытность, и свою умудренность опытом, сами не отличая при этом первое от второго. Но как же будет расценено то, что не сработало? Точно так же, как и сработавшее, – как истина.

Когда мы, взрослые, вдалбливаем своим детям собственные строгие понятия от том, что считать ошибкой (думая при этом, будто тем самым уберем их от нее), то на самом деле мы передаем следующему поколению собственную боль. Ошибка остается ошибкой, пока человек, развиваясь, не дорастет до уровня понимания, при котором сможет разобраться в данной ситуации. Тогда, благодаря новым знаниям, пережитое перестает быть ошибкой, перестает мучить. Но если этот уровень пока (а может, и вообще) не достигнут, человек невольно стремится уберечь других от повторения своего горького опыта, доходя в наставничестве до рукоприкладства – разумеется, исключительно ради блага наставляемых. Но хорошо ли оберегать других от ошибок, причиняя им боль – как душевную, так и физическую? Ведь мы не столько оберегаем, сколько закладываем в них периодически действующий страх. Мы навязываем им

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
собственный ограниченный уровень понимания и знаний: ведь страх – это удавка на шее того, кто хочет познать новое. Страх способен задушить всякое познание. Мы же самым что ни на есть прямым путем перекладываем боль своих нерешенных проблем на наших детей – так когда-то и наши родители переложили на нас боль своих нерешенных проблем. Так оно и ведется – от одного поколения к другому, пока не найдется смельчак, который порвет этот порочный круг силой творческого решения.

Хотите подходить к жизни творчески и тем самым учиться на собственных решениях? Тогда измените сначала свое понятие об ошибке. Ведь именно оно и ему подобные становятся внутренней преградой при попытке найти какой-то другой, более счастливый образ жизни. Фактически, ошибки сродни боли. Человек способен найти массу способов не признать ошибку ошибкой – только бы избавить себя от неприятных переживаний. С другой стороны, он попутно лишает себя и того, без чего ему не расти, не развиваться и не улучшить свою жизнь. К тому же, люди ошибаются и тогда, когда, казалось бы, уже не должны. Но если есть оговорка «казалось бы» – значит, в них есть пока какое-то «но». Иначе они не приняли бы решение, которое приняли и которое привело к тому, что считается ошибкой. Следовательно, засевшее в человеке «но» не в ладу с его убеждениями и сильнее последних влияет на поступки.

Изменить свое понятие об ошибке вполне по силам – во всяком случае, это не труднее, чем распалить себя от обиды (помните пример?). Но для таких перемен нужно обучиться особым приемам управления энергией внутреннего мира. Тогда с их помощью можно снять накал эмоций или вывести из понятий отрицательный заряд энергии. В результате человек будет охотно набираться опыта во всех уготованных ему ситуациях, а не уходить от них, страдать или заниматься самоуничтожением. Тому, на кого не давит груз ошибки, которую он принимает как знак своего поражения, гораздо легче беспристрастно отслеживать свое продвижение к цели. Допустим, он увидит, что его действия расходятся с теми, которые нужны чтобы достичь ее. «В чем дело? – призадумается он. – Может, я не совсем верно понимаю, как надо действовать? А может, неверно поставил цель? Или у меня просто нет нужных средств?» Во всяком случае, ему гораздо легче понять, чему нужно поучиться, чтобы достичь цели.

ИСКУССТВО УПРАВЛЯТЬ ЭНЕРГИЕЙ ВНУТРЕННЕГО МИРА: ЧТО ОНО ДАЕТ?

Больше спокойствия и уверенности

Да, у вас окрепнет чувство спокойствия, уверенности в жизни и в себе: ведь вы знаете, что теперь готовы принять ее, какой бы она ни была. Вы сможете понять, чему нужно поучиться, чтобы справиться с нею успешнее, и обязательно научитесь. Вы научитесь развивать в себе способность подлаживаться к той или иной обстановке так, чтобы в любом случае успешно удовлетворить свои потребности. Вот что будет питать вашу уверенность в себе. Есть ли подпитка лучше?

Воспоминания о пережитом остаются во внутреннем мире и со временем не меняются. Иное дело – внешний мир, этот полигон для достижения цели. Он вечно движется вперед, создавая все новые условия, а вместе с ними – и новые разнообразные возможности и выгодные моменты (если, конечно, взгляд человека не затуманен и он способен увидеть их). Он способен менять угол зрения как угодно, под стать изменившейся обстановке, и творчески применять свое воображение. Так он находит наилучший алгоритм действий, чтобы удовлетворить свои потребности или достичь целей, даже если идет к ним фактически новым для себя путем. Есть ли лучше путь к цели?

Трейдер – если он хочет действительно преуспеть – должен мыслить именно так. Ведь возможные варианты движения рынка почти бесконечны, потому что на него действует масса самых разных сил. Но в своих оценках всякий человек склонен сужать эту бесконечность до считанных вариантов. Однако рынок может и не вписаться в образ, который нарисовал себе трейдер. Вот тогда он и начинает латать просчеты, искажая и домысливая картину, а потом расплачивается за поправки. А ведь торговля – это не тоска и страдания. Люди сами превращают ее в муку, потому что не умеют гибко мыслить и приспособливаться.

Больше удовлетворения

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Пока человек жив, у него есть потребности. Пока у него есть потребности, он жизнью полностью не удовлетворен. Потребности заставляют его действовать, чтобы достичь полного удовлетворения. Но чтобы достичь его, надо все время познавать новое. Чтобы познавать новое, надо самому обновляться, то есть приспосабливаться. Познавать новое – вот первейшее условие жизни. Когда оно соблюдено, человек получает в награду ощущение счастья, благополучия и удовлетворения. Все эти ощущения – побочные продукты того, как человек взаимодействует с внешним миром. Они зависят от его познаний и опыта.

У тяги к знаниям есть противоположный полюс. Это нежелание учиться. Конечно, можно отвергать все возможности поучиться, набраться опыта и изменить себя, которые предлагает жизнь. Но что в итоге? Стресс. Стресс – это противоположный полюс ощущений благополучия, счастья и радостного волнения, с которым человек познает новое. Тот, кто не хочет приспосабливаться, ставит крест на познании нового. Жизнь такого человека ухудшается, потому что ухудшаются его отношения с внешним миром. Мир все время меняется, а человек – каким был, таким и остался. В результате растет разрыв между его знанием жизни и тем, что вокруг. В конце концов за свое нежелание приспосабливаться он сам себя наказывает, страдая от душевной боли, разочарования, стресса, беспокойства и неудовлетворенности. Вот оно, побочное печальное следствие того, что нет требуемых знаний, понимания; зато есть бездействие – от страха.

Более развитая интуиция

Чем больше человек верит в свои силы изменить внутренний мир, чтобы изменить свою жизнь, тем легче он берется за решение трудных вопросов, от которых люди обычно норовят уклониться. К каким только уловкам они не прибегают! Спасаются вином и наркотиками, искажают факты, объясняют их задним числом или просто уповают на чудо. Но итог всему бывает один: мучительное вынужденное осознание. Ведь рано или поздно придется что-то решать, потому что такие вопросы редко рассасываются сами собой (если вообще рассасываются). Чем больше человек тянет с ними, тем обычно хуже становится положение, и становится все труднее и труднее найти выход из него.

В вопросе об уловках есть еще одно, менее заметное «но» – особенно в случае упований на чудо. Настоящая интуитивная подсказка (то есть пронизательность и умудренность ступенью выше), которая всегда действует в пользу человека, очень схожа по ощущению с упованием на чудо. Иными словами, их очень трудно различить, но очень легко спутать. Поэтому (помимо других причин) человек так недоверчив к своему внутреннему голосу. Как же узнать наверняка, он это говорит или нет? Надо избавиться от всего, что может подтолкнуть к упованиям на чудо: мол, все как-нибудь уладится и без нас. Не надеяться на авось, а смело взглянуть трудности в глаза – вот что необходимо. Тогда можно понять, что предпринять. Конечно, никто не мешает трейдеру тешить себя надеждой, что рынок вернется к прежнему уровню. Но ведь есть и другой путь: пресечь потери и в полной боевой готовности выжидать следующий выгодный момент. Правда, во втором случае нужно прежде изменить в своем внутреннем мире все то, что заставляет пасовать перед трудностями. Ведь что тогда остается делать? Уповать на чудо. Чем меньше в человеке того, что заставляет уповать на чудо, тем легче ему будет узнать свой внутренний голос, когда тот заговорит. Тогда человек охотнее послушается его. Внутренний голос всегда ведет к цели оптимальным путем.

Только поймите сказанное правильно: в уповании на чудо как таковом нет ничего плохого. Более того, порой это очень помогает. Помогает – но только не трейдеру. Роскошь веры без дел – не для него, потому что тогда он становится не участником, а созерцателем рынка. Зачем ему тревожить себя какими-то большими вопросами? Зачем самому что-то делать? Уж лучше он будет просто верить и ждать, а рынок – пусть себе действует. Что бы ни произошло, виноват будет только рынок. Вы тоже порой грешите упованиями? Тогда знайте: это верный признак того, что вы не понимаете происходящего вокруг. Тогда лучше выйдите из рынка, разберитесь в обстановке и только потом продолжайте торговать.

Мудрость

Когда человек преодолевает страх, чтобы разорвать порочный круг разочарования и неудовлетворенности, он становится мудрее. Когда он меняет минус мучительного

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru воспоминания на плюс, чтобы разорвать порочный круг душевной боли, он тоже становится мудрее. Почему? Потому что тогда он познает ситуацию со всех сторон. Мудрость не ведает страха, гнева, нетерпимости или предвзятой оценки, так как мудрый человек прозорлив и проницателен, он уверен в своих силах и может на себя положиться. Откуда это в нем? От собственного опыта: ведь он познал все возможные варианты расклада – от самых худших до все более удовлетворительных. Ну, а если кто-то познал лишь худшие стороны чего-то? Тогда в нем поселится страх. Если же кому-то довелось познать лишь приятные стороны чего-то (то есть в подобных случаях ему никогда не приходилось страдать), то такой страх ему, конечно, не грозит. Но и он не избежит изъяна, поскольку станет нетерпим к неудачникам и даже будет презирать их.

Что же стоит за этой нетерпимостью? Подспудный страх самому попасть в неудачники! Ведь понятно, что плохое в жизни тоже может случиться. Просто этому счастливицу пока не доводилось сталкиваться с бедой. Оттого он и не понимает, «чего это они все боятся», либо просто отмахивается от любых фактов, из которых следует, что подобное может приключиться и с ним. Человек, который и впрямь преодолел страх, не станет смотреть свысока на тех, кто не преодолел: ведь ему нечего опасаться. Тот, кто преодолел страх и увидел другие возможные варианты, не только действительно расширяет свой выбор, но и становится мудрее. Мудрость – это побочный плод познания, который созревает, когда человек вбирает в себя новое о жизни без страха или отрицательной энергии, связанной с этой ее новой стороной. В конечном итоге мудрость – это то самое добро, без которого нет худа.

Однако такая мудрость приходит, когда старательно меняешь плохое на хорошее. Ведь без этого не поверить в удачу, когда она выпадет там, где прежде приходилось лишь страдать. В нее не поверить при всем своем желании, поскольку во внутреннем мире нет опорной системы принять ситуацию такой, какая она есть. Но какая она? Такая, какой предстанет в нашей оценке. Оценку же фактов и событий диктует энергия, которая имеется во внутреннем мире – кроме случаев первого опыта. Не хотите усиленно поработать над минусами, превращая их в плюсы? Тогда вы и дальше будете злиться и бояться – только и всего. Выбор остается за вами. Каждый наделен даром творить и свободно мыслить в любом желанном направлении. Так употребите эти мысли на улучшение своей жизни. Поверьте: у вас это получится.

ГЛАВА 14 Как переделать себя

Как переделать себя? Об этом вы сейчас узнаете, а заодно и потренируетесь.

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО МЕНЯЕМ СИСТЕМУ ПОНЯТИЙ

В своих мыслях человек может выйти за рамки опорной системы или системы понятий. Так устроено сознание – то есть та часть человека, благодаря которой он отдает себе отчет в собственных мыслях на данный момент и происходящем вокруг. Но если понятие можно обойти, то почему бы не взглянуть на него критически: так ли оно бесспорно и пригодно ли для жизни? Может, стоит приглядеться к ней получше: вдруг откроется что-то новое, более ценное или подходящее для данных условий? Ведь именно так и делаются открытия. Их делает тот, кто способен усомниться в неизменном, устоявшемся; кто готов выйти за рамки старого и не менее готов принять все новое.

Уж слишком вы все упрощаете, господин автор! Так, наверняка, подумают многие из моих читателей. Но ведь я говорю о том, что всем известно: где хотение – там и умение. Просто мало кто задумывался над этой истиной применительно к перемене понятий. Ведь чтобы выявить или изменить в себе что-то, надо прежде всегohотеть. Хотеть чего-то – значит невольно думать об этом. Думать – значит родить энергию мысли. Но ведь именно такой энергией заряжены понятия, воспоминания и ассоциативные связи! Вот и получается, что мысли уже сами по себе способны изменять, перестраивать, увеличивать, уменьшать или менять на обратное любое содержимое внутреннего мира. По сути, с помощью мыслей можно вообще сделать из себя новую личность – благодаря тому самомухотению.

От всякого сознательного выбора (даже от простого решения мысленно обойти понятие, которое для данного случая непригодно) начинаются и другие перемены: так, в электроцепи мозга наблюдаются неврологические изменения. Если же принять

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru решение, которое вообще расходится с понятием, которое надо лишить энергии, а потом действовать по этому понятию, то в результате оно потеряет силу и, как следствие, не сможет влиять на наше поведение.

Усвойте для себя (это важно!), что понятия нельзя уничтожить. Раз они сложились у человека, то останутся при нем до конца его дней. Но их можно лишить энергии, обесточить. Если, например, поджечь вязанку дров, то они отдадут свою энергию: она уйдет на нагревание воздуха. Сами же дрова превратятся в золу. Зола не способна давать тепло, а потому почти не влияет на внешний мир. Но она все-таки существует. Лишенные энергии понятия – это та же зола. Они сохраняются, но уже не влияют на то, как человек оценивает происходящее или ведет себя. Многие из нас когда-то верили в бабу-ягу и привидение в чулане. Потом, когда мы все больше и больше познавали устройство окружающего мира, эти представления отпали сами собой. Но вплоть до того момента они явно влияли на наши поступки и оценки информации. «Да, было время, когда я думал, что это правда», – вспоминаете теперь вы. Но помните о том, во что когда-то верилось, и означает, что это понятие сохранилось! Просто оно больше не влияет на ваш внутренний уклад.

Каждое из понятий, которое вы обнаружите в себе, образует зону комфорта. Ее пределы – это рамки, присущие всякому понятию, которое образует такую зону. Всякое определение указывает границы действия и отличительные признаки характеризуемого. Всякое понятие – это наша правда жизни. Из понятий следует не только то, каков мир, но и какое место в нем мы себе отводим. Этими определениями мы отмеряем себе степень допустимости знаний: мы готовы признать, что во внутреннем и во внешнем мире есть то-то и то-то – но не более того. Поясню на примере. Скажите, допустимо ли, по вашим понятиям, что рынок в любой момент способен на все? Нет? На что же, по-вашему, он не способен? А если он все-таки сделает то, чего, как вы считали, не может? Сколько времени вам понадобится, чтобы признать новую истину? И признаете ли вы ее вообще? Обратите внимание на границы действия, которые структура понятия отводит на осознание.

Осваивая науку менять понятия, чтобы вдумчивее относиться к своим намерениям и целям, помните об одном: всякая перемена дается с боем. Вулканические извержения, роды, социальные революции, порывы ветра, ливни, волны – все это примеры крутого характера сил, вызывающих перемены. Именно поэтому очень многим трудно жить творчески. Смотрите: с одной стороны, творчество манит человека, да и природа подталкивает к нему. С другой стороны, человеку не хочется вступать в конфликт и ввязываться в борьбу между старым и новым. А ведь при изменении понятия его, по сути, ждет то же самое. При переходе от одной системы понятий к другой не обойтись без стычки, переживаний, беспокойства. Впрочем, переживания не вечны – они улягутся. И – как во всяком деле – чем больше делаешь, тем легче оно дается и в итоге станет освоенным навыком. Пользуйтесь им тогда на здоровье, как всеми остальными: ведь они – часть вашей визитной карточки.

КАК ВЫЯВИТЬ ПРОТИБОБОРСТВУЮЩИЕ ПОНЯТИЯ

Упражнение

Поставьте таймер на 10 минут.

Напишите ряд утверждений о себе: «Я являюсь тем-то» или «Я делаю/считаю/поступаю так-то и так-то».

Допишите их как можно быстрее, но не наобум, а отдавая себе отчет в заявляемом. Важно, однако, не превратиться при этом в цензора, отбрасывая что-то, особенно противоречивые высказывания.

Итак, время истекло. Просмотрите написанное и вычеркните все, что бесспорно. Например, будут вычеркнуты утверждения типа «Я – мужчина» (или «Я – женщина»), «Я – голубоглазый», «Я – брюнетка».

Все остальные утверждения – это понятия о себе, которые вы стремитесь сложить. Особенно важны те из них, которые противоречат друг другу. Они погашают вашу энергию, поскольку ведут неотъемлемую внутреннюю борьбу: истинность какого-то понятия отстаивается только непосредственно за счет другого.

Приведу примеры противоборствующих или противоречивых понятий.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru

я обязательно выиграю./Наверное, я не заслуживаю успеха.

я – победитель./Я – неудачник.

я преуспеваю./Я упустил шанс преуспеть.

я заслуживаю большего./Я грешен.

я стремлюсь к совершенству./Я считаю, человеку не дано совершенство.

я доверчив./Вообще, люди ненадежны – и я тоже.

я считаю, между выигрышем и проигрышем нет золотой середины./Я доволен собой и своими успехами.

я – честный./Я – нечестный, как и люди вообще.

я считаю, работа – это честный способ зарабатывать деньги./Я считаю, торговля – это не работа, а легкий способ получить деньги.

Вопросы к себе

Не исключено, что из-за некоторых своих понятий вы сами себе мешаете брать от рынка больше. Хотите проверить, есть ли у вас такие понятия? Тогда задайте себе следующие вопросы.

Что такое, по вашим понятиям, вина?

Как вы определяете, в каком случае виноваты?

В каком случае вы не будете винить себя, даже если другие – будут?

Можно ли распространить эти критерии на ситуации, в которых вы признали бы себя виновным?

Что остановило бы вас?

Кто или что из вашего прошлого указывает вам: «Это неправильно! Не смей этого делать!»?

Разве их оценка ситуации правильнее вашей? Если да, то почему?

Вы считаете эти понятия ценными? Если да, то чем именно. Вы считаете их ограничивающими? Если да, то чем именно?

Допустим, вы можете узнать, из-за чего у вас сложилось какое-то понятие, и изменить это нечто. Как бы вы его изменили?

Из-за чего вы бы не решились на такие перемены?

В вопросах, которые даны далее, фразу «как вы относитесь» можно заменить фразой «что такое на самом деле».

Как вы относитесь к конкуренции?

Как вы относитесь к тому, чтобы завладеть деньгами других, превзойдя их в торговом мастерстве?

Как вы относитесь к потерям?

Как вы относитесь к мнению других?

Когда вы считаете его правильным? А когда – неправильным?

Как вы относитесь к собственной неправоте?

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Отвечив на эти вопросы, вы начнете понимать особенности собственного поведения, а также рамки своего выбора: то есть что считаете для себя возможным или невозможным в зависимости от своих понятий.

Иногда выявить какое-нибудь понятие бывает проще методом от противного – пробуя определить, что, именно по вашим понятиям, нельзя считать верным. Можно также взглянуть на свои понятия со стороны: они как бы не ваши, а чьи-то еще. Если же они действительно не ваши, то вспомните, при каких обстоятельствах тот человек реагировал на определенные ситуации очень характерным образом (из-за ваших понятий). А затем подумайте, как бы тот человек мог поступить, имея он иные понятия.

Допустим далее, что вы обнаружили у себя понятия, которые мало чем полезны или вообще не совместимы с вашими целями. В таком случае лишите их энергии с помощью приема утверждения или низвержения.

ПИСЬМЕННОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ МЫСЛЕЙ КАК СПОСОБ ВЫЗВАТЬ ПЕРЕМЕНЫ

Всяким своим движением человек так или иначе меняет физическую обстановку. Чем мощнее или выразительнее его движения, тем крупнее перемены. По той же логике человек и всякой своей мыслью так или иначе меняет психологическую обстановку. Чем выразительнее его мысли (то есть чем больше энергии он вырабатывает желанием думать), тем выше шанс перемен. В какую сторону человек направит свои мысли, в такую сторону и пойдут перемены. Сосредоточенность мысли на чем-то и порождает перемены. По моим наблюдениям, излагать свои мысли письменно – это один из мощнейших доступных способов, благодаря которому я могу сосредоточиться и добиться желаемых перемен.

Ведь что значит писать? Это значит придать физическую форму происходящему во внутреннем мире. Желание представить что-то в письменном виде направляет внимание в нужное русло и руководит остальными составляющими внутреннего мира. Все, что обнаружится, вскроется, всплывет на поверхность из глубин сознания, – все это изъято оттуда. Вскрыв содержимое, можно приступить к переменам, послав письменный приказ во внутренний мир. Этот прием может оказаться очень действенным – все зависит от вложенной в него энергии.

Схематически процесс можно представить примерно так:

Сознание -> во -> Внутренний мир (указания относительно определенной информации)

Информация доходит до сознания (необязательно сразу).

Благодаря сознанию она приобретает физический вид путем письменного изложения и становится материальной, осязаемой.

Благодаря сознанию информация усваивается (открытие для себя).

Благодаря сознанию устанавливается связь между характером информации и ситуацией, в которой оказался человек.

Благодаря сознанию оценивается уклад внутреннего мира на данный момент по его пригодности.

Благодаря сознанию появляется желание создать новые условия.

Благодаря сознанию человек задается вопросом: «С помощью каких понятий я могу действовать успешнее или создать нужные мне условия?» Вот она, изюминка и суть творческого процесса: задаться вопросом, а потом ждать, когда осенит или жизнь наставит на путь прозрения.

Благодаря сознанию станет ясно, когда им найдено самое подходящее решение: вы либо поймете умом, либо почувствуете телом, что оно верно.

Благодаря сознанию это прозрение преобразится в приказ о переменах.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Благодаря сознанию эти перемены будут затем в письменном виде представлены во
внутренний мир с указанием считать их истиной.

Излагать мысли письменно – значит невольно упорядочить их с прицелом на желаемый
объект творчества. А такие мысли меняют внутреннюю картину.

УПРАЖНЕНИЕ ПО РАЗВИТИЮ САМОКОНТРОЛЯ

Когда мы говорим о самоконтроле, то имеем в виду процесс, в ходе которого
человек учится владеть собой, управлять своим поведением. Это качество не
врожденное и не из разряда присущих отдельным людям. Это особый образ мышления,
психологический прием, с помощью которого можно изменить какое-то понятие или
систему понятий, если та идет вразрез с вашей задумкой или намерением.
Самоконтроль – это более прямой способ произвести перемены, поскольку человек,
целенаправленно действуя, напрямую противостоит тому, что собирается менять.

Поэтому лично я определил бы самоконтроль как намеренный выход в своих действиях
за рамки какого-то понятия (невзирая на душевный разлад из-за таких действий).
Зачем нарушать его границы? Чтобы достичь цели или выполнить задачу, которые
несовместимы с этим понятием. Если действие наперекор понятию затянется надолго,
то понятие в конце концов лишится энергии. Но, вообще, скорость его
обесточивания зависит не столько от времени, сколько от интенсивности действия.
Иначе говоря, чем сильнее желание и решимость человека, тем быстрее
противоборствующее понятие сойдет на нет.

Возьмем такой пример. Допустим, вы хотите бросить курить или похудеть. Это –
сознательные намерения. А ваши понятия (пусть не все, но некоторые) говорят вам
«Нет!». Не исключено, что слово этих желающих видеть вас курильщиком очень
весомо в вашем внутреннем мире. Насколько весомо – определить несложно.
Понаблюдайте за собой, когда попытаетесь действовать (то есть это сознательное
решение) вразрез с ними (то же самое касается и других противоборствующих
понятий). Вам очень тяжело? Вас прочно что-то удерживает? Да, все не так просто.
Такое ощущение, будто эти понятия – живые существа, которые сбивают с толку,
вмешиваются в ваши дела, верно?

Но и эти, и другие ваши представления о себе поддаются изменениям. Надо только
прежде выявить их, а затем выяснить, насколько они подходят для достижения ваших
целей. Задумайтесь над тем, чем они станут на пути к успеху – подспорьем или
препятствием? Один из способов изменить представления о себе – создать
психологическое средство, которое предназначено именно для изменения непригодных
понятий. Я имею в виду самоконтроль.

Но как именно развить в себе самоконтроль и применять его в жизни? Покажу на
конкретном упражнении. Его цель –помочь научиться мыслить в разных направлениях.
Сейчас вы будете тренироваться в умении заикнуться (в хорошем смысле) на
каком-то сознательном желании. Кроме того, вы научитесь определять силу
внутреннего сопротивления, которое оказывает система понятий. И наконец, вы
научитесь создавать психологические средства, чтобы сознательно управлять своей
жизнью.

1. Составьте список того, что вы не любите делать; чувствуете, что не сможете
сделать; хотели бы перестать делать; никогда не делали, но возможно, могли бы
делать с удовольствием. Например, вы могли бы заняться бегом трусцой, выполнять
комплекс гимнастических упражнений или взять на себя заботу выносить мусорное
ведро.

2. Итак, список составлен. Просмотрите его и выберите какое-нибудь мелкое или
самое незначительное для вас дело.

3. Теперь попробуйте внушить себе самым доброжелательным образом, что вам
хочется заняться этим новым для вас делом, которое вы выбрали сознательно.
Только не давайте себе обещания постараться выполнить его. Клятвы совершить
что-то – не такое уж сильное средство.

4. Составьте жесткий план, по которому будете идти к цели.

5. Всякий раз принуждая себя соблюдать план, следите за процессом своего

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
мышления или ходом мыслей: запишите их. Не исключено, что в этот момент у вас промелькнет в голове: «Интересно, как я слежу за процессом мышления?»

В обычной жизни человека всегда и отовсюду одолевают всевозможные виды информации, которые борются между собой за право удостоиться внимания первыми. Но человек замечает вокруг не что-то одно, а сразу многое. По сути, его сознание рассеяно во многих направлениях одновременно. Однако постарайтесь уделить частичку его тому, что происходит в вас самих. Иначе говоря, посмотрите на свои мысли со стороны, но через частичку себя. Если на тот момент это получится, то вам будет гораздо легче получить сведения, ради которых и продлевается упражнение.

6. Итак, вы стараетесь не отступать от плана. Скажите, вы ощущаете какое-то сопротивление, желание найти отговорки, оправдания задним числом? Да? Видите, как эти мысли уводят ваше сознательное внимание от цели? Налицо классический пример столкновения: система понятий выступает против сознательно выбранной цели, поскольку не содержит соответствующего этой цели понятия или определения.

7. Теперь снова сосредоточьтесь на цели. Самое главное, чтобы вы поняли: нужно направить на ее достижение как можно больше энергии. Ведь часть ее отбирают понятия, отвлекающие от цели. Значит, та часть, за счет которой вы удерживаете внимание на цели, должна быть больше: то есть энергии для нее нужно производить больше.

В предложенном упражнении есть одно «но», против которого я и хотел бы предостеречь. Дело в том, что перебрасывать внимание от того, что отвлекает, на то, чего хочется, еще не значит подавлять или отрицать этот отвлекающий момент. Надо признавать то, что в вас есть, и соглашаться с тем, что оно таково: тогда с этим содержимым можно поработать. Можно, конечно, подавлять и отрицать его. Но это требует массы энергии, а в результате получится, что вы поддерживаете понятия, которые как раз пытаетесь подавлять. Так что поберегите себя, пожалуйста!

Всякий раз принимаясь за выбранное дело и выполняя его, вы создаете средства, которые помогут вам в следующий раз. Каждый успешный итог отнимает часть энергии у понятий, которые мешали. Зато ваша новая черта получит энергетическую добавку. Благодаря ей вам с каждым разом будет все легче и легче начинать дело, и в конце концов новая черта войдет в основу вашего внутреннего уклада. В дальнейшем ваши действия в этом деле будут казаться автоматическими.

Самое важное в предложенном упражнении – опыт в постижении процесса перемен, который вы приобретаете. Принимаясь всякий раз за переделку какого-либо понятия или системы понятий, вы накапливаете средства для последующих переделок. Каждый успех в этом деле – стимул для вас: вам будет легче сложить другую систему понятий, с помощью которых в нужный момент можно переделать и другие понятия (если, конечно, понадобится). Вы предстанете перед собой в новом качестве, благодаря которому скажете: «Теперь я уверен, что сумею выявить и изменить любое понятие о себе, если оно окажется препоном для моих сознательных целей».

Чтобы упражнение принесло пользу, нужно соблюдать некоторые установки.

Во-первых, начните его с выбора действительно мелкой цели или задачи, которая и впрямь мало что значит в вашей жизни. Смысл упражнения – научиться сознательно управлять внутренним миром и сознательно сосредоточиваться на чем-то. Вы не должны сильно переживать из-за того, сможете или нет достигнуть выбранной тренировочной цели. В противном случае это признак того, что вы взяли за очень мощные и укоренившиеся системы понятий. А этого надо явно избегать, пока у вас нет нужных навыков и средств.

Далее, нужно согласиться с истиной о том, что человека с самого момента рождения учат управлять внешним физическим миром. Однако у него может не оказаться средств даже в малейшей степени управлять внутренним миром. Поэтому очень важно, чтобы вы не судили о своих способностях выполнить намеченный план по уровню ваших возможностей, который действителен для внешнего мира. Если ожидать от себя слишком много и судить себя беспощадно, то можно лишь свести на нет все свои усилия и породить в себе чувство страха и своей несостоятельности. А вот чем меньше ожидаешь от себя, тем быстрее добиваешься успеха. Чем плохи такие ожидания? Тем, что способны легко превратиться в непереносимое условие: намечено –

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru значит, должно быть выполнено. От непреременных условий обычно возникает опасение: а вдруг не получится? Когда человек действует во внутреннем мире, то страх всегда сводит на нет его созидательные усилия – кроме случаев, когда они направлены на поиск источника этого страха.

И наконец, не ожидать от себя обязательного выполнения намеченного хорошо также тем, что поможет научиться считать любой исход приемлемым. Ведь всякий шаг – хоть самый маленький – это шаг. Само решение попробовать это упражнение – уже важный знак, даже если вы приступите к нему не сразу. Ведь им можно заняться как-нибудь потом, когда появится ощущение собственной силы. Ее придаст способность сознательно управлять внутренним миром, добиваясь его соответствия цели. Но как уберечься от ожиданий блестяще справиться с этим или любым другим предложенным упражнением? А вы смотрите на себя, как на младенца, который очутился в совершенно незнакомой обстановке. Ведь младенец должен сначала научиться вставать, и лишь потом он начнет ходить и бегать.

САМОВНУШЕНИЕ

Самовнушение – это способ расслабления, с помощью которого можно обойтись без логических умозаключений о каком-либо факте или явлении, чем облегчить его восприятие. Понятно, что это отличное средство ввести новые понятия или низвергнуть прежние. Тем, кого заинтересует эта тема, могу предложить кассету с записью программы по самовнушению. Она разработана специально для того, чтобы помочь людям легче освоить науку пресекать потери, разворачивать позиции, доверять чутью и повышать самооценку. За справками просьба обращаться ко мне в чикагскую фирму «Trading Behavior Dynamics, Inc.» или связаться через моего издателя.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ УТВЕРЖДЕНИЯ

Допустим, вступив в сделку, вы начинаете волноваться из-за происходящего на рынке. Не исключено, что вы вообще потеряете покой, раз за разом проходясь тревожными мыслями по замкнутому порочному кругу. Например, вы будете думать о деньгах, а не о ситуации на рынке или его действиях по отношению к вам. В итоге через ваше сознание пройдет масса мыслительной энергии, из-за чего вы начнете действовать не в лучших своих интересах. По той же схеме срабатывает и положительное утверждение. Сформулируйте какое-нибудь положительное утверждение о черте характера или качестве, которое хотели бы иметь. Допустим, вам хочется стать терпеливее, чтобы действовать, лишь дождавшись сигналов рынка. Скажите себе: «Я с каждым днем становлюсь все терпеливее». И в итоге вы станете таким. Иными словами, человек будет поступать согласно сделанному утверждению, если пропустит через него достаточно мыслительной энергии. В конце концов это утверждение превращается в понятие, энергии которого хватит, чтобы влиять на поведение.

Ниже приведены утверждения, которые надо превратить в понятия, и тогда они станут большой подмогой в работе над внутренним миром.

1. Все понятия касаются действительности, но необязательно являются преобладающими ее характеристиками. Я буду оценивать и проверять свои понятия с точки зрения их пригодности для достижения моих целей.
2. Я уверен, то силою своего сознания смогу воспринять всю информацию, которую должен знать.
3. У меня найдутся силы изменить любое понятие так, что оно станет пригоднее для достижения моих целей: я хочу достичь счастья, душевного покоя, финансового благополучия и большей плодотворности.
4. Я уверен, что готов изменить свои ощущения от чего-либо пережитого в прошлом.
5. Я уверен, что способен изучить свой склад ума.
6. Я надеюсь, что открою для себя все свои понятия о том, как веду торговлю.
7. Я не придаю какого-то особого значения понятиям о своей торговле: они просто

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru есть - и все.

8. Эти понятия сложились у меня на определенном этапе жизни, и тогда я считал их истинными. Проверая их, я вижу, что теперь они, пожалуй, уже не так пригодны или верны. Я принимаю эту новую истину и готов изменить все понятия, которые идут вразрез с моими нынешними целями.

9. Моя первая и ближайшая цель - выявить все мои понятия, которые могут расходиться с моими долгосрочными целями (назвать их).

10. Я верю в свою способность осознать эти понятия самыми разными способами. Осознав их, я могу с легкостью расстаться с ними, освободив место для новых понятий, которые будут больше соответствовать моим нынешним целям.

11. Я уверен, что менять и расширять мое сознание и зоны комфорта - это необходимая составляющая моего роста и выживания. И я рад, что мне выпал случай выявить старые понятия, а значит, расти и расширять сознание.

12. Я горю желанием преуспеть и достичь цели (назвать ее). Поэтому я горю желанием убрать с моего внутреннего пути к ней всяческие препятствия и помехи.

ЧАСТЬ IV Как стать дисциплинированным трейдером

ГЛАВА 15 Психология ценового движения

Цель главы - дать классификацию и проанализировать движущие силы и психологию ценового движения. Сначала я сделаю это на самом исходном уровне (то есть на уровне отдельно взятого трейдера), после чего расширю рамки обзора до группового поведения трейдеров. К чему я хочу вас подвести? К тому, что понять, как трейдеры оценивают рыночное будущее нетрудно: надо просто понаблюдать за тем, что они делают. Только при этом нужно разбираться в подспудных психологических силах их действий. Ну, а если их оценка ясна, то предугадать их вероятный следующий шаг при данных условиях и обстоятельствах и вовсе легко.

Знаете, чем такая проницательность действительно ценна? Тем, что она поможет увидеть, когда есть лишь упования на чудо, а когда рынок и впрямь способен двинуться в том или ином направлении. Понимая, каковы подспудные силы его поведения, вы придете к науке улавливать подсказки рынка для ваших действий. А затем вы будете учиться отличать рыночную информацию в чистом, незамутненном виде от прочей и поймете, как она предстает в искаженном свете, едва затронув вас тем или иным образом.

Основа всех рыночных основ - это трейдеры. Помните: они же - и единственная сила, которая может влиять на цены, заставляя их двигаться. Все прочее вторично. Вообще, как образуется рынок? Он образуется, когда есть двое готовых торговать: один хочет купить, другой - продать. Они договариваются о цене, а затем заключают сделку.

Что показывает последняя из зафиксированных цен? Она показывает, сколько согласился заплатить первый и за сколько согласился продать второй в момент достигнутого соглашения о сделке. Значит, цена отражает соглашение о стоимости чего-то на данный момент, к которому пришли торгующие стороны.

Что такое цена предложения? Это цена, которую предлагает трейдер, согласный покупать по ней. Что такое цена спроса? Это цена, которую запрашивает трейдер, согласный продать по ней. На чем же трейдеры делают деньги? В биржевой игре есть лишь два способа выиграть. Первый: купить по цене, которая, как вам кажется, низка по сравнению с той, по которой можно потом продать. Второй: продать по цене, которая, как вам кажется, высока по сравнению с той, по которой можно потом купить.

А теперь мысленно заглянем в торговый зал биржи. Понаблюдаем, отчего цены смещаются с точки равновесия и как это характеризует взгляды трейдеров.

98,18: цена спроса: продавцы пытаются торговать по высокой цене.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru 98,17: равновесие: последняя цена.

98,16: цена предложения: покупатели пытаются торговать по низкой цене.

Единственная цель торгующих – сделать деньги. Значит, трейдер не вступит намеренно в сделку, если считает, что может проиграть. Между тем, чтобы сделка состоялась, нужны две стороны, согласные на данную цену. Однако с самого момента вступления в нее оба участника подвергают себя рыночному риску. Иными словами, уже от следующего тикового хода один окажется в выигрыше, а второй – в проигрыше. Но ведь оба хотят выиграть. Значит, они пришли к контракту с диаметрально противоположными представлениями о его будущей стоимости. Однако именно такие представления и нужны: иначе сделке не состояться. Покупатель считает, что покупает дешево по сравнению с тем, за сколько сможет потом продать. А продавец считает, что продает дорого по сравнению с тем, за сколько сможет потом купить.

Но уже от следующего тикового хода кто-то один должен проиграть. Выходит, каждый уверен, что ему это не грозит. Ведь если бы продавец считал, что следующим будет тик вверх, то почему бы ему не подождать и продать подороже? То же самое касается покупателя. Ведь такова цель игры и единственный способ сделать деньги. По сути, торговля сводится к противоборству: каждая сторона считает верным только свой прогноз. Однако только одна сторона может выиграть, причем непосредственно за счет другой.

Допустим, последняя цена бондовых фьючерсов составила 99,14. Отчего она могла бы подняться до 99,15? Для этого просто должен найтись желающий предложить и заплатить цену выше последней. Значит, она его не устраивает; он хочет сделать наоборот, то есть покупать дорого. Появление такого желающего или группы желающих покупать дорого или продавать дешево по сравнению с последней зафиксированной ценой очень важно по нескольким причинам.

Во-первых, если трейдер готов покупать дорого или продавать дешево (вместо того чтобы покупать дешево или продавать дорого) – значит, он больше уверен в своей оценке будущей стоимости, даже если его уверенность панического толка. Во-вторых, от его действий последняя цена становится минимальной. В-третьих, в своем поведении он действует наступательно, обыгрывая всех, кто продавал по последней цене и углубляя проигрыш тех, кто продавал еще дешевле. В-четвертых, он создает ценовое движение, которое способно набрать затем темп, если другим трейдерам новая цена покажется низкой по сравнению с возможной в будущем. То же самое касается и трейдера, который платит эту цену, чтобы ликвидировать позицию. С другой стороны, продавец (то есть второй участник сделки) вовлекается в рынок, клюнув на приманку высокой цены, по которой можно продавать. Он уверен, что выиграет на этом. И он действительно продает по дорогой цене, но ни движения, ни осязательной возможности перевеса в свою сторону не создает. Он достигает высшей отметки и ждет, когда на рынке что-нибудь произойдет и, на его счастье, остановит подъем.

Так, а теперь посмотрим, как действия обоих участников сделки характеризуют рынок в целом. Во-первых, судя по сделке, никто не был до конца уверен в будущей стоимости и не рискнул купить по последней цене или ниже. Во-вторых, никто не был особо наступателен и не пошел на открытие короткой позиции либо ликвидацию уже имеющейся длинной, предложив продать ее по последней цене или ниже. Завершенная сделка на следующем более высоком уровне создает новое равновесие. Благодаря ему все, купившие по последней цене, выигрывают. Но все, продавшие по ней, проигрывают.

Что остается делать неудачникам, продавшим по последней цене или ниже? Если сохранять позицию, то тогда надо сохранять и свою веру в будущую стоимость. Можно даже добавить к позиции – для пущей убедительности своей правоты. В самом деле, с каждым новым подъемом цены предложения она делается для них гораздо привлекательнее. Если уж они считали ее высокой даже на более низких уровнях, то теперь, с каждым повышением, сделка становится еще выгоднее. Вместе с тем каждый ход рынка против их позиции опровергает их оценку будущей стоимости. Ведь каждый ход наглядно показывает: продавцы безынициативны, тон задают покупатели, и их шансы перетянуть рынок на свою сторону выше.

Итак, покупатели напористо поднимают цену предложения и платят все дороже. Для стороннего наблюдателя этот факт весьма красноречив. Значит, для торговли по

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru каждой новой цене на желающих купить не хватает желающих продать. Но если продавцы в дефиците, то покупателям придется сражаться за них между собой.

Из простого наблюдения за ценовым движением видно, что на данный момент его сила – на стороне покупателей. Но продавцы для них находятся: будь их меньше, покупателям не поднять бы цены. Чем выше поднимают планку покупатели, тем больше цена удаляется от прежних продавцов. В конце концов, их вера в будущую стоимость угаснет. Один за другим они присоединятся к образовавшейся массе покупателей, ведущих междоусобные бои за желающих продать. Но тех становится все меньше. И пока соотношение покупателей и продавцов остается в указанных рамках, шансов на ценовой спад практически нет.

Когда же они могут появиться? Отчего рынок, потеряв равновесие, пойдет обратно? Оттого, например, что прежние покупатели в конце концов заберут прибыль. Ведь тогда они начнут вливаться в компанию продавцов, пополняя собой число свободных для сделки. Если этот рыночный ход разовьет достаточную скорость, то начнется нечто, похожее на кормление обезумевшей акулы. В итоге нарушится соответствие между ценами и рядом экономических факторов, в чем прочие трейдеры увидят закономерность, отчего начнут торговать в противоположном направлении. Если наплыв этих новых участников будет велик, то не исключено, что они доведут прежних покупателей до панического присоединения к нисходящим силам.

Представить себе картину шараханий из стороны в сторону не так уж сложно. Равновесие нарушается, как только на продавцов не хватает покупателей. Тогда продавцы начинают активно навязывать продажу по ценам ниже последней, чувствуя лимит покупателей для заключения сделки.

Любое ценовое движение зависит от группового поведения. Рынок идет то в одну сторону, то в другую, словно канат, в перетягивании которого соревнуются покупатели и продавцы. Первые верят и ожидают, что рынок пойдет вверх, а потому покупают. Вторые считают, что он пойдет вниз, а потому продают.

Но если эти две силы не уравновешены, то одна из них возьмет верх над другой. Все больше выпуская из рук рынок-канат, уступающая сторона будет с болью осознавать свою ошибку. А такая боль – прямое столкновение с потребностью избегать потери. В конце концов проигрывающие один за другим потеряют веру в свои позиции и сдадут их (то есть ликвидируют), отчего выигрывающая сторона станет лишь сильнее.

Ее власть продержится до тех пор, пока все увидят, что цены зашли слишком далеко и уже расходятся с прочими сопряженными факторами. Тогда, чтобы ликвидировать позиции, членам господствующей группы придется перейти на другую сторону, невольно усиливая ее.

Каково при этом отдельно взятому участнику? Допустим, у него нет сил действительно толкнуть цены в самом выгодном для него направлении. Что остается? Самое лучшее – посмотреть, чья берет, и равняться на эту группу. Когда же равновесие опять сместится, нужно равняться на новую группу, идущую к власти.

В ходе всей этой раскочки взад-вперед образуются ценовые водовороты и течения, которые наглядно видны на ценовых или пункто-цифровых графиках. Перед нами предстает графическое отражение взаимо- и противодействия рыночных сил. И оно же визуально отражает то, как трейдеры оценивают будущее и насколько упорно они были готовы отстаивать свое мнение.

Предположим, рынок падает все ниже. Что же, скорее всего, будет дальше? Узнать это помогут ответы на вопросы, перечисленные далее.

1. Какое ценовое движение поддержат покупатели, если они считают, что смогут выиграть еще больше?
2. Когда продавцы, вероятно, проявят свою силу на рынке?
3. На каком этапе старые покупатели, вероятно, снимут прибыль? На каком этапе старые продавцы, вероятно, утратят веру в свои позиции и свернут их?
4. Что могло бы заставить покупателей утратить веру? Что могло бы привлечь на рынок новых покупателей?

Ответить на поставленные вопросы можно, выявив определенные значимые точки отсчета: это моменты, когда ожидания покупателей или продавцов, вероятно, усилятся или, наоборот, ослабнут (если у них что-то не сложится).

Вообще, эта схема вполне хороша для общеизвестных моделей типичного поведения рынка и ценовых моделей. Поэтому обратимся к психологической структуре некоторых из этих стандартных моделей. Но прежде хотелось бы уточнить ряд рыночных определений.

ПОВЕДЕНИЕ РЫНКА

Что такое «поведение рынка»? Это групповое действие отдельно взятых трейдеров, которые участвуют в нем, исходя из собственного интереса. В чем он состоит? В том, чтобы выиграть от будущего ценового движения, одновременно и создавая это движение: ведь оно отражает их оценку будущего.

Модели поведения складываются из групповых действий отдельных трейдеров – а точнее, одного из трех действий: они открывают позиции, держат позиции и ликвидируют позиции.

Отчего трейдер может вступить в рынок? Оттого что решит: «Да, я могу сделать деньги. В данной рыночной ситуации есть хорошая возможность открыть позицию при цене выше или ниже уровня, при котором я ее потом ликвидирую».

Отчего трейдер станет упорно держать позицию? Оттого что будет упорно верить: она принесет еще прибыль.

Отчего трейдер ликвидирует позицию? Оттого что решит: «Все. Больше шансов сделать деньги не будет». В случае прибыльной сделки это означает, что рынок исчерпал свой ход в выигрышном для трейдера направлении – то есть в том, где он накопил бы еще прибыль. Возможно также, что риск сохранять позицию слишком велик по сравнению с возможной дополнительной прибылью. В случае убыточной сделки оценка трейдера такова: «Шансы исчерпаны: рынок не пойдет в направлении, где я мог бы отыгаться». Возможно также, что для сделки был установлен расчетный риск с заданным уровнем потерь.

Взгляните на любой ценовой график. Нетрудно заметить, что за определенный период цены образуют модели довольно симметрично. Такие симметрии не случайны: они наглядно отражают противоборство двух сил, когда трейдеры, словно балансируя, движутся то в одну, то (невольно) в другую сторону: ведь надо ликвидировать позиции.

Значимые точки отсчета

Что же мы ищем взглядом на этих графиках? Мы хотим зацепиться за какие-нибудь значимые точки, чтобы вести от них отсчет. А значимо все то, что увеличивает шансы расклада, которого ожидают трейдеры. Значимы те точки, в которых произошло массовое разделение трейдеров на противоборствующие силы. Опираясь на свои ожидания, они будут сохранять позиции: каждый верит, что ждет не напрасно. Но самое главное – в другом: не исключено, что участники, обманутые в своих ожиданиях, ликвидируют позиции.

Значимые точки отсчета – это отметки, на которых противоборствующие силы (трейдеры с противоположными прогнозами) сделали свой выбор и где они мысленно предначертали рынку очень узкие рамки действия: либо так, либо этак.

Чем значимее точка отсчета, тем сильнее трейдеры будут влиять на цены, когда равновесие сил в этих точках станет серьезно смещаться в пользу то одной, то другой из противоборствующих сторон.

Ожидания трейдеров, перенесенные на ценовые уровни особенно важны: ведь обе стороны (и покупатели, и продавцы) заранее взвесили степень своей значимости. Так, один трейдер, открывая позицию, делает ставку на то, что рынок не совершит или не может совершить чего-то; а другой трейдер, открывая противоположную позицию, делает ставку на обратное.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Таким образом, точки отсчета – это ценовые уровни, на которых многие трейдеры одной из рыночных сторон, скорее всего, расстанутся со своими оценками будущего, меж тем как представители другой стороны, наоборот, укрепятся в своих. Именно в этих точках каждая из сторон ждет, что рынок подтвердит правоту ее прогнозов. Образно говоря, в этом месте стороны скрещивают шпаги-взгляды на будущее.

Это означает, что «рынок» выведет одну из сторон в победители (и она мысленно видит себя в этом образе), то есть оправдает ее надежды. Но тогда все трейдеры-противники окажутся в числе проигравших. У них появится ощущение, будто рынок отнял у них что-то: словом, им уготовано разочарование. Хочу подчеркнуть, что беспристрастного наблюдателя все эти переживания не касаются: он просто следит за сигналами рынка, выжидая свой шанс.

Другое дело – трейдер с запросами: чем больше он рассчитывает на что-то, тем тяжелее переносит разочарование. На коллективном уровне картина такова: если целая группа трейдеров рассчитывает на какое-то событие, а оно не происходит, то она невольно примкнет к своим вчерашним противникам: ведь надо закрыть позиции.

Впрочем, сделать это будет все труднее. Теперь, когда победившие доказали свою правоту, мало желающих оставаться по другую сторону от них (то есть придерживаться не оправдавшего себя исходного прогноза). Неудачникам придется сражаться за тех, кому можно продать позиции. Допустим, проиграли покупатели. Тогда, чтобы выйти из сделки, им нужно найти желающих купить их позиции. К чему приведет вся эта борьба за перепродажу? К массовому движению в одном направлении.

Зоны равновесия

В рыночной науке есть понятие «стоимостная зона». О ней, в частности, пишут в своей книге «Рынки и рыночная логика» Дж. Питер Стейдлмейер и Кевин Кой (J. Peter Steidlmeier, Kevin Koy; Markets and Market Logic: Chicago: Porcupine Press, 1987). По их наблюдениям, основная часть торговой активности в любой день описывается кривой нормального распределения, напоминающей по форме колокол. Проследить за образованием этой модели изо дня в день несложно: достаточно построить график торговли так, чтобы было видно, как цена соотносится со временем.

Не вдаваясь в подробности того, по какому принципу строили рыночные графики эти авторы (хотя советую полюбопытствовать), заострю ваше внимание лишь на одном моменте. Постарайтесь усвоить разницу между их понятием «стоимостная зона» и моим понятием «зона равновесия». По их мнению, основная часть торгового объема приходится на определенный ценовой коридор, поскольку он включает в себя ценовые показатели, которые рынок счел справедливыми, отражающими стоимость любого предмета торговли.

В чем же разница, спросите вы. Дело в том, что для большинства трейдеров это – вопрос не какой-то справедливой цены или стоимости: для них это – вопрос психологического спокойствия. Когда они спокойны? Когда поступают, как все. В зоне равновесия трейдеры, по сути, поглощают приказы друг друга, или энергию (то есть их понятия о будущем, представленные в форме энергии). Поясню, что жить хотя бы в меньшем страхе, чем обычно, и есть комфорт для трейдеров. Ведь почему почти все они торгуют в стоимостной зоне или зоне равновесия? Потому что там меньше всего страшно; там золотая середина между установленными максимумом и минимумом. Именно поэтому за пределами коридора сделок заключается меньше. Именно поэтому эти сделки, по мнению Дж. Стейдлмейера и К. Коя, представляют собой наилучшую возможность сделать деньги: «купить или продать не по стоимости». Наконец, именно поэтому такие сделки совершаются реже всего: ведь один в сделке не воин, а ни покупатель продавцу, ни продавец покупателю не заказан.

Что касается стоимости, то, конечно, есть трейдеры, которые прицениваются, сравнивая всевозможные взаимосвязанные контракты и рынки наличности. Существуют профессиональные коммерческие или институциональные арбитражные трейдеры, которые открывают и закрывают позиции, исходя из сложных математических расчетов, по которым выводят стоимость чего-либо на данный момент по сравнению с чем-то другим. Но, вообще, остальная масса трейдеров не имеет ни малейшего понятия о стоимости. Чем дольше рынок задерживается на какой-то ценовой отметке или в коридоре, тем больше на рынке равновесия, согласия и комфорта. Трейдеры

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru поглощают приказы друг друга, и желающих предложить цену подороже или запросить цену подешевле не находится.

Однако рано или поздно в рынок вступит инакомыслящий: «А не толкнуть ли мне цены гораздо выше или ниже?» Своими покупками или продажами даже один такой человек, не говоря уже о целой группе, может действительно нарушить равновесие. Более того, при достаточном напоре они способны запустить механизм цепной реакции: ведь с изменением обстановки прочим трейдерам (из которых одни продолжают держать позиции, другие выжидают удобный момент) надо на что-то решаться.

Допустим, равновесие сместилось в пользу покупателей. Тогда на рынок потянутся новые желающие купить, усиливая покупательский напор, а следовательно, и перекося. Не исключено, что в результате владельцам коротких позиций придется с ними расстаться. Но для этого им надо стать покупателями, а значит, покинуть стан продавцов, готовых составить пару в сделке, которую новые покупатели хотят заключить, а старые продавцы – ликвидировать. Эти трейдеры начнут соревноваться между собой за иссякающих продавцов, вздувая цену предложения: ведь тогда она будет привлекательной для желающих продать.

Вовлеченные в междоусобные мелкие баталии за цену предложения, эти трейдеры обычно забывают о том, что остальные следят за происходящим. Не исключено, что среди таких наблюдателей есть ожидающий удобного случая заключить крупную хеджевую сделку для защиты стоимости своего инвестиционного портфеля или урожая. Он смотрит на ценовое движение совсем не так, как трейдеры торгового зала. Те озабочены одним: как бы получить свою долю и не упустить шанс, который дают скачущие цены. Другое дело – хеджер: для него ценовой подъем – неожиданный подарок. Этот подъем мог оказаться гораздо выше уровня, на который рассчитывал хеджер, чтобы сохранить стоимость того, чем уже владеет.

Итак, допустим, что коммерческий трейдер решился на хеджирование. Логично также предположить, что цена устраивает не только его одного. Во всяком случае, если хеджер отдает приказ о сделке, которая своими масштабами, по его оценке, способна остановить подъем, то он распорядится, чтобы брокеры торгового зала, которые выполняют его приказ, сделали это поэтапно. Зачем? Чтобы добиться максимальной продажи заказанного не в ущерб подъему.

Однако остальные трейдеры торгового зала быстро сообразят, в чем дело. Им хорошо известно, кто из брокеров выполняет приказы крупных коммерческих и институциональных клиентов. И если эти трейдеры заметят, что какой-то «шишка» начал продажу при подъеме, то мало кто из них (а скорее, и вовсе никто) осмелится действовать наперекор, продолжая покупать. Ведь никому не хочется попасться на вершине. Поэтому как только каждая из групп трейдеров поймет, кто ведет продажу, она в полном составе развернет позиции, присоединившись к продажам. И этот цикл будет повторяться.

А теперь покинем торговый зал и посмотрим на происходящее со стороны. Разворот произошел как будто мгновенно. Но это не так. Он идет поэтапно, по мере того как сведения о том, кто продает, расходятся от источника информации во все стороны – совсем как круги на воде от брошенного в пруд камня.

О чем это говорит? По-моему, о том, что считанные трейдеры имеют понятие о стоимости. Они знают другое: ценовое движение дает шанс сделать деньги. Да, но оно может и отнять их у того, кто не отдает себе отчета в собственных действиях. Если цены какое-то время колеблются в определенном коридоре, то трейдеры успокаиваются: ведь в зоне равновесия торговать легче. Если же цены выйдут из этой зоны, то мало кто бросится следом за ними: зачем рисковать, когда есть место надежнее?

Максимумы и минимумы

Какие же из значимых точек отсчета самые значимые? Пожалуй, это предыдущие максимумы и минимумы. Если рынок неуклонно набирает высоту, то покупатели начинают прикидывать, переключит ли он предыдущий максимум; продавцы же ищут новый.

По их понятиям, последний максимум и прочие максимумы в отдаленном прошлом – это точка, где рынок остановился, наткнувшись на сильное сопротивление. Иными

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.peter.ru словами, достаточно трейдеров пришло к выводу, что в прошлый раз цена в этой точке была дорогая: уж не повторится ли история и на сей раз?

И у покупателей, и у продавцов будут завышенные ожидания того, что может сделать рынок: то есть либо достичь новых максимумов, либо сначала упасть, а уже потом достичь новых максимумов. По мере приближения рынка к новой высоте на сторону покупателей могут склониться трейдеры из числа нейтралов, если среди участников найдутся желающие предложить цену, перешагнув через эту отметку на какой-либо значимый уровень. С притоком же новых покупателей подъем усилится, чем, возможно, заставит бывших продавцов распрощаться с их позициями. А от этого темп восходящего ценового движения также возрастет.

Поддержка и сопротивление

При рыночном спаде поддержка – это ценовой уровень, на котором покупатели вступили в рынок или же прежние продавцы ликвидировали короткие позиции, причем масштабы их действий удержали рынок от дальнейшего падения. При рыночном подъеме сопротивление – это ценовой уровень, на котором продавцы вступили в рынок или же прежние покупатели ликвидировали длинные позиции, причем масштабы этих действий удержали рынок от дальнейшего подъема.

Уровни поддержки и сопротивления – это значимые точки отсчета, поскольку многие трейдеры отмечают их на графиках и считают значимыми.

"Значимые, поскольку их считают значимыми". "Масло масляное", – скажете вы. Нет, тут дело в другом. Просто такой формулировкой я хотел обратить ваше внимание на очень важный момент, касающийся природы рынка (трейдеры действуют, исходя из собственных понятий о будущей стоимости). В конечном итоге все понятия превращаются в самоисполняющиеся пророчества. Если достаточное число трейдеров уверено в значимости поддержки и сопротивления и эта вера проявляется в сделках, которые они заключают на данных уровнях, то, фактически, трейдеры исполняют собственные прогнозы.

А теперь опять посмотрим на ситуацию глазами внешнего наблюдателя. Нам известно, что каждая из сторон (в их извечном перетягивании рыночного каната) имеет свои виды на будущее: у покупателей – они одни, у продавцов – другие. Значит, потом нам, наблюдателям, все станет ясно: кто выиграл и кто проиграл; как те и другие поступят, скорее всего, в каждом случае; наконец, как это скажется на равновесии двух сил.

Допустим, покупатели предлагают цену все выше, отчего та действительно растет. Но вдруг появляется масса желающих продать по цене ниже предыдущей (или же появляется всего один продавец, но с крупным приказом). В результате рынок мгновенно разворачивается, а ценовой уровень, на котором он загнулся, становится сопротивлением.

Итак, равновесие сил изменилось в пользу продавцов, а почему – не суть важно. Каждый будет объяснять причины разворота по-своему. Обычно все оказываются далеки от истины, а ведь она самая простая и самая очевидная: набралось достаточно трейдеров, которые проявили достаточную убежденность в своих взглядах на будущую стоимость, и эта совокупная сила остановила восходящий темп и создала нисходящий.

По-настоящему важно другое: многим трейдерам запомнится рыночный разворот на этом уровне. В результате у тех, кто на себе испытал его последствия, сложится понятие о значимости этой цены.

Этот первый разворот – вершина. Но неизвестно, останется ли она таковой, через сколько времени рынок проверит ее на прочность и попытается ли протестировать вообще.

Если покупатели настолько сильны, что своими ценами могут подкинуть рынок на предыдущую высоту, то они сочтут вторую попытку за проверку и начнут прикидывать, смогут ли цены превысить эту вершину. Превышение возможно только в том случае, если более дорогие цены действительно вовлекут в сделки новых трейдеров-покупателей: ведь именно они увидят в этом шанс купить сравнительно дешево по сравнению с будущими ценами. Кстати, трейдеры торгового зала, больше

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
других осведомленные о том, вовлекаются ли в сделки новые, внебиржевые трейдеры, действуют, исходя из этих данных.

Если обратиться к примеру, то вариант таков. Допустим, рынок очень мощно развернулся на этом уровне в прошлый раз. Тогда должна быть масса трейдеров, которые не исключают повторения истории. Значит, возможно, они будут действовать в расчете, что цены вряд ли поднимутся выше последнего максимума, а потому станут помехой такому подъему. И если число сторонников пессимистического прогноза окажется выше сторонников оптимистического, то рынок снова остановится.

В техническом плане картина такова: если тестирование предыдущего максимума или минимума заканчивается провалом – значит, перед вами ярко выраженная зона поддержки или сопротивления. Легче всего эти зоны просматриваются на пункто-цифровых графиках, поскольку графически они представляют собой ценовое движение в разворотах. Итак, зоны поддержки и сопротивления сформировались и выявлены. Теперь торговать очень просто: надо лишь разместить приказы по обе стороны от уровня поддержки или сопротивления.

Допустим, за последние две недели рынок облигаций неоднократно поднимался до отметки 95,25, после чего всякий раз сильно откатывался до определенного уровня поддержки (например до 94,10). Это и есть зоны поддержки и сопротивления, о которых я только что говорил; обычно их называют торговым коридором. Значимость обеих его границ будет зависеть от того, сколько раз рынок, поднявшись до 95,25, не сумел продвинуться еще выше, и сколько раз он, упав до 94,10, не сумел опуститься еще ниже. Очевидно, чем больше таких попыток и неудачных финалов, тем большую значимость приобретают эти отметки в глазах незадачливых участников проверок.

Для беспристрастного наблюдателя, который не склоняется ни к одной из сторон, торговые коридоры могут стать очень легким средством сделать деньги. Видите, рынок приближается к отметке 95,25? Тогда размещайте приказ о продаже где-нибудь около уровня 95,21. Как известно, рынки не отличаются пунктуальностью. Поэтому и вам незачем размещать приказ строго на верхней границе коридора. Ведь всякий раз, когда рынок попытается преодолеть ее, появится масса трейдеров, которые, не веря в успех этой попытки, поспешат с продажей. В результате рынок может так и не дойти до 95,25: то есть ваш приказ (если он размещен там) останется невыполненным.

Кроме того, можно разместить приказ «Остановись и развернись!» (то есть «Купи два!»), вероятно, около отметки 95,31. Иными словами, разные ситуации – разные решения. В данном случае тех шести тиков, которые я отвел рынку, чтобы он проявил себя, может оказаться маловато. Цель же сводится к тому, чтобы разместить приказ там, где вероятность дальнейшего продвижения рынка в сторону вашей сделки максимальна. Если рынок достигнет 95,31, это еще не значит, что прежние продавцы все как один разочаруются и в массовом порядке закроют позиции, отчего рынок должен бы подняться еще выше.

Такая сделка станет успешной, если уровень сопротивления приобретет большую весомость в глазах достаточно большого числа трейдеров: ведь они будут действовать и продавать на нем в противовес тем, кто намерен покупать. Всякий раз, когда рынок приближается к этой зоне, часть трейдеров ожидает один вариант исхода (из двух возможных), а другая часть – другой: рынок либо преодолеет ее, либо снова потерпит неудачу. В любом случае сделанный при этом ценовой ход будет значим, поскольку одна из сторон просчитается. И если знать, что именно для каждой из сторон верный расчет, а что – просчет, то можно спрогнозировать их вероятные дальнейшие действия и, как следствие, влияние на равновесие рынка.

Не забывайте, что тенденции сопряжены со временем. Очередной тик вверх уже можно считать односторонней тенденцией. Сколько же длится смещение равновесия сил между продавцами и покупателями?

При восходящем рынке цены откатываются, поскольку покупатели снимают прибыль. В результате образуется некоторое противодействующее давление, но если после обычного отката тенденция возобновляется, то это всего-навсего означает, что не всем покупателям хватило продавцов. Однако для образования нисходящего движения их вполне достаточно. Сказанное даст о себе знать, когда трендовый рынок нарушит свое обычное движение с перепадами. Именно поэтому рынки, прорвав линию тренда, обычно продолжают двигаться в сторону прорыва: это и есть признак большого

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
перевеса в сторону одной из сил.

Через некоторое время становится заметно, как трендовый рынок устанавливает определенный ритм и схему движения, которое на столбиковом графике смотрится как почти симметричная фигура. Почему так происходит, знать не суть важно. Надо просто помнить, что такое существует. Если же схема движения нарушена (рынок идет выше или ниже значимой линии тренда) – значит, равновесие сил изменилось. Тогда встает вопрос: велики ли шансы, что это смещение упрочится и торговля в направлении прорыва продолжится?

Впрочем, можно обойтись и без ответа на него. Разместите приказ там, где подтверждается наивысшая вероятность изменения равновесия. А затем дайте рынку время проявить себя. Если ваш приказ сработает, то разместите стоп-приказ там, где рынок не должен оказаться, чтобы подтвердить: ваша сделка еще действительна. Что значит «сделка действительна»? Это сделка, при которой остается наивысшая вероятность того, что ценовое движение пойдет в сторону преобладающей силы.

Максимум -> Откат -> Подъем до более низкого максимума

Поясню сказанное. Какой бы ни была эта сделка (даже самой простой), она сработает по очень весомым психологическим причинам. В нашем примере рынок, достигнув новых максимумов, соскользнул. Соскальзывание могло произойти: 1) из-за новых продавцов, которые мощно влились в рынок; 2) из-за прежних покупателей, которые продают, чтобы снять прибыль; 3) из-за первого и второго вместе. Цена будет падать до тех пор, пока достаточное число трейдеров не придет к выводу, что она слишком дешевая, и решится предложить снова поднять ее. По мере приближения цены к последнему предыдущему максимуму покупатели начнут прикидывать, перекроет ли она эту отметку; продавцы же будут выискивать новую вершину.

В любом случае ожидания обеих групп окажутся завышенными. Если найдутся покупатели поднять цену до какого-либо значимого уровня, минуя предыдущие максимумы, то к их оценке присоединятся нейтралы. Если те действительно войдут в рынок, то подъем усилится.

Некоторые прежние продавцы согласятся, что ошиблись. Чтобы выйти из сделки, им придется покупать, отчего подъем также усилится.

Допустим теперь, что рынок приближается к максимумам во второй раз, и продавцы снова вступят в него, но с таким размахом, что удержат от прорыва или даже достижения этих максимумов. Тогда в рядах покупателей начнется смятение. Когда же они разочаруются вконец? Когда покупателей для поддержки цены на прежнем минимуме будет недостаточно. Если рынок прорвет этот минимум – ждите массового выхода покупателей из рынка. Понятно, что для этого им надо продать позиции. Но только кто их купит? И так, все стремятся продавать, а желающих покупать не находится. Что же произойдет с ценами? Они камнем пойдут на дно.

Теперь понятно, почему бычий рынок с легкостью превращается в медвежий, когда в нем участвуют широкие слои трейдеров. Они менее прочих терпимы к риску, а потому им для действий нужна максимальная гарантия и уверенность в своей правоте. В результате такие трейдеры позже всех прочих готовы поверить, что восходящий рынок дает им шанс. Если бычий рынок продержался хоть какое-то время, широкий трейдер волей-неволей старается ухватить ускользающую удачу хотя бы за хвост: ведь ему кажется, что все остальные опередили его и уже выигрывают. Такой трейдер готов уцепиться за любой довод, который весомее всех прочих – лишь бы оправдать свое участие в рынке. А ведь на самом деле он, можно сказать, не ведает что творит. Но раз остальные тоже так делают – значит, все правильно.

Устойчивый бычий рынок требует устойчивого притока новых трейдеров, которые согласны платить все дороже. И чем дольше он держится, тем больше число участников-покупателей, отчего ряды так и не купивших все редуют – как и тех, кто готов предложить цену выше. Конечно, покупатели первой волны хотят, чтобы рынок рос и рос. Но при этом они не желают попасть в заваруху, если подъем остановится. Получая прибыль от роста цен, они, естественно, встревожены: как бы теперь не потерять ее.

К тому времени, когда широкий трейдер в массовом порядке начинает покупать, профессионалы уже знают: близится конец. Откуда они это знают? Просто они

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru понимают, что число тех, кто готов участвовать в рынке, предлагая более высокую цену, физически ограничено. Рано или поздно наступит момент, когда все возможные покупатели уже произведут покупки, так что покупать станет просто некому. Профессионалам – как и всем остальным – хотелось бы, чтобы подъем длился и длился. Однако они понимают, что такого не бывает, а потому начинают снимать прибыль, пока на рынке еще есть кому продать позиции. Но вот последний покупатель сделал покупку: теперь рынку остается одна дорога – вниз.

Широкий трейдер озадачен: он вовсе не собирался рисковать в тот самый момент, когда рынок мог вполне двинуться дальше. Как же рынку удержаться на плаву? Очевидно, нужно привлечь новых участников. Но хоть и велика Америка (не говоря уже обо всем мире) – а покупателей больше нет. Их число ограничено, и когда лимит исчерпан, рынок камнем падает на дно.

Конечно, профессионалы распродавали позиции еще до обвала. Но вот лимит исчерпан. Теперь они начинают бороться между собой за имеющийся приток покупателей, который быстро иссякает. Поэтому им приходится постоянно сбрасывать цены: надо привлечь хоть кого-нибудь – иначе из рынка не выйти. Но рано или поздно снижение будет не столько привлекать, сколько пугать людей. Широкий трейдер никак не рассчитывал проиграть. Его ожидания – самые радужные, так что разочарование для него почти нестерпимо. Кстати, в рынок он вступил по одной простой причине: дело казалось надежным. Когда широкие слои начинают продавать, это не просто продажа, а паническое бегство.

Понятно, что и теперь они подведут под свои действия какой-нибудь разумный довод. Ведь никому не хочется прослыть сумасбродом или паникером. Но на самом деле люди поддались именно панике, а рынок упал по одной простой причине: он не смог продолжить подъем.

ГЛАВА 16 Шаги на пути к успеху

Самоконтроль – это всего-навсего психологический прием, который помогает сосредоточиться на том, что требуется познать или сделать, чтобы достичь целей. Бывает, что у человека нет средств действовать успешно в данной обстановке. Бывает также, что средства все же есть, но они идут вразрез и с обстановкой, и с целями. Значит, чтобы достичь этих целей, нужно приспосабливаться. Иными словами, придется менять стиль взаимодействия с внешним миром. Чтобы изменить свое поведение и восприятие мира (чувства и эмоции), придется менять взгляды. Чтобы изменить взгляды, придется менять составляющие своего внутреннего мира, которые влияют на восприятие информации извне. Помните: вам не дано физически управлять действиями рынка. Вам дано лишь научиться управлять своим восприятием рынка так, чтобы добиться максимальной объективности (то есть минимального искажения картины) вместе со всеми остальными, кто участвует или может стать участником рынка.

Чем более опытным трейдером вы становитесь, тем яснее видите, что торговля – это вопрос психологии в чистом виде. Вы – это просто вы, а не вы и ваш враг-рынок. Все остальные трейдеры, составляющие вместе рынок, дают вам шанс сделать деньги на расхождениях в оценках будущего. Сойдись все в оценке будущей стоимости какого-либо товара или акции, то одним незачем было бы предлагать цену подороже, а другим – назначать подешевле. В результате не было бы и перепада цен и, как следствие, возможности извлечь из него прибыль. Таким образом, рынок дает отдельно взятому трейдеру шанс – и не более того. Он не навязывает трейдеру данные, которые тот принимает к сведению, не говоря уже о трактовке этих данных. Далее, рынок не виноват, если трейдер упустил что-то из виду – а упустить он мог из-за того, что пока не научился распознавать определенные признаки. Наконец, рынок не указывает трейдеру, когда тому вступить в сделку, сколько пробыть в ней, когда выйти или сколько контрактов купить либо продать.

Каждый трейдер приобретает собственный рыночный опыт, исходя из того, какие данные отбирает и учитывает, а также какие решения потом принимает. Согласны, что это так? Тогда согласитесь, что в вашем возможном проигрыше всерьез обвинять рынок не получится. Он вам ничем не обязан (сколько бы трудов вы ни вложили, чтобы добиться успеха): ведь каждый из прочих участников рынка действует именно с целью выиграть ваши деньги. За исход своих сделок отвечаете только вы. И чем раньше вы признаете эту ответственность (если еще не признали), тем легче вам

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru будет выявить, какие навыки надо приобрести, чтобы успешнее справляться с рынком. Допустим, вам не удается выявить составляющие внутреннего мира, из-за которых вы кончили тем, чем кончили. Но, во всяком случае, считая себя ответственным, вы психологически готовы вести такой поиск.

Чтобы стать преуспевающим трейдером, нужно торговать без страха. Как вы уже поняли, когда страх превращается в тормоз для действий, то человек попадает в те самые условия, которых стремится избежать. Иначе говоря, он живет на рынке в страхе. Более того, в таком состоянии невозможно познать что-то новое, поскольку страх заставляет воспринимать сегодняшнюю ситуацию через личный опыт прошлого. И человек «прокрутит» в себе этот прошлый опыт, хотя на этот раз жизнь может предложить и другие возможности. История будет повторяться в этом личном варианте, пока человек не изменит ее. Лишь тогда он сможет познать и испытать что-то новое. Преодолеть свои страхи – это еще и наилучший способ научиться предугадывать поведение рынка. Чем большим страхом охвачены трейдеры, тем меньше возможных для себя решений они способны увидеть и тем легче предсказать их поведение. Эта истина о других станет отчетливо видна тому, кто признает ее по отношению к себе и покончит со своим торговым страхом.

Однако при этом нужно запастись средством сдерживать себя, чтобы не впасть в бесшабашность. Бесшабашность – это именно та крайность, в которую впадают люди, когда им неведомы никакие страхи, особенно если речь идет об исходе дела азартного и рискованного (такого, как торговля). Что же это за средство? Это – самодоверие. Оно появляется тогда, когда человек вводит для себя систему торговых правил и установок и знает, что будет твердо следовать им, несмотря ни на какие искушения нарушить.

Если человек верит в свою способность всегда исполнять требуемое, то ему нечего бояться: ведь рынок берет свое лишь в случае неспособности ответить ему нужным образом. В результате, когда бояться нечего, можно смело смотреть рынку в лицо – без всяких подтасовок и передергиваний фактов. Ведь тогда незачем избегать информации, пугающей переживаниями, которые она способна вызвать. Чем меньше оснований избегать или искажать какие-то сведения, тем больше человек открыт для познания характера рынка. Чем больше он познает, тем легче ему предугадать следующий ход рынка. А если уметь делать это точно, то тем самым можно облегчить себе задачу получать все больше прибыли (несмотря ни на какие составляющие внутреннего мира, которые выступают против обогащения).

Постарайтесь усвоить один очень важный момент: новые знания о поведении рынка приобретаются постепенно, по мере того как вы будете все больше полагаться на себя. Никто не предлагает здесь плана мгновенного обогащения. В конечном итоге он все равно не срабатывает, о чем свидетельствует немало историй типа «из грязи в князи и обратно». Мгновенное обогащение может принести лишь массу волнений и разочарований тому, кто окажется не способен удержать победу. Что толку выигрывать по-крупному, если легко впадаешь в роковую торговую ошибку, из-за которой спускаешь все, что имеешь, и сверх того?! Допустим, человек сделал целое состояние, но потом проиграл его. Теперь, чтобы отыграть, ему нужно приложить психологические сверхусилия. А вот чтобы просто сохранить выигранное, такого напряжения не потребовалось бы. Вам как трейдеру важнее знать не то, что вы сделаете деньги, а то, что вы всегда будете следовать своим правилам: ведь если вы их нарушите, то сколько бы ни выиграли – все равно потом проиграете.

Кроме того, постарайтесь понять: ваши правила будут меняться по мере того, как вы будете больше знать и понимать рынок. Многим не нравится устанавливать для себя торговые правила именно потому, что им кажется, будто это – раз и навсегда. Нет, любое из предлагаемых мною упражнений или правил вашего торгового поведения, которые вы выберете сами, – это лишь временное явление. Они представляют собой методы и приемы, с помощью которых можно подняться выше определенных основных стадий развития, чтобы затем понять для себя их ценность и свои дальнейшие действия, необходимые для достижения успеха. Фактически, хорошее практическое правило, с помощью которого можно определить, готовы ли вы перейти от одного правила или упражнения к другому, более сложному, показывает: да, вы сумеете освоить то, что взялись познать досконально – так, чтобы это знание вошло в вашу плоть и кровь. А если оно не вошло, то продолжайте шлифовать его, пока не доведете до уровня автоматизма.

ШАГ ПЕРВЫЙ: СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ОБЪЕКТЕ ТРЕБУЕМЫХ ЗНАНИЙ

Прежде всего, не исключено, что вам понадобится изменить свой подход или центр торгового внимания. Возможно, до этого он сводился к деньгам. Тогда вам действительно нужно переключиться на другое, а именно: чему поучиться или как переделать себя, чтобы успешнее справляться с рынком. Нужно сосредоточиться не на конечном результате, а на освоении этапов, которые ведут к цели. Запомните: конечный результат (деньги) – это побочный продукт ваших знаний и умений применять их в торговле.

Сосредоточиться на деньгах и сосредоточиться на совершении сделок как упражнении, которое поможет выявить то, чему надо поучиться, – это две совершенно разные установки. В первом случае в центре внимания окажется то, что берешь от рынка или отдаешь ему. Во втором случае главное внимание уделено способности брать. При первом подходе часть ответственности возлагается на рынок (так что с него можно и спросить). При втором подходе вся ответственность ложится на трейдера.

Не забывайте, что каждый момент – это отличный показатель уровня вашего развития. Но если каждую неудачу (когда получилось не так, как хотелось или ожидалось) считать ошибкой, то тем самым нередко лишаешь себя самопознания, которое открывается при каждом моменте. Однако люди уклоняются от познания нового о себе. Почему? Потому, что обычно ошибка означает для них душевную боль. Инстинктивно избегая боли, человек невольно избегает знаний о себе, меж тем как они необходимы, чтобы в следующий раз лучше справиться с похожей ситуацией.

Но как развиваться в обход боли и страха ошибки? Надо разобраться с ошибками. Дело это огромное, поэтому вам, возможно, не захочется взяться за него прямо сейчас. Для начала от вас требуется подготовить почву для хранения всего своего торгового опыта. Эта опорная система понятий должна быть такой, чтобы всякий опыт считался в ней ценным и нужным, а ошибки – не ошибками, а просто путеводителями.

Не исключено, что эта новая система заставит вас изменить и ваше понятие об упущенной возможности. Нет большего психологического зла, чем то, которое способна причинить мысль об упущенных возможностях (разве что непримиримость к потерям). Ведь что такое «упущенные возможности»? Это сделки, которые должны были обязательно удасться. А почему, собственно, обязательно? Просто потому, что мысленно мы уже преуспели

в них. Да, но мысленно можно подчинить своей воле всех и все. Конечно, все можно было бы исполнить именно так, как того требовали условия, причем исполнить безошибочно. Но в том-то и дело, что мы не сумели – а в итоге переживаем из-за неудачи, с которой трудно примириться. Получается, что от мысленных сделок типа «упущенные возможности» можно нервничать и напрягаться больше, чем от фактических сделок, в которых проигрываешь.

И уж конечно, нет ничего хуже упущенной «идеальной» возможности. Но было ли упущение? Ведь если бы человек действительно мог – он бы сделал, верно? Чем скорее вы это поймете, тем скорее станете извлекать пользу из упущенных возможностей, а не казнить себя из-за них. К тому же, рынок – это не «поезд, который ушел». Правда, он тоже движется (причем постоянно) и будет двигаться, пока нет согласия о стоимости. А пока цены меняются, всегда выпадет новый шанс.

Начав торговать с новым понятием об ошибках (то есть они не существуют), вы немало удивитесь нарастающему чувству свободы, когда посмотрите на результаты, как в зеркало: вот оно, ваше «я», на сегодня. Тогда же вы увидите, чему еще поучиться для наращивания успеха. Любой может упустить любую возможность: дайте свободу энергии этого понятия, и вам не придется больше делать что-то по самопринуждению – например, загнать себя в сделку раньше времени или промедлить с ней. Иными словами, вы предоставите себе дополнительный выбор (не предпринимать ничего – это нередко самый подходящий выбор) там, где раньше оставалось лишь одно.

Всегда помните: профессионалы, с которыми вы сражаетесь, уже знают и применяют многие из упомянутых мною принципов. Им известно понятие объективности. Они научились торговать без страха. Они умеют грамотно совершать сделки. Вам тоже нужно приобрести эти навыки – только тогда вы начнете стабильно обыгрывать рынок, а не проигрывать ему.

Поэтому я бы посоветовал вам выделить часть торговых средств на свое образование. Сколько именно? Это зависит от количества навыков, которыми предстоит овладеть. Самое главное – твердо взять курс на торговое обучение. Даже если вы не первый год на рынке и вполне преуспеваете – все равно хотелось бы большего, так? Если вы, даже преуспевая, выделите часть торговых денег, чтобы поупражняться в приобретении нужных навыков, – значит, вы действительно всерьез взялись овладеть ими. Чем тверже ваш настрой, тем быстрее вы освоите требуемое.

ШАГ ВТОРОЙ: КАК БЫТЬ С ПОТЕРЯМИ

Торговое правило 1

Решите для себя заранее, что считать потерей в каждой намечаемой сделке. Под «решите» я имею в виду следующее: определите, что должен делать или представлять собой рынок, когда все возможности сделки исчерпаны – по крайней мере, в рамках вашего торгового периода.

Если иначе подходить к потерям, то возможность проиграть уже не грозит отозваться болью. Самые преуспевающие трейдеры пересмотрели свои взгляды на потери, проиграв целое состояние, а то и несколько состояний. Пережив самые жуткие страхи проигрыша, они затем осознали: надо просто делать то, что надо, и тогда бояться будет нечего. Но что именно надо делать? Допустить, что возможность ошибки не исключена, а потому признать, что потерь полностью не избежать. Таким образом, допустить и признать неизбежность потерь – это торговая наука. Конечно, большинству она дается тяжело, но без нее не заложить основы, фактически, всего того, что нужно познать, чтобы стать преуспевающим трейдером.

Нынешние рыночные асы (а их сравнительно немного) учились на горьком опыте. У вас есть шанс пройти этот путь гораздо легче. В этом вам помогут две составляющие внутреннего мира. Первая – ваше понимание того, почему так важно допустить возможность потери. В противном случае у вас возникнет страх, а в конечном итоге вы придете к тому, чего как раз избегаете. Действительно усвоив это понятие, вы уже не сможете торговать, исходя из прежней установки избегать потерь любой ценой.

Вторая составляющая – это ваша готовность изменить свои представления о том, что значит «проиграть». Это можно сделать с помощью некоторых из психологических упражнений (см. главу 14). Уж лучше пошевелить мозгами, чем прийти к тому же выводу ценой полного или почти полного рыночного разорения. Вывод же таков: «Потери ничуть не умаляют меня (то есть вас) как личность». Чем скорее вы поймете это, тем легче вам будет увидеть и пресечь убыточную сделку. Пресекать убыточную сделку автоматически, в рамках действия торговой тактики, – значит подготовиться психологически к следующему шансу, даже если он выпадет в условиях, схожих с данной убыточной сделкой, из которой вы только что вышли.

Торговое правило 2

Пресекайте убыточную сделку, едва выявив ее. Когда критерии потери определены заранее, а потери пресекаются без колебаний, уже нечего обдумывать, взвешивать, оценивать и – как следствие – нечем соблазниться. Кроме того, не будет угрозы довести себя до возможной крайности – до краха. Если вам случится поймать себя на том, что вы обдумываете, взвешиваете или оцениваете что-то, – значит, вы либо не предопределили для себя критерии потери, либо не пресекаете ее, едва выявив. Если во втором случае сделка окажется прибыльной, то вы лишь укрепите в своем неверном подходе, который неизбежно доведет вас до краха. Если сделка, наоборот, получится еще убыточнее, то вы окажетесь в порочном кругу душевной боли, выйти из которого непросто. Пустить потери на самотек – большая оплошность. Но есть и другая распространенная оплошность – это отказаться от следующего выпавшего шанса, который неизменно ведет одной дорогой – к выигрышу. После таких промахов человек бывает до того зол на самого себя, что легко совершает новую торговую оплошность или массу оплошностей – например, вступает в сделку по совету другого трейдера, что неизменно ведет одной дорогой – к проигрышу.

Возьмите себе на заметку следующее: добившись полной уверенности в своей способности пресекать потери, вы в конце концов дойдете и до уровня, когда уже не понадобится определять критерии потери. Можно ли достичь такой высокой

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
степени объективности? Да. И достигшие ее есть. Войдя в сделку, такие трейдеры полагаются на свою способность без всяких критериев заметить, когда она станет убыточной. Рынок сам подскажет им этот момент – вернее, они сами поймут, опираясь на всестороннее знание различных участников рынка и различных зависимостей между ценовым движением и временем. Как же они научились так хорошо разбираться в рынке? Дело в том, что круг их внимания расширялся за счет все большего объема неискаженной информации. Они становились проницательнее, но прежде научились доверять себе. Запомните: страх – это действительно то единственное, что мешает человеку познавать новое. Ведь как познать новое о поведении рынка, когда боишься: вдруг не сделаешь то, что надо? вдруг сделаешь то, что не надо? Тот, кто научится определять критерии потери и пресекать ее на корню, открыт для освоения наилучшего способа дать дорогу прибыли.

ШАГ ТРИ: КАК СТАТЬ СПЕЦИАЛИСТОМ ПО ВСЕГО ОДНОМУ ТИПУ РЫНОЧНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Обычно многие люди усваивают для себя, что для принятия правильного решения нужно получить как можно больше сведений по данному вопросу. В торговле это не всегда так, особенно на начальных этапах карьеры. В большинстве рыночных ситуаций число склонных купить бывает равно числу склонных продать. (То же самое касается варианта, когда одним нужно купить и для сделки им требуется продавец, а другим нужно продать и им требуется покупатель.) У каждого есть на то свои причины и доводы, так что в сумме получается, сколько людей – столько и противоречивых мнений. И так, мнений и информации – масса; противоречивой информации – тоже масса. Как разобраться в ней трейдеру-новичку? Тут волей-неволей придется отсечь одну ее часть, сосредоточившись на другой. Больше – не значит лучше: от большего получается неразбериха и перегрузка, которые в конце концов обернутся потерями.

Вам надо начать с минимально возможного объема рыночной информации, постепенно расширяя ее круг. Для начала надо стать специалистом по отдельной взятой модели поведения рынка, которая повторяется с той или иной частотностью. Чтобы стать специалистом, выберите одну простую торговую систему, которая позволяет опознать модель. Желательно, чтобы это была не математическая, а механическая модель: тогда вы сможете работать с визуальным отображением рыночного поведения. Ваша цель – в совершенстве познать все составляющие этой системы (все их взаимосвязи) и ее возможности обеспечивать прибыльные сделки. При этом важно избегать всех прочих вариантов и информации.

Из всех возможных комбинаций поведения нужно ограничиться анализом лишь одной. Значит, прочие выгодные моменты придется пропускать. Начать с малого, постепенно добавляя другие комбинации, – вот самое настоящее упражнение в самодисциплине, у которого есть два важных психологических плюса. Во-первых, когда человек видит, что может, фактически, в точности определить наиболее вероятное последующее действие, он тем самым закладывает основы уверенности в себе. Приобрести эту уверенность гораздо проще тогда, когда не подавляешь себя, казалось бы, бесконечными рыночными возможностями. Во-вторых, пропуская прочие выгодные варианты, по которым вы пока не специалист, вы становитесь свободны от всякого принудительного желания торговать. Любое принудительное действие обычно продиктовано каким-то страхом. В свою очередь, страх заставляет человека во многом поступать не так, как надо.

Возможно, не все спокойно отнесутся к идее пропустить шанс, который пока не по зубам. Но нужно ли торопиться? Подумайте. Вы уверены в своей способности стать преуспевающим трейдером? Тогда не беда, если сейчас вы пропустите шанс-другой ради образовательной цели. Станете таким, каким хотите, – и будете выигрывать, сколько пожелаете. Но чтобы достичь такого уровня, нужно задаться целью спланировать работу над собой так, чтобы заниматься ею с минимальным ущербом для себя – как финансовым, так и психологическим. Когда нужные навыки будут освоены, вы начнете с легкостью обыгрывать рынок – почти с той же легкостью, которая грезится тем, кто еще не пробовал торговать.

Если же вы в итоге сильно повредили себе, то сначала придется исправлять сделанное и лишь потом сколачивать рыночный капитал. Ущерб есть ущерб: тогда уже неважно, много или мало вы знаете о рынке, хорошо или плохо определяете выгодные моменты. Есть масса трейдеров, которые в конце концов становятся профессиональными рыночными аналитиками. Но как трейдеры они – нуль. И виной тому – ущерб, который они нанесли себе в начале торговой карьеры. Что же

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru происходит в подобных случаях? Прошлое наводит на трейдера такой страх, что он уже не в состоянии нормально проводить сделки (если вообще в состоянии проводить). Все его умения предугадывать ход рынка роли не играют. А ведь нет ничего тяжелее, чем знать, что будет дальше, но не суметь ничего предпринять!

Постарайтесь усвоить следующее: способность распознать выгодный момент благодаря умению различать нюансы, и способность умело провести сделку не являются автоматическим следствием друг друга. Распознать – это одно умение, а исполнить – совсем другое. Конечно, они могут идти рука об руку (и идут), когда второму не препятствуют составляющие внутреннего мира. В противном случае намерение воспользоваться обнаруженным выгодным моментом может остаться без всякой внутренней поддержки (или аналогичной ей), которая необходима для успешного осуществления задуманного. Если же на пути грамотного проведения сделки встают внутренние преграды, то перед ними бессильна и наука улавливать еще более выгодный момент.

Итак, цель данного упражнения – помочь научиться стать специалистом, не травмируя себя. Когда вы станете им, то препятствия на пути максимального приращения вашего оценочного мастерства заметно поубавятся. Если вы размышляете о торговле на нескольких рынках (или уже торгуете там), но не преуспели (или не преуспели так, как хотелось бы), то вам лучше вернуться к варианту с одним рынком (в крайнем случае – с двумя). Не переходите даже к трем, пока досконально не изучите характеристики рынков.

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ: КАК НАУЧИТЬСЯ БЕЗУПРЕЧНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТОРГОВУЮ СИСТЕМУ

Умелое проведение сделок – основа основ (наряду с прочими) в деле превращения в преуспевающего трейдера. Оно же, пожалуй, и самое трудное для освоения. Во всяком случае, выявить в рыночной картине выгодный момент гораздо легче, чем воспользоваться им. С другой стороны, на это есть серьезные причины, причем помимо уже описанных внутренних преград. Чтобы понять их, надо понять природу торговых систем и законы их взаимодействия с рынком и человеком. (Под торговой системой я имею в виду любую методику, которая позволяет стабильно выявлять выгодные моменты для покупки или продажи с последующей ожидаемой прибылью.)

Большинство хороших торговых систем (технических или иных) стабильно обыгрывают рынок в течение длительного времени. Многие из них годами были доступны широкой публике. Однако огромная пропасть между теоретическими и практическими результатами (к которым приходят почти все) остается. Дело в том, что торговые системы дают ограниченный набор вариантов поведения рынка, меж тем как оно бесконечно по разнообразию комбинаций. Математическим или механическим способом системы сводят связи между характеристиками поведения человека к процентному показателю вероятности следующего действия. Они способны охватить лишь очень ограниченный набор этих характеристик по сравнению с миллионами возможных. Допустим, выявлена некая модель. Отмеченная схема ее развития в прошлом может теперь повториться – а может и не повториться. Следовательно, точно определить ее действительность на сей раз можно лишь после ее фактического завершения. В этой ситуации есть одно большое психологическое «но»: трудно использовать выгодный момент с неточным прогнозом исхода.

Правда, многим нравится считать себя удачливыми трейдерами. Но на самом деле им хочется именно гарантированного результата – разве что с минутным напряженным ожиданием: чтобы почувствовать якобы неопределенность исхода. Зачем нужна эта минута напряжения? Чтобы усилить элемент волнения, без которого жизнь будет слишком пресной. Но когда дело доходит до самой торговли, то никто не торгует с целью проиграть и никто не вступает в сделку с верой в ее убыточность. Однако абсолютно все системы дают сбой в виде убыточных сделок. Как тут не соблазниться на попытку отыскать будущую разорительницу, чтобы не вступить в нее?

Однако большинство моих читателей уже знают, что попытка перехитрить свою торговую систему – это упражнение на сверхразочарование. Порой система дает сигналы торговать так, как совершенно не вяжется ни с вашей логикой, ни с вашими оценками. Порой система вступает в спор с вашей логикой и бывает права. А порой вы сами соглашаетесь с системой – и бываете неправы. Поймите одно: технические торговые системы созданы не для того, чтобы перехитрить их. Поясню: они не рассчитаны на подачу отдельных сигналов о выгодном моменте, которым нужно воспользоваться, если случай кажется подходящим. У систем другое назначение:

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru выявить математическим путем закономерности в групповом поведении в прошлом, а затем дать им количественную оценку и классифицировать с целью получить статистически надежный прогноз.

Рисковать и участвовать в торговле гораздо труднее, чем в какой-нибудь аванюре, исход которой, судя по статистической вероятности, чисто случаен. Именно поэтому, из-за своей случайности, авантюра дается легче. Поясню сказанное. Допустим, вы делаете ставку в азартной игре, зная, что результат в ней будет чисто случайным – то есть никакой логикой или числами его не предугадать. Значит, в случае отрицательного результата вы не виноваты.

Иное дело – торговля. В ней будущее – не чистая случайность. Ценовое движение, выгодные моменты и результаты – дело рук трейдеров: ведь они действуют, исходя из своих прогнозов и ожиданий. Каждый приложил руку к будущему итогу, вступая в сделки или выходя из них в зависимости от своих понятий. Фактически, трейдеры создают будущее своими совокупными действиями, основанными на индивидуальных прогнозах. Поэтому результат их действий чисто случайным не назовешь. В самом деле, они имеют собственные представления о будущем и его влиянии на рынок – иначе не стали бы спорить с торговой системой.

Отсюда в торговле появляется элемент ответственности, которого нет при участии в чисто случайных делах и от которого трудно уклониться. Повышенная ответственность означает и повышенную значимость самооценки, которая ставится на карту. Оттого участвовать в торговле гораздо труднее. Чем оправдать любые свои промахи, которых надо было или можно было избежать? А из-за них и результат оказался хуже.

Кроме того, человек торгует не в информационном вакууме. В своих прогнозах он учитывает сведения, которые технические системы, наоборот, не учитывают. В результате происходит столкновение двух взглядов на будущее: ум говорит человеку одно, а чисто математическая логика, по которой торговая система прогнозирует поведение людей, – другое. Именно поэтому к техническим системам трудно приспособиться, с ними трудно работать. Люди не приучены мыслить понятиями вероятности и уж тем более не привыкли закладывать в себе понятия, благодаря которым статистическую вероятность того или иного прогноза группового поведения можно было бы представить в математической формуле.

Чтобы успешно работать с торговыми системами, нужно пополнить свою систему понятий двумя навыками: мыслить понятиями вероятности и соотносить числовые показатели или механику системы с поведением. К сожалению, единственно возможный путь действительно овладеть ими – прикладной: они прививаются в ходе работы с системой. Трудность состоит в том, что редко кто из рядовых трейдеров будет работать с той же системой после двух-трех проигрышей кряду. Но для большинства торговых систем такие проигрыши – почти норма. Получается некий парадокс или тупик. Ведь как делать то, во что не веришь? Надо заставить себя поверить. Но такое возможно лишь после долгих трудов – то есть пока это не станет частью вашей системы понятий. Вот где сыграет свою роль внутренняя дисциплина: благодаря ей безупречное проведение сделки войдет в привычку.

Упражнение

Употребите часть рыночных денег, отведенных на образовательные цели, на покупку простой торговой системы и торговлю с ее помощью. В этой системе должны быть четко определены моменты вступления в сделки и выхода из них. Дайте себе слово использовать систему строго по правилам. Ваше слово должно быть действительно твердым: никаких уловок или подыгрываний. Цель данного упражнения – сломить всякое сопротивление правилам, которое может обнаружиться у вас.

Система не должна быть дорогой. Ее можно позаимствовать из книг по техническому анализу: их сейчас масса, и все доступно. Можно, конечно, придумать собственную систему. Но, по-моему, лучше купить: ведь тогда вам, пожалуй, будет хоть немного легче сосредоточиться на цели упражнения. А с системой собственного изобретения невольно захочется сразу сделать деньги. Отложите ее на потом – когда научитесь действовать грамотно.

Важно, однако, другое. Нужно выбрать систему под стать вашему личному порогу терпимости к потерям. Как его определить? Это сумма, которой вы готовы рискнуть в отдельно взятой сделке без малейших переживаний – во всяком случае, поначалу.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Если данный порог вам не по силам, то у вас, как минимум, станет беспокойно на душе. Чем сильнее беспокорство, тем меньше вы будете заниматься самообразованием. Если же вас мучает душевная боль, то вам уже не сосредоточиться на сведениях о рынке и о себе, которые тот сообщает. Вместо этого вы будете выискивать информацию, которая облегчит вашу боль. А в результате чаще всего получите горький урок.

Запомните, что ваши цели: 1) овладеть навыками безупречного проведения сделок, для чего усвоить, что вы вполне способны соблюдать собственные правила (под «безупречным проведением сделок» я имею в виду исполнение без промедления, едва выявлен выгодный момент; понятие же «выгодный момент» включает в себя и момент выхода из убыточной сделки); и 2) ввести в систему вашего внутреннего мира понятие о характере вероятных исходов: тогда вы поверите, что с помощью своей системы сможете выигрывать в будущем – если, конечно, научитесь умело применять ее.

Не исключено, что вы обнаружите в себе массу понятий, мешающих безупречному проведению сделки. Вот несколько рекомендаций по борьбе с ними.

Во-первых, постарайтесь понять, что данное упражнение вовсе не из простых (во всяком случае, для большинства). Поэтому постарайтесь упростить себе жизнь: спокойнее относитесь к своим ошибкам. Чем спокойнее вы будете, тем легче пойдете на следующую попытку. Ведь если бы ваш ребенок учился кататься на велосипеде и упал, как бы вы поступили? Стали бранить и запретили пробовать снова? Вряд ли. Скорее, утешили бы, ободрили, и он в конце концов научился бы кататься. Вы сумели понять и простить его – так постарайтесь понять и простить себя.

Во-вторых, учитывайте все сигналы, которые подает ваша система: только так можно приобрести непосредственный опыт, который нужен, чтобы получить представление о возможных исходах и описать поведение с точки зрения математики или механики. Делать это придется, подавляя собственное сопротивление, причем довольно долго – то есть пока система не станет частью вашей системы понятий. Далее вы будете действовать уже в силу привычки, и никакой борьбы не потребуется. Просто стремитесь показать все, на что способны, и ищите способы добиваться лучшего. Не забывайте: вы пока лишь упражняетесь, учитесь торговой самодисциплине и безупречному проведению сделок, что впоследствии станет гораздо важнее сиюминутного желания заработать рыночные деньги. Поэтому довольствуйтесь малыми размерами контрактов. Увеличить их никогда не поздно – вернее, можно тогда, когда научитесь полностью полагаться на себя, если нужно исполнить требуемое без промедления.

Не бросайте это упражнение, пока оно не войдет в вашу плоть и кровь, пока не станет частью вас самих. Приобретая все большую уверенность в себе, вы будете познавать все больше, а значит, научитесь зарабатывать торговлей. Зарабатывая торговлей, вы будете приобретать все большую уверенность в себе. Благодаря этому замкнутому кругу со знаком «плюс», вы научитесь побеждать с той же легкостью, с которой круг со знаком «минус», подпитывая сам себя, доводит человека до отчаяния.

ШАГ ПЯТЫЙ: КАК НАУЧИТЬСЯ МЫСЛИТЬ ПОНЯТИЯМИ ВЕРОЯТНОСТИ

Овладев основными, исходными навыками (то есть приучив себя к самодисциплине, необходимой, чтобы успешно взаимодействовать с рынком), можно опробовать свою логику и интуицию в деле предсказания возможного следующего хода рынка. Но тогда невольно понадобится наука мыслить понятиями вероятности. Поясню сказанное, уточнив прежде, что лично вам, очевидно, не под силу двинуть рынок в ту или иную сторону. Поэтому нужно научиться распознавать группу, у которой больше всего шансов двигать рынок, и присоединиться к ней. Можно также определить, какие настроения преобладают на рынке и как они влияют на ценовое движение. Но чтобы выявить все это, нужно посмотреть на рынок взглядом беспристрастного стороннего наблюдателя. Тот, кто лишь смотрит и слушает, а не напряженно следит за тем, что рынок якобы замышляет против него, уловит нужные рыночные сигналы.

Запомните: рынок образуется, когда есть две стороны, готовые торговать по данной цене. До чего они договорятся, до того и способен дойти рынок – то есть до любых крайностей, на которые способен человек. Вот простой пример. «Рынок не прорвет контрактные минимумы: ведь такого раньше не бывало» – знакомое резюме, верно? И

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru вы покупали затем на этих минимумах, потому что верили: прорыв невозможен. А ведь стоит появиться всего-навсего одному желающему продать дешевле – и он опрокинет все ваши расчеты! И если рынок прорвал минимумы – значит, он прав. Предугадай вы выгодный момент для продажи, вы бы стали продавцом на всех минимумах и победителем на одностороннем отрезке, когда соседний трейдер перекроет эти минимумы.

Допустим, прорвав минимумы, рынок нашел последователей прорыва. Значит, есть масса тех, кто убежден: рынок выше не пойдет. Очевидно также, что эти продавцы действовали (исходя из своих понятий) с большей силой и превзошли числом покупателей, которые могли бы составить им пару в сделке. Из каких соображений действовали продавцы; разумно они действовали (по мнению других) или нет – все это уже неважно. Факт остается фактом: рынок упал. Вы считали, что такое не произойдет. Но ваше мнение роли не играет – если, конечно, вы не из крупных трейдеров: тогда своими сделками вы могли бы развернуть его. Иначе говоря, у вас тогда был бы выбор: либо вместе с рынком, либо против него.

Но как именно идти вместе с рынком? Чтобы помочь вам овладеть этим умением, предлагаю выполнить одно упражнение – ответить на ряд вопросов. Они нацелены на то, чтобы удерживать ваше внимание на сиюминутном моменте, благодаря чему можно выявить истину о рынке.

1. Какие сигналы подает рынок в данный момент?
2. Кто платит дороже, чтобы войти в сделку или выйти из нее?
3. Велика ли сила этой группы?
4. Набирает ли это движение темп?
5. Можно ли его соизмерить с чем-либо?
6. По сигналам каких действий можно было бы понять, что темп меняется?
7. Слабеет ли тенденция? Или происходит обычный откат?
8. По каким признакам это можно определить? Допустим, рынок образовал вполне симметричную модель, но потом симметрия была нарушена. Тогда это – верный признак того, что равновесие сил сместилось.
9. Есть ли отметки, на которых одна сторона явно превзойдет другую? Если такая отметка достигнута, то не исключено, что уступающая сторона не сразу убедится в своем проигрыше. Какой срок вы готовы отвести на их массовое паническое бегство с рынка?
10. Допустим, панического бегства не произошло. О чем это говорит?
11. К какому мнению должны прийти трейдеры, чтобы предыдущая модель сменилась нынешней? Напомню: люди расстаются со своими понятиями нелегко – разве что крайне разочаровавшись в чем-то. Разочарование же наступает от обманутых ожиданий.
12. Что может разочаровать преобладающую рыночную силу?
13. Какова вероятность, что такое случится?
14. Каков риск обнаружить истину уже в ходе сделки?
15. Велик ли шанс движения? Насколько при этом оправдан риск вступить в сделку?

Предугадать, как в действительности поступят трейдеры, получается не всегда. Но прикинуть вероятность их действий можно – по определенным предварительным признакам. Допустим, трейдеры толкнули цены ниже предыдущего минимума. Что, вероятно, случится дальше? Станет ли этот новый минимум настолько весомым, что заставит обладателей длинных позиций бросить их? А может, он привлечет на рынок новых продавцов? Или соблазнит уже имеющихся добавить к позициям? Не исключено и то, и другое. Соскальзывание цен остановится, когда появится достаточное число

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru трейдеров, которые сочтут данную цену дешевой по сравнению с какой-то другой. Не исключено, что такой возможной точкой отсчета станет некий предыдущий старый максимум или минимум.

Если весомость данного максимума, минимума или иной значимой точки отсчета определить сложно, то можно просто спросить себя: а стоит ли рисковать, выясняя истину уже в ходе сделки? Сколько придется отвести рынку на то, чтобы он проявил себя? Иными словами, на каком этапе станет очевидно, что рынок движется против вас?

Установите для себя критерий: рынок не должен превысить данную отметку: тогда сделка имеет смысл или продолжает быть прибыльной. Если рынок колеблется около этой отметки, то сделка еще не исчерпала себя. Выше нее сделка теряет прибыльность в направлении, которое вы выбрали.

Помните: отрезок, который (по вашей оценке) нужно отмерить рынку, чтобы он проявил себя, должен соответствовать вашей психологической терпимости к таким потерям в долларовом эквиваленте. Иначе лучше откажитесь от сделки, какие бы выгоды она (как вам кажется) ни сулила. Во всяком случае, прежде научитесь действительно повышать свою терпимость так, чтобы выдержать возможные потери.

Итак, рынок обозначил свое направление. Теперь по критериям, которые вы применяете, выискивайте выгодный момент. Определите значимые для вас точки отсчета и разместите торговые приказы по обе стороны от них. А затем ждите, что же все-таки предпримет рынок. Постарайтесь разместить приказы, опережая наиболее вероятные, по вашим оценкам, события – если судить по сложившейся рыночной обстановке. Предвосхищая ожидаемый ход рынка, вы учитесь обращать его себе на пользу. Кроме того, тогда вам будет легче избавиться от забот, связанных с оценкой ситуации, и мучений из-за ежеминутных перепадов, которые присущи ценовому движению вообще.

Помните: рынок – это вечное движение. Поэтому он заставляет беспрестанно оценивать текущий риск по сравнению с текущими возможностями прибыли. Чтобы вести оценку успешнее, надо научиться смотреть на рынок глазами постороннего, а не участника. При таком подходе у человека развязаны руки, и он действует по обстановке, а не мучается в сомнениях и не тешит себя надеждами, ожидая, что рынок вот-вот подтвердит его правоту.

Но не рынок подтверждает ее, а сам человек. Неспособность провести сделку или степень сомнений, которые мучают, когда уже замечен выгодный момент (открыть позицию, закрыть ее или развернуть), – все это отличные показатели того, насколько трейдер психологически зажат. Понаблюдайте за случаями, когда вы нерешительны или обезволены, – и вы получите точную картину внутренних средств, которыми располагаете для действий. Эти сведения послужат контрольным уровнем, по которому можно строить планы.

Собравшись открыть позицию, попробуйте прежде мысленно представить себе рыночную картину, которая должна сложиться в ближайшие пять минут или завтра (в зависимости от выбранного торгового периода), если сделка оправдана, а устойчивость тенденции подтверждена. Подумайте также и о картине в противном случае. А затем разместите ваши приказы на подходящем уровне – опять-таки опережая рынок в достижении этой отметки.

Зачем нужно задаваться этими вопросами? Чтобы не забывать: всякое может случиться, а потому нужно подготовиться к возможным вариантам. К тому же, если допустимо всякое – значит, не все поддается учету: что-то можно упустить из виду, о чем-то можно совершенно не подозревать, а чего-то вообще не знать. Как, например, определить, сколько трейдеров вступит в рынок в первый раз, причем с таким напором, что тот развернется?

Помните: цены движутся в сторону наибольшей силы (трейдеры реализуют свои прогнозы). То же самое можно выразить иным образом: цены движутся в сторону наименьшего сопротивления преобладающей силе. Благодаря значимым точкам отсчета реально с большой степенью вероятности оценить степень равновесия или нарушения равновесия двух сил, а также точку и направление вероятного смещения.

Научившись выявлять значимые точки отсчета, вы сумеете предугадывать действия каждой группы, опираясь на их нынешние представления о будущей стоимости.

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
Определив в массовом масштабе, что способно подтвердить или опровергнуть эти представления, можно просчитать вероятные действия каждой из групп.

Хотелось бы напомнить, что данный подход поможет вам оставаться сторонним наблюдателем и уяснить, что ценовое движение зависит от индивидуальных и групповых действий трейдеров как силы, выражающей их представления о будущей стоимости. В их споре неизменно бывает права самая многочисленная группа с самыми твердыми убеждениями. Самый легкий способ сделать деньги – это плыть по рыночному течению. Чтобы выявить его направление, нужно отмежеваться от толпы и (на время) от собственной оценки об относительной стоимости: тогда станет ясно, кто что предпримет (по всей вероятности) и с какой силой; как (по всей вероятности) отреагируют прочие; и что еще предпримут трейдеры, если подобное не произойдет.

Задаваясь этими вопросами, вы автоматически остаетесь сосредоточены на рынке и возможном развитии событий. Если же сузить обзор вариантов рыночного поведения, то ваше внимание будет сосредоточено не на возможности каких-то событий, а на их невозможности. От уверенности в том, что рынок станет вести себя определенным образом (а эта уверенность продиктована укладом вашего внутреннего мира), вы будете следить прежде всего за тем, что рынок якобы предпринимает против вас. И если от его действий вам становится больно, то не исключено, что вы начнете избегать определенной информации или исказить ее. В итоге такие ситуации обычно заканчиваются болезненным вынужденным осознанием фактов.

ШАГ ШЕСТОЙ: КАК НАУЧИТЬСЯ БЕСПРИСТРАСТНОСТИ

Чтобы стать беспристрастным оценщиком, нужно исходить из понятий, что случится может буквально всякое, а не только предусмотренные вами варианты. Если мысленно допустить всякое, то при любом развитии событий вы не увидите в них угрозы для себя, а потому не станете избегать определенных видов рыночной информации или исказить ее. Когда человек ограничивает возможные варианты поведения рынка? Тогда, когда не вполне уверен в своих силах и в том, что сумеет справиться с любой ситуацией. Это – средство его самозащиты. Допустим, рынок в своем поведении вышел за рамки этих намеченных вариантов. Тогда такой человек бессилен перед неожиданной для него ситуацией: ему страшно, он живет в напряженном ожидании.

Но наметить те или иные возможные варианты развития событий все же необходимо – иначе и в сделку вступать не следует. Чтобы смотреть в будущее беспристрастно, нужно отучиться от подгонки прогнозов под свои ожидания и приучиться к «независимой оценке шансов» (формулировка моя). В повседневной жизни (в отличие от рыночной) люди могут управлять обстановкой (и действительно управляют ею), чтобы обеспечить желаемый результат. Правила, по которым они учатся жить в контакте друг с другом, отражают их ожидания. Усвоив эти правила (тем более, если эта наука далась нелегко), можно требовать от внешнего мира определенного результата. Следовательно, ожидаемое от будущего сводится, по сути, к требованию, чтобы внешний мир оправдывал эти ожидания. Такие требования человек, даже сам о том не подозревая, предъявляет и к рыночной среде. Почему? В силу естественного нежелания расставаться с надеждами и ожиданиями. Иными словами, держаться за некое ограниченное представление о возможностях, которые выпадают на рынке, – это, фактически, все равно что выдвигать какое-либо требование.

Сомневаетесь в сказанном? Тогда рассудите сами. Допустим, вы не требуете от рынка, чтобы он оправдывал ваши ожидания. Тогда вам не из-за чего злиться на него, если он чего-то не оправдал. А ведь вы, наверняка, злились. Гнев – это естественный защитный механизм. Человек сердится – значит, он потревожен чем-то извне так, что потерял равновесие между внешним и внутренним миром. Внешний мир открывает что-то либо о себе, либо о человеке, чего тот в любом случае признавать не хочет. Гневом человек защищается, отбивается от нападок извне. В повседневной жизни гнев может быть единственным средством достичь желаемого (то есть изменить то отвергаемое человеком, что внешний мир сообщает о себе или отгородиться от того отвергаемого, что он сообщает о человеке).

Допустим, человек все же взаимодействует с рынком, исходя из подгонки прогнозов под ожидания или намеченных ограниченных вариантов поведения рынка. Тогда он лишает себя информации, без которой невозможно точно взвесить шансы рынка двинуться в том или ином направлении. Но если человек не в силах поворачивать

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru рынок на свой лад и при этом не хочет расставаться со своими ожиданиями и открыть глаза на истинное положение дел, то он загоняет себя в тупик. Вернее, это был бы тупик –если бы не способность людей подменить, изменить или вообще отмахнуться от какой-либо информации. Искажение воспринимаемого и есть средство компенсации, которое позволит хотя бы на время исправить нарушение равновесия между ожидаемой ситуацией и рыночной действительностью, когда первая расходится со второй.

Приверженность ожидаемому превращается в силу, которая влияет на оценку рыночной информации, контролируя ее поступление во внутренний мир. В результате можно избежать столкновений с тем, что не вписывается в ожидаемое, в котором человеку уже грезится действительное. Но в рамках рыночных возможностей действительное, конечно же, всегда меньше ожидаемого. Тот, кто улавливает гораздо меньше сигналов, чем имеется, теряет связь с действительностью в рамках рыночных возможностей: ему предстоит пройти через мучительное вынужденное осознание. Чтобы быть объективным, нужно быть независимым судьей в оценке шансов. Попросту говоря, не надо делать обязаловку из того или иного исхода. Надо просто наблюдать за происходящим в каждый момент и улавливать в нем признаки возможных последующих действий.

Но как определить, удалось ли вам стать независимым судьей? Вот что вы должны ощущать, если достигли такого уровня:

- на вас ничто не давит, заставляя сделать что-то;
- у вас нет чувства страха;
- у вас нет чувства неприятия чего-либо;
- вас не мучает вопрос о правоте или неправоте;
- вы четко видите: вот – сигналы рынка, а вот – ваши действия;
- вы способны взглянуть на рынок со стороны, словно не участвуете в нем, даже если участвуете;
- вы сосредоточены на рыночной картине, а не на деньгах.

Чтобы оставаться беспристрастным, надо просчитать как можно большее число вариантов и вероятность каждого из них. Затем нужно заготовить решения на каждый случай. Если ни один вариант так и не сработает – выйдите из сделки. Расстаньтесь с потребностью доказывать свою правоту. Чем менее предвзято вы судите, тем меньше вероятность довести себя до искажения информации или ее мучительного вынужденного осознания.

ШАГ СЕДЬМОЙ: КАК НАУЧИТЬСЯ НАБЛЮДАТЬ ЗА СОБОЙ

Помните упражнение по развитию самоконтроля из главы 14? Оно приучает переключать внимание на мысли и рыночную информацию, на которой вы сосредоточены.

Торговые правила

Ведя сделку, все время будьте начеку: не намечается ли какое-то событие? Конечно, каждому хочется, чтобы рынок двигался в его сторону. Поэтому не лишне понаблюдать за собой: что вы ощущаете и насколько упорствуете в ожидании какого-то определенного исхода. Запомните: смотреть на рынок под углом того, «что происходит», – это одно; а под углом того, что «должно произойти», – это совсем другое. Если вы чувствуете, что все упорнее ждете определенного исхода, то с тем же упорством внушайте себе: ничего страшного, если произойдет иначе – ведь я сумею справиться с любой другой ситуацией.

А какой исход вообще невозможен? Подумайте над этим вопросом. Чего рынку и впрямь не сделать? Если вы почувствуете, что ищете в поведении рынка доводы в пользу вашей сделки, – значит, вы блуждаете в мире иллюзий и уготовили себе мучительное вынужденное осознание истины. Не забывайте, что рынок способен на все – в том числе и отнять у вас прибыль, если не окажете сопротивления. Видите,

Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха. Марк Дуглас buckshee.petimer.ru
что ваша сделка дает прибыль, - так заберите ее хоть частично.

Подумайте также, готовы ли вы к выигрышу именно сегодня. Если ответить твердым «да» не получается, то сначала выясните причину и лишь потом начинайте торговать. Если ни уладить этот вопрос, ни отложить его не удастся, то лучше воздержаться от сделки до полного его решения. Если же вы решили торговать во что бы то ни стало, то хотя бы существенно сократите обычное для ваших сделок число контрактов.

Далее, допустим, вы заметили, что сосредоточены не на рыночной картине, а на денежной стороне сделки (то есть вы прикидываете, что даст эта сделка с точки зрения финансов, мечты, целей и так далее, вместо того чтобы отслеживать сигналы рынка о его возможном ходе в том или ином направлении). Тогда считайте это сродни искажению или уходу от определенной информации. Поэтому не вступайте в сделку или заберите выигранное, пока не добьетесь от себя большей объективности.

Заключительное слово

Итак, вы освоили все навыки, описанные в книге. Однако и теперь не исключено, что рано или поздно вам покажется, будто ваша торговля - это всего-навсего механизм обратной связи, по которому можно судить, насколько вы довольны собой в данный момент. Но вы же научились полагаться на свою способность всегда действовать с максимальной выгодой! Значит, единственное, что может отбросить вас назад, - это уровень вашей самооценки. Иными словами, вы позволяете себе выиграть ровно такую сумму, которая один к одному соответствует вашим понятиям о том, сколько вы заслуживаете. Откуда такие понятия? Из системы ценностей, которая сложилась у вас когда-то в прошлом. Чем выше вы себя оцениваете, тем большие блага, можно сказать, сами собой дадутся вам в руки вследствие именно такой высокой самооценки. Каков же вывод? По сути, чтобы успешнее действовать в роли трейдера, нужно выявить, изменить или освободиться от всего того во внутреннем мире, что не способствует достижению максимально возможной высокой самооценки. Но что максимально возможно? Оставаться сосредоточенным на том, что нужно познать, и делать то, что требуется. Тогда рамки вашего понятия о возможном сами собой станут расширяться в зависимости от вашей готовности приспособливаться.

Спасибо, что читали книгу на форуме Бакши [buckshee-Спорт](http://buckshee-sport.ru), авто, финансы, недвижимость. Здоровый образ жизни. Приятного чтения!

<http://buckshee.petimer.ru/>

<http://petimer.ru/> Интернет магазин, спортивное питание, косметика, сайт Интернет магазин одежды Интернет магазин обуви Интернет магазин

<http://worksites.ru/> Разработка интернет магазинов. Создание корпоративных сайтов. Интеграция, Хостинг.

<http://filosoff.org/> Философия, философы мира, философские течения. Биография

<http://dostoevskiyfyodor.ru/> Приятного чтения!

сайт <http://petimer.com/>