

ТРЕЙДИНГ & ИНВЕСТИЦИИ

КУРТИС ФЕЙС

# ТРЕЙДИНГ ОСНОВАННЫЙ НА ИНТУИЦИИ

Как зарабатывать на бирже,  
используя весь потенциал мозга

Трейдинг & инвестиции

Куртис Фейс

**Трейдинг, основанный на  
интуиции. Как зарабатывать  
на бирже, используя  
весь потенциал мозга**

«Питер»

2010

УДК 336.76  
ББК 65.262.29

## **Фейс К.**

Трейдинг, основанный на интуиции. Как зарабатывать на бирже, используя весь потенциал мозга / К. Фейс — «Питер», 2010 — (Трейдинг & инвестиции)

Легендарные трейдеры Джесси Ливермор, Джордж Сорос, Ричард Деннис и Стивен Коэн всегда были во всеоружии, используя и анализ, и интуицию. Благодаря этому они и добились успеха. Вы можете его повторить! В книге Куртиса Фейса, известного трейдера и одного из самых успешных участников легендарного эксперимента «Черепahi-трейдеры», рассказывается, почему интуиция – удивительно эффективный торговый инструмент, позволяющий обрабатывать тысячи входных данных практически мгновенно. Фейс учит использовать, оттачивать, совершенствовать, доверять интуиции и торговать более проникательно, используя весь свой потенциал. Что не менее важно, благодаря этой книге вы узнаете, в каких случаях стоит доверять своему чутью, а в каких нет. У вас есть левое полушарие, аналитическое и рациональное. У вас есть правое полушарие, интуитивное. Используйте оба, чтобы преуспеть в трейдинге и зарабатывать больше!

УДК 336.76  
ББК 65.262.29

© Фейс К., 2010  
© Питер, 2010

# Содержание

Предисловие доктора философии Ван К. Тарпа	6
Введение. Дзен и спокойный удар	9
1	11
Интуиция	12
Интуиция в действии: левое полушарие против правого	13
Искусственный мозг: нейронная сеть	14
Мысли против чувств: нельзя ли им просто ужиться?	15
Два лагеря трейдеров	16
Трейдинг целостного разума	17
Овладение искусством трейдинга	18
2	19
Опасность интуиции	20
Думайте головой и чувствуйте нутром	21
Интегрированное обучение	23
Примитивное чутье: почему важно оттачивать свою интуицию	26
3	27
Наука о мозге	29
Боязнь выстрелов: кто сегодня убегает, тот придет и победит	30
Шумы и новости: что они означают	31
Ментальная инертность	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

**Куртис Фейс**  
**Трейдинг, основанный на интуиции.**  
**Как зарабатывать на бирже,**  
**используя весь потенциал мозга**

*Двум моим бабушкам, Эдне и Эстер*

Curtis Faith  
TRADING from Your GUT  
How to Use RIGHT BRAIN INSTINCT & LEFT BRAIN SMARTS to  
Become a Master Trader

© 2010 by Curtis Faith

© Перевод на русский язык ООО Издательство «Питер», 2011

© Издание на русском языке ООО Издательство «Питер», 2011

## Предисловие доктора философии Ван К. Тарпа

Если бы я полагался на интуицию, возможно, вам не довелось бы читать это предисловие. Видите ли, интуиция – это понятие, с которым я очень хорошо знаком. Я защитил докторскую по психологии с упором на биологическую психологию, поэтому первые несколько глав книги не сразу увлекли меня. Тем не менее эти главы – прекрасный отправной пункт для трейдеров, не имеющих образования в области психологии. Я предложил бы вам уделить особое внимание проблеме оценочной эвристики и ее влиянию на трейдинг, поскольку она играет очень важную роль в принятии трейдерских решений. Особый интерес представляют и некоторые другие темы, охваченные в первых главах книги: различия между левым и правым полушариями головного мозга, групповые эффекты и их влияние на трейдинг, нейронные сети и интуиция, а также возможные опасности интуитивного подхода.

Куртис на протяжении всей книги не устает повторять одну важную мысль: вы должны тренировать свою интуицию, чтобы добиваться лучших результатов. Поскольку я с этим согласен, то продолжил читать книгу и не пожалел. Главы 6–8 буквально сразили меня наповал. В них Куртис рассказывает, как каждый из нас может тренировать свой мозг, чтобы стать интуитивным трейдером.

Я считаю, что прочтения достойны те книги, которые способны заставить меня мыслить по-новому. Когда я читал эту книгу, мне в голову пришло несколько просто фантастических идей, которые могут оказать значительную помощь трейдерам на пути к успеху в биржевой торговле. По мне, так это по-настоящему великая книга, ведь она вдохновляет на новые идеи.

В заключительных главах освещается несколько важных и фундаментальных идей, касающихся трейдинга и интуиции: 1) роль интуиции в тестировании на основе исторических данных, а также несколько новых мыслей о том, как определять качество недискреционных систем; 2) уравнивание интуиции и интеллекта; 3) мастерство жизни.

Ниже я предлагаю вашему вниманию краткий обзор разных видов интуиции и хочу поделиться собственным опытом обучения трейдеров, который показал мне, почему интуиция действительно бесценна.

Несмотря на прогресс в области вычислительной техники, который мы наблюдаем последние полвека, ни один компьютер не приблизился по своим возможностям к головному мозгу человека. К примеру, мне нравится торговать эффективными ценными бумагами (которые изменяются с очень невысоким уровнем шума или произвольных движений). Прямую линию, которая идет вверх под углом 45 градусов, можно было бы считать превосходным примером графика эффективных ценных бумаг, однако я не встречал ни одного графика, который бы выглядел так идеально. Как правило, кривая движения ценных бумаг демонстрирует много ложных сигналов, то есть, по моему определению, шумов в движении. На приведенном ниже графике представлен довольно хороший пример эффективных ценных бумаг. Это LQD, долгосрочная облигация ETF. Начиная с прошлого марта она просто продолжала расти с очень малым уровнем шума (см. рис. ниже).

Как бы я ни старался, практически невозможно создать такую программу, которая выдавала бы список самых эффективных ценных бумаг. Максимум, чего мне удалось добиться, так это чтобы на экран выводился список ценных бумаг. Мне по-прежнему приходится просматривать график движения цен каждой ценной бумаги, чтобы найти эффективную. Мозг любого человека с легкостью может вычленить эффективные ценные бумаги, просто посмотрев на их график, а вот компьютер не может. Трейдинг по «фигурам» движения цен часто называют *дискреционным трейдингом*, и это первая разновидность интуиции.

Вторая разновидность интуиции помогает нам справляться с огромными потоками информации. Количество данных, которые поступают в наш мозг, каждый год удваивается,

особенно с наступлением эры компьютеров и Интернета. Однако сознательно мы можем удерживать в голове семь (плюс-минус две) порций информации одновременно. Чтобы понять, что это значит, попробуйте выполнить такое простое упражнение. Попросите кого-нибудь произнести вслух ряд из множества чисел, а сами в это время держите руки поднятыми вверх. Как только почувствуете, что дальше запомнить числа вам уже не удастся, опустите руки. Если вы не владеете какими-либо продвинутыми техниками запоминания, то, наверное, сумеете удержать в памяти от пяти до девяти чисел – как раз в пределах нормальных человеческих возможностей. А что же происходит, когда вы подвергаетесь воздействию тысяч и даже миллионов порций информации? Чтобы справиться с ними, вы развиваете некую оценочную эвристику (методы, требующие наименьших затрат времени и сил). Существует множество известных эвристических методов, задокументированных психологами в течение последних 20 лет, и Куртис проделал большую работу, изучив роль этой эвристики в трейдинге.



Третья форма интуиции приобретается постепенно благодаря всестороннему пониманию задачи и большому практическому опыту. Каким-то образом люди, обладающие такими способностями, великолепно чувствуют благоприятную возможность и моментально распознают надвигающуюся опасность, когда все остальные не могут даже представить подобное. Например, Джон Темплтон во многом полагался на счастливый случай, когда «шортил»<sup>1</sup> доткомы<sup>2</sup> в начале 2000-х годов. В конце 1990-х многие соглашались с логикой Темплтона: бизнес-модели доткомов не заслуживают такого высокого курса акций. Однако, опираясь на эту логику и играя на понижение доткомов шестью месяцами ранее, трейдеры должны были либо покрывать свои короткие позиции, либо терпеть огромные просадки. Как он узнал, когда следует начать играть на понижение? Интуитивно. Подобные трюки совершались и в 1929-м, и в 1987 году, и в другие моменты крупных переломов рынка. Тайминг был поразительно точным, и объяснить это можно только интуицией.

Если приводить личный пример, то вспоминается такой случай. В 1994 году я вместе с бывшим профессором и инженером прорабатывал некоторые его глубокие психологические процессы. В результате наших совместных усилий ему удалось наладить связь с собственным внутренним руководством. В течение последующих 15 лет интуиция направляла его в самых разных сферах деятельности, включая трейдинг. В 1994 году у него уже был солидный торго-

<sup>1</sup> «Шортить» (открывать короткие позиции, играть на понижение) – продавать взятые в займы активы в надежде выкупить их позже по более низкой цене. (Примеч. науч. ред.)

<sup>2</sup> Дотком – интернет-компания. (Примеч. науч. ред.)

вый счет, а к середине 2008 года он вырос на 5100 %. Затем интуиция подсказала ему, что пора прекратить играть на бирже – прямо накануне рыночного краха 2008 года.

Мне довелось пообщаться с ним в середине 2008 года, и он подробно рассказал, как торговал. По сути, его метод был удивительно похож на выбор эффективных ценных бумаг, который практикую я. Он оказался стабильным, логичным и очень простым. Трейдер выбирал пять самых успешных отраслевых групп для длинных позиций и пять самых последних в рейтинге для коротких. Первый шаг делался интуитивно. Как правило, он просматривал список ценных бумаг и, исходя из объема, накопления капитала и некоторых других переменных, мог сказать, на какие графики из этой группы следует обращать внимание.

Окончив предварительный осмотр, он обращал внимание на ценовые графики двух разных периодов: 1) годовой с дневными барами; 2) 30-дневный с часовыми барами. В его графиках учитывались две простые скользящие средние, импульс, а также положительный индикатор направленного движения (DMI+) и отрицательный индикатор направленного движения (DMI-). Он не смог точно сказать мне, как входит в позицию, а только отметил, что стоимость акции должна превышать обе скользящие средние в обоих периодах. У меня сложилось впечатление, что сигналом ему обычно служила краткосрочная коррекция цены к краткосрочным скользящим средним и последующий отскок.

Когда он выходил из позиции? По-моему, тогда, когда цена достигала более долгосрочной скользящей средней. Я спросил его об этом, и его ответ меня совершенно поразил. Он сказал: «Я столько раз это делал, что мне достаточно просто посмотреть на график, чтобы определить, как долго акции продолжают расти – будь то несколько месяцев или всего лишь несколько дней». – «Как?» – удивился я. «Понятия не имею. Просто знаю, и все», – ответил он. Вот в чем сила интуиции.

Это был один из моих лучших клиентов, психологические проблемы которого мы глубоко проработали, чтобы он научился ясно слышать свой внутренний голос и следовать внутреннему руководству. Благодаря этому руководству он сумел выработать подходящий для себя стиль трейдинга. Затем, с опытом, он усовершенствовал свою интуицию в двух дополнительных областях. Во-первых, теперь он мог просто сказать, когда следует входить в позицию. Во-вторых, что еще больше впечатляет, ему достаточно было всего лишь посмотреть на график, чтобы составить довольно ясное представление о том, как долго курс будет двигаться в его пользу. Именно великолепная интуиция помогла ему за 14 лет увеличить свой торговый капитал на 5100 %. Проработав на бирже столько времени и с такой высокой рентабельностью, он, послушавшись своей интуиции, без лишних вопросов прекратил играть на бирже в начале 2008 года. Хотя он и имел огромный опыт игры на коротких позициях, думаю, этот внутренний голос сберег ему немало денег.

Благодаря этой книге вы тоже узнаете, как развивать такого рода интуицию. Поразительно, но как раз вопросы интуиции и ее преимуществ для психологии трейдинга большинство трейдеров предпочитают обойти вниманием. Им нужны факты и компьютеризированные методы, которые «работают». Однако мой почти 30-летний опыт обучения трейдеров со всей очевидностью показывает, что вы не можете стать превосходным трейдером, опираясь исключительно на методику механических систем. Интуиция – неотъемлемый компонент успеха лучших трейдеров мира. Помните об этом, читая книгу.

*Ван К. Тарп, доктор философии, разработчик НЛП-моделей, преподаватель биржевой торговли, [www.VanTharp.com](http://www.VanTharp.com)*



## Введение. Дзен и спокойный удар

*Я учился относиться к гонкам как к бильярду. Если ударить шар слишком сильно, вы ничего не добьетесь. Если же обращаться с кием должным образом, удар будет более ловким.*

*Хуан-Мануэль Фанхио*

Когда я был маленьким, в подвале нашего дома стоял бильярдный стол, поэтому я научился играть в бильярд довольно рано. В детстве я побеждал почти всех своих друзей, потому что у них, в отличие от меня, не было возможности практиковаться. Я также нередко побеждал отца, который и научил меня играть, ведь он не играл так много, как я. Таким образом, в своей маленькой вселенной я стал считать себя очень хорошим игроком.

Но я ошибался.

Спустя какое-то время после того, как я покинул родительский дом, отец начал участвовать в турнирах по пулу в местном бильярдном клубе, рядом с которым работал. Вскоре он так натренировался, что мне почти никогда не удавалось выигрывать у него. Раньше я побеждал его с завидным постоянством, а теперь он оставил меня далеко позади. Оказалось, об игре в пул я знал не столько, сколько думал.

Несколько лет спустя, когда я ушел из софтверной компании, в которой начинал свою карьеру, у меня появилось много свободного времени, и я решил научиться хорошо играть в пул. Я последовал примеру своего отца и стал играть на еженедельных турнирах по пулу в городе Рино, штат Невада, где тогда жил.

Рино – серьезный город в плане пула. Здесь Американская ассоциация игроков в пул проводит ежегодные любительские турниры по «девятке». Лучшие игроки со всей страны съезжаются сюда каждый год.

Разумеется, наличие множества прекрасных игроков приводило к тому, что я почти всегда проигрывал. Решительно.

Я привык играть в «восьмерку» и иногда в «стрейт-пул». Здесь же в основном проводили турниры по «девятке», так что мне пришлось учиться новой игре. В «девятке» вы должны закатывать шары в лузы в определенном порядке. Цель – первым загнать в лузу девятый шар. То есть сначала вы закатываете единицу, затем двойку и так далее, до тех пор пока не доберетесь до девятки. Победителем становится тот, кто раньше загоняет девятый шар.

Когда вы начинаете играть в пул, вам кажется, что цель игры – загнать шары в лузы. Поэтому вы постоянно беспокоитесь о том, как прицелиться и попасть. Вы набираетесь опыта, и на определенном этапе вам уже не составляет особого труда загонять шары в лузы, если удар не слишком сложен. На этой стадии вы также осознаете, что тонкость не в том, чтобы забивать отдельные шары, а в том, чтобы не оставлять себе слишком много сложных ударов. Это особенно важно в «девятке», где на каждой стадии игры вам позволено загонять лишь какой-то конкретный шар, а затем только следующий и т. д.

Так что в «девятке» главное – контролировать, куда идет биток<sup>3</sup> после того, как попадает в свою мишень. То есть на самом деле ваша цель не просто загонять шары в лузы – это само собой. В действительности вам нужно следить за тем, где останавливается биток, чтобы подготовиться к следующему удару. Для этого вы должны понять, как ваш удар влияет на траекторию битка, и научиться себя контролировать. Чтобы овладеть этими навыками, требуется немалая практика. Хорошие игроки в «девятке» всегда ударяют как будто бы без усилий, но биток после каждого удара встает так, чтобы облегчить следующий ход.

---

<sup>3</sup> Биток – в бильярде: шар, по которому бьют кием, в отличие от игаемого шара, который загоняют в лузу. (Примеч. перев.)

В пуле толчок кием битка называется «удар». Гладкий и точный удар – основа хорошей игры. Я научился этому, проиграв сотни раз некоторым очень достойным соперникам. Если ваш удар гладок, то кий идет прямо и шар попадает как раз туда, куда вы нацеливались. Если нет, цель не имеет никакого значения. В случае гладкого удара вы можете спрогнозировать, где остановится биток. В противном случае это невозможно.

Чтобы ударить гладко, для меня главное – чрезмерно не обдумывать свои действия. После сотен часов практики я в общем знаю, что делать. Если я очень долго раздумываю, прежде чем сделать ход, то часто форсирую удар и слегка промахиваюсь. Конечно, шар может даже закатиться в лузу, но вот загнать следующий будет довольно сложно. Когда я играю головой, я отправляю биток не туда, куда нужно.

Спустя некоторое время я заметил, что играю лучше, – не потому, что получил больше знаний или стал лучше чувствовать удар, а потому, что мне стало проще бить не думая. Я научился доверять своему чутью.

Когда я стал доверять интуиции, начал играть более ровно. Прекратил чересчур тщательно обдумывать каждый ход, и удары стали согласованнее. Я научился бить гладко.

Со временем я заметил, что чрезмерно обдумывать свои действия порой вредно и в других областях. В частности, я видел много трейдеров, которых практически парализовал процесс рационального аналитического принятия решений, которому они уделяли пристальное внимание. Многие трейдеры не раскрывают до конца свой потенциал потому, что используют лишь одну часть своего мозга – аналитический, линейный рассудок, левое полушарие. Они используют интеллект, но не интуицию.

Они поступают так потому, что их не учили доверять своему чутью и интуиции.

Если вы хотите заниматься трейдингом на уровне мастера, вам нужно развить обе части головного мозга – интеллект и интуицию. Я не первый, кто предложил эту идею. Многие известные во всем мире трейдеры говорили это до меня. И они были правы.

Существует множество изданий, посвященных торговому анализу и его методам, но нет книг о развитии интуиции трейдера. Поэтому я и написал свою.

В этой книге я расскажу, как развивать интуицию и уверенность в своих интуитивных решениях. Вы научитесь, работая на бирже, использовать оба полушария головного мозга.

# 1

## Сила интуиции

*Интуиция – это священный дар, а рациональный ум – его преданный слуга. Мы создали общество, в котором превозносится слуга и забыт дар.*

*Альберт Эйнштейн*

Джордж Сорос, один из величайших трейдеров мира, торгует интуитивно. Он подробно рассказывал о том, что боли в спине непосредственно влияют на его решения, принимаемые на финансовом рынке. В автобиографии «Сорос о Соросе» он писал: «Я во многом полагаюсь на животные инстинкты. Когда я активно руководил фондом, меня беспокоили боли в пояснице. Я считал приступ острой боли сигналом того, что в моем инвестиционном портфеле что-то не так. Боль в спине не говорила мне, что именно не так, – не было такого, что болезненные ощущения в пояснице отвечали за короткие позиции, а, допустим, в левом плече – за валюты, однако она побуждала меня искать что-то неверное тогда, когда иначе я бы даже не обеспокоился».

Идея о принятии решений на основе чувств или интуиции некоторым трейдерам может показаться нелепой. Они полагают, что трейдер должен оставаться спокойным и собранным, рационально выбирать правильный курс, в то время как всех вокруг бушуют эмоции. Они думают, что Сорос либо намеренно их обманывает, либо просто дурачится. Они не понимают, как может помочь природное чутье. И все же многие успешные трейдеры считают иначе. Кто прав? И насколько один подход лучше другого?

Если вы – один из тех трейдеров, которые не верят в то, что природное чутье и интуиция имеют какое-то значение в трейдинге, призываю вас забыть о предубеждениях. Я тоже когда-то так считал. В конце концов, я, будучи одним из «черепах», учился очень систематическому и логичному подходу. Я верил в то, что важно держать эмоции под контролем, и не верил в интуитивный трейдинг.

Интуитивный трейдинг – это способ высвободить дополнительную энергию из правого полушария головного мозга.

Однако в то время я не понимал, что существует большая разница между эмоциональным и интуитивным трейдингом. Торгуя эмоционально, вы реагируете на страх и надежду, что нередко разрушает ваши решения. Интуитивный трейдинг – нечто другое. Это способ высвободить дополнительную энергию из правого полушария головного мозга, который может быть действенным, эффективным и полностью рациональным дополнением репертуара трейдера.

Есть люди, способные к трейдингу от природы, например Сорос или же мой наставник Ричард Деннис. Кажется, они обладают особым мастерством, являющимся следствием хорошо развитой интуиции, которую можно совершенствовать посредством обучения и надлежащей практики. В этой книге я научу вас, как в процессе трейдинга использовать интуицию на уровне эксперта.

Прежде чем двигаться дальше, важно точно определить, что я подразумеваю, говоря об **интуиции и природном чутье**.

## Интуиция

В середине ноября 2007 года, когда промышленный индекс Доу-Джонса превышал 13 000 пунктов, а индекс S&P 500 был выше 1450, я принимал участие в конференции Trader's Expo в Лас-Вегасе, штат Невада. Trader's Expo – крупнейшая в Соединенных Штатах конференция трейдеров, куда приезжают люди со всего Западного побережья. Меня пригласили выступить в связи с публикацией моей первой книги по трейдингу «Путь Черепах».

Во время конференции меня попросили дать интервью для сайта MoneyShow.com, представители которого оборудовали студию видеозаписи в одном из конференц-залов. Интервьюер задал мне вопрос о том, какие выводы я делаю из поведения рынков последних нескольких недель. Обычно в таких случаях я отвечаю, что даже не пытаюсь прогнозировать рынки. Я давно устал давать рекомендации и понял, что конкретные советы, как правило, не так уж и полезны другим, если не рассматривать их в контексте.

Но тогда все сложилось иначе. Я решил рискнуть и посоветовал зрителям очень осторожно отнестись к своим ценным бумагам. Я сказал, что, по-моему, есть большая вероятность того, что рынки значительно снизятся, что мы выходим из долговременного периода устойчивого роста и что, скорее всего, лучшие времена уже прошли. Я не ошибся. Оказалось, что уже тогда мы были свидетелями начала экономического спада, в результате которого через 16 месяцев рынок потерял более 50 % своей стоимости.

Наверное, вы подумали, что инстинкт подсказал мне о скором снижении рынка. Это верно лишь отчасти. Я считал, что в тот момент на рынке сложилась рискованная ситуация по целому ряду причин, к которым моя интуиция не имела никакого отношения. Интуиция сыграла роль в плане нарушения моего давнишнего правила не говорить о том, что, на мой взгляд, произойдет или не произойдет. Я просто почувствовал, что в этот раз все не так и я должен озвучить свои опасения.

Если бы вы тогда спросили меня, я, наверное, придумал бы несколько причин, в силу которых решил поделиться своими мыслями о направлении движения рынка, но причины эти были бы несколько натянутыми. Правда в том, что я на самом деле не знал, почему вдруг взял и заговорил; у меня было какое-то инстинктивное чувство, без всякого логического основания, которое я мог бы ясно выразить. По сути, рациональная сторона моего головного мозга убеждала меня помалкивать, ведь я знал, что прогнозирование движений рынка – дело неблагодарное. Теперь я оглядываюсь назад и надеюсь, что, рано озвучив свои опасения, помог трейдерам, которые смотрели то видео.

## Интуиция в действии: левое полушарие против правого

Относительно недавние открытия в области психологии и нейробиологии показали, что интуиция человека в действительности служит основой механизма быстрого принятия решений. Наш головной мозг способен почти мгновенно принимать решения, используя тысячи отдельных входных сигналов. Такая быстрая параллельная обработка данных происходит в правом полушарии. В силу скорости правое полушарие может быть мощным инструментом в руках опытного трейдера. Но, к сожалению, слишком большое доверие неподготовленной интуиции может оказаться губительным для неопытного трейдера. Именно поэтому правильная тренировка так важна.

Анализ, линейное мышление, систематизация и структуризация – задачи левого полушария. Мы стараемся разобраться в мире вокруг нас, используя левую половину головного мозга и привнося в окружающую действительность порядок. С помощью левого полушария мы распределяем что-то по категориям, теоретизируем, ранжируем, регистрируем. Размышляя вслух, мы используем левое полушарие, да и *про себя* думаем левой половиной головного мозга.

Правое полушарие, напротив, отвечает за целостную картину и пространственные отношения всех ее частей. Оно работает быстро и постигает интуитивно, а не ищет аргументы. Если вы когда-нибудь чувствовали беспокойство и опасность без видимых причин, это работало ваше правое полушарие, интуиция. Правое полушарие превосходно считывает паттерны и интерпретирует их смысл в контексте общей картины. Кроме того, оно действует гораздо быстрее своего соседа. И эта скорость дорогого стоит.

Несмотря на то что правое полушарие обычно быстро приходит к заключению или опознает опасность, оно в целом не может объяснить причины, которые привели к данному выводу.

Поэтому по сравнению с левым полушарием правое нередко оказывается в невыгодном положении, ведь аналитическая часть мозга требует объяснения его решений.

Чтобы лучше понять, как работает правое полушарие, рассмотрим процессы, происходящие в нейронных сетях.

## **Искусственный мозг: нейронная сеть**

В 1970-х и 1980-х годах исследователи в области вычислительной техники попытались воссоздать деятельность головного мозга, используя искусственные нейроны, связанные специальной программой. Они создали первую искусственную нейронную сеть. Исследования в области нейронных сетей продолжались, и вскоре оказалось, что эта технология превосходно распознает паттерны. Однако нейронные сети обладали той же особенностью, что и правое полушарие головного мозга, и с той же скоростью приходили к заключениям. Выводы нейронные сети делали быстро, но проследить этот процесс и понять, как совершаются допущения, было невозможно.

Правое полушарие по принципам работы во многом схоже с нейронными сетями. Его выводы основываются на предшествующем опыте, однако в целом сложно назвать причины этих умозаключений, за исключением лишь ощущений. Таким образом, если левое полушарие желает получить объяснения, а правое полушарие не может их представить, какая сторона победит в борьбе за право принятия решений?

Ответ зависит от личности.

## **Мысли против чувств: нельзя ли им просто ужиться?**

Психиатр и основоположник аналитической психологии Карл Густав Юнг разработал теорию, согласно которой личность человека оценивается в трех разных плоскостях. В каждой из них личность попадает в какую-либо точку континуума между двумя крайностями. Один континуум как раз простирается между мыслями и чувствами; очки, набранные в тесте по этому аспекту личности, показывают, до какой степени правое или левое полушарие доминирует в принятии решений.

Изабель Майерс-Бриггс и ее мать Кэтрин Кук Бриггс впоследствии развили исследование Юнга. Результаты их работы получили широкую известность как типологии личности Майерс-Бриггс. Шкала Т – F теста Майерс-Бриггс указывает на способ принятия решений – рациональный или эмоциональный: Т (thinking – «мышление») – рациональное взвешивание альтернатив, F (feeling – «чувство») – принятие решений на эмоциональной основе. Иногда люди, которые принимают решения, используя левое полушарие головного мозга (Т-тип), глядя на тех, кто больше использует правое полушарие (F-типы), считают, что последние действуют безрассудно, поскольку не могут точно объяснить, почему они приняли конкретное решение.

Система образования, как правило, ориентирована на развитие и тренировку левого полушария. Математика, точные науки, чтение, письмо и механическое запоминание – сфера деятельности левой половины головного мозга. Вследствие такого акцента некоторые потенциальные трейдеры имеют чрезмерно развитое левое полушарие и слабо развитое правое.

Баланс между левым полушарием, отвечающим за анализ, и правым, ответственным за интуицию, критически важен для оптимального трейдинга.

Поэтому в процессе обучения трейдера необходимо преодолеть любую неравномерность развития мозга. У каждого трейдера есть доминирующее полушарие, но признание недоминирующего так же важно, особенно если это правое полушарие.

## Два лагеря трейдеров

Есть еще одна область разногласий между левым и правым полушариями, которая влияет на трейдинг, – это идеологическая борьба между дискреционным (интуитивным) и системным подходами. Мир трейдинга разделен на два довольно обособленных лагеря. В наиболее многочисленный входят трейдеры, которые считают свое занятие искусством, – их называют **дискреционными трейдерами**. Менее крупная группа состоит из трейдеров, которые для принятия торговых решений используют особый свод правил. Они известны как **системные трейдеры**.

Часто при знакомстве трейдеры спрашивают друг друга, к какому лагерю они принадлежат. Самым успешным трейдерам сложно ответить на этот вопрос однозначно, потому что их стиль трейдинга попадает в континуум между двумя крайностями – исключительно интуитивным дискреционным трейдингом и трейдингом сугубо системным, ориентированным на правила. В группу трейдеров, причисляющих себя к интуитивным, входят как те, которые рубят с плеча и продают и покупают, ориентируясь исключительно на *чувства*, так и трейдеры, которые более методично используют сочетание графиков, диаграмм и математических показателей и совершают сделки только в том случае, когда соблюдается ряд определенных условий. Среди инвесторов, считающих себя системными трейдерами, есть те, которые настолько строго придерживаются определенных правил, что их работу можно полностью автоматизировать, а также те, кто использует свободный свод правил в сочетании с собственным умением распознавать определенные паттерны и условия рынка.

У лучших дискреционных трейдеров обычно доминирует правое полушарие, в принятии решений они ориентируются на интуицию. Эта тенденция особенно заметна у дискреционных внутрисуточных трейдеров, которые стремятся получить прибыль от небольших суточных колебаний цен. Для этих трейдеров скорость принятия решений зачастую служит ключевым фактором успеха. Им присуща особая «сноровка», они «чувствуют» направление движения рынка.

Левополушарные трейдеры точно знают, почему они совершили ту или иную сделку. Как правило, они входят в позицию только тогда, когда соблюдается целый ряд очень специфических критериев. В отличие от них исключительно правополушарные трейдеры, которые почти всегда полагаются лишь на интуицию, часто не вполне понимают, почему они вошли в позицию или вышли из нее; они просто чувствуют, что так правильно. Такая готовность целиком возложить ответственность в принятии решений на интуицию свойственна самым закоренелым дискреционным трейдерам.

У системных трейдеров чаще всего доминирует левое полушарие. Они предпочитают принимать решения, ориентируясь на рациональный систематичный процесс. Они нередко анализируют свои торговые стратегии и с помощью специальных программ проводят **тестирование на основе исторических данных**, то есть прорабатывают всевозможные варианты развития событий и на основе исторических данных определяют гипотетические результаты своих торговых методов. Левополушарные трейдеры не руководствуются чутьем или интуицией, они торгуют, опираясь на правила и стратегии. Такие трейдеры нередко думают в терминах сигналов и триггеров – особых событий, которые определяют, когда приступать к той или иной сделке. Системные трейдеры определяют эти особые критерии заранее, когда проводят тестирование на основе исторических данных и ретроспективного анализа.



## Трейдинг целостного разума

Читатели, знакомые с моей первой книгой «Путь Черепах», которая демонстрирует очень рациональный подход к трейдингу, наверное, могут сделать вывод, что я считаю системный трейдинг эффективнее дискреционной, интуитивной торговли. Однако это не так. Даже несмотря на то, что я получил трейдерское образование как один из «черепах», в традиции, где особое значение придается системному подходу к трейдингу, я вижу немалую ценность в способности правого полушария быстро обрабатывать большие потоки данных и приходить к интуитивному выводу. Короче говоря, оба подхода имеют свои достоинства.

Трейдинг целостного разума подразумевает участие обоих полушарий головного мозга и уравнивает два основных типа когнитивной функции: логическое рассуждение и интуитивные чувства и ощущения. Главенство правого и левого полушарий зависит от того, какой вид трейдинга вы практикуете. Тем, кто ведет очень краткосрочную торговлю, практичнее полагаться на правое полушарие. У таких трейдеров просто нет времени на сложный анализ. Трейдеры-скальперы должны торговать, используя главным образом правое полушарие. При более долгосрочной торговле у вас есть достаточно времени для анализа. Получить исторические данные для выполнения такого анализа также относительно легко. По этой причине долгосрочный трейдинг очень подходит тем, у кого доминирует левое полушарие головного мозга. **Свинговую торговлю**, в которой позиции удерживаются несколько дней или недель, лучше всего практиковать, исходя из концепции целостного разума. Как правило, в этом случае есть достаточно времени на анализ, но данные и инструменты, доступные обычному трейдеру, не позволяют в целом придерживаться исключительно системных подходов наподобие тех, которые используются для долгосрочной торговли. По этой причине трейдинг целостного разума, в сущности, необходим для эффективной свинговой торговли.

На страницах этой книги я покажу дискреционным трейдерам, как укрепить свою интуицию и внутреннее чутье и как добавить в свой инструментарий аналитические средства, которые традиционно используются системными трейдерами. Я также продемонстрирую системным трейдерам, как использовать многие из инструментов и техник, которыми пользуются дискреционные трейдеры, чтобы разработать более надежные торговые методы. Мой подход к трейдингу и философия, которой я поделюсь с вами, я называю **трейдингом целостного разума**.

## **Овладение искусством трейдинга**

Доктора и медсестры проходят всестороннее обучение и контроль, когда делают первые шаги в своей профессии, пожарные тренируются на имитациях пожара, а летчики обучаются на пилотажных тренажерах. В ходе постоянных испытаний и последовательной практики специалисты накапливают опыт, на основе которого принимают решения.

Чтобы стать искусным трейдером, чтобы научиться интуитивно принимать верные решения, вы должны прежде всего наработать должный опыт.

То же самое справедливо и для трейдеров: самая эффективная школа трейдинга – самостоятельная торговля на бирже. Опыт, который вы получаете как трейдер, тренирует вашу интуицию. Таким образом, спустя какое-то время вы можете стать экспертом. Однако обучение искусству трейдинга – процесс довольно сложный по причине цены, которую вы платите за собственные ошибки (в трейдинге они дорого обходятся). К счастью, трейдеры могут основательно развивать интуицию и не рискуя своими средствами. В дальнейших главах мы рассмотрим несколько таких стратегий.

Прежде чем изложить суть этих стратегий, важно понять ловушки и угрозы, которым вы подвергаетесь, когда полагаетесь на чутье и интуицию, не получив достаточной подготовки. В руках новичка природное чутье порой опасно для его брокерского счета. В следующей главе мы затронем этот важный вопрос.

## 2

### Для чего нужна интуиция

*Интуиция подсказывает пытливному уму, в каком направлении  
продолжать поиски.*

*Джонас Салк*

Один из моих друзей-«черепах» до сих пор частично парализован после перенесенного в детстве, в начале 1950-х годов, полиомиелита. Эта болезнь в те времена уносила множество детских жизней, те же, кто выжил, страдают параличом.

Ученые всего мира много лет искали лекарство от полиомиелита. Исследователи открыли вирус, вызывающий эту болезнь, еще в 1908 году, но и 40 лет спустя с ним так и не научились бороться. 12 апреля 1955 года произошло важное событие: Джонас Салк объявил результаты первых клинических испытаний, которые давали надежду на избавление от болезни. Его вакцина против полиомиелита оказалась мощной и эффективной.

Другие ученые традиционно разрабатывали вакцины, в которых использовались живые вирусы. Они не верили, что мертвый вирус может дать какой-то эффект. В ходе испытаний этих вакцин пациенты заражались болезнью, от которой их прививали. Несколько проверок закончились смертью или параличом детей, так что вакцина на основе живых вирусов оказалась не намного безопаснее, чем сам вирус.

Почему же Джонас Салк решил пойти против течения и использовать в вакцине инактивированный (убитый) вирус, ведь никто до него так не делал? Все началось с его интуиции, со смутного ощущения какого-то противоречия.

За 20 лет до создания своей успешной вакцины Салк, будучи студентом медицинского колледжа, посетил две лекции, которые очень на него повлияли. Он не забыл их и полвека спустя. Темой первой лекции была иммунизация против дифтерии, или столбнячной бактерии, с помощью той же бактерии, но химически переработанной или мертвой. На второй лекции рассказывалось о том, что человек должен перенести вирусную инфекцию, чтобы выработать иммунитет против соответствующего вирусного заболевания. Лектор отметил, что наука не в силах стимулировать иммунитет посредством инактивированных вирусов.

Салк нутром чувствовал, что здесь что-то не вполне логично. Если возможно стимулировать иммунитет человека с помощью инактивированных бактериальных токсинов, значит, можно, думал он, использовать и убитый вирус, чтобы вырабатывать у людей невосприимчивость к инфекции. Так что 20 лет спустя после тех двух лекций, когда самые выдающиеся медицинские умы использовали только живые вирусы, Салк поверил в то, что еще раньше ему подсказывала интуиция, и продолжил работать над вакциной против полиомиелита на основе инактивированного вируса.

Интуиция не подвела Салка. Вакцина работала. Вакцины на основе живых вирусов массово использовались вплоть до 1962 года – еще целых семь лет после того, как была успешно опробована вакцина Салка. Десятки, возможно, сотни тысяч людей были спасены от полиомиелита благодаря его интуиции.

Интуиция оберегает нас от потери времени на разработку неправильного подхода и удерживает внимание нашего разума на том, что важно.

Если вы научитесь прислушиваться к своей интуиции, как это сделал Салк, вы тоже сумеете достичь успеха. Но следует проявлять осторожность.

## Опасность интуиции

Если в руках эксперта природное чутье и интуиция могут стать эффективными инструментами, то для менее опытного трейдера они нередко представляют опасность. Одна из причин этого заключается в том, что люди часто подходят к торговле с определенными предубеждениями и сложившимися установками, которые далеко не всегда оправдывают ожидания и нередко приводят к обратным результатам. Взять, к примеру, склонность придавать слишком большое значение новостям. Человек делает определенные предположения о том, в какую сторону пойдет цена того или иного актива, исходя исключительно из собственной интуитивной реакции на новость. Проблема интуитивного суждения такого рода заключается в том, что в его основе лежит заведомо неверное допущение. Ведь на самом деле новости – вовсе не причина движения рынка. Они не формируют рынок, а убежденность в подобном – это упрощенческий взгляд на очень сложное явление.

Трейдер, который исходит из некорректной предпосылки о том, что можно предсказать движения рынка посредством анализа новостей, столкнется с проблемами. Некорректная предпосылка в сочетании с интуицией приведет к плохим последствиям. Ведь результат успешен настолько, насколько хорош фундамент, на который он опирается.

Неопытные трейдеры обычно применяют определенные методы какого-то гуру. Они часто следуют советам этого гуру, не утруждая себя поисками разумного объяснения того, как работают подобные методы. Они пытаются узнать, *что* делать на рынке, а не *почему* и на основании какой методики. Проблема такого подхода заключается в том, что он статичен, то есть не адаптируется к изменяющимся рынкам и не оставляет места для интуиции.

Самый лучший подход – использовать по назначению оба полушария головного мозга.

Левое полушарие позволяет создавать модели и понимать, как устроен мир биржевой торговли, правое же призвано генерировать идеи и распознавать благоприятные возможности.

Чтобы интуиция, за которую отвечает правое полушарие, срабатывала эффективно, в ее распоряжении должен быть полный комплект всевозможных сценариев из левого полушария, позволяющий правильно понять контекст ситуации или явления. Если контекст некорректен, интуитивное прозрение также окажется в лучшем случае безрезультатным.

Это объясняет, почему лучшие трейдеры, торгуя на бирже, используют оба полушария. Правое полушарие головного мозга они обеспечивают моделями, которые понимает и классифицирует левое полушарие посредством тщательного мотивированного анализа. Интуитивный процесс базируется на анализе, который, в свою очередь, гарантирует непредвзятость и объективность, предоставляя трейдеру достаточное количество умозрительных моделей и позволяя ему выносить здравые суждения. Кроме того, аналитическое мышление выполняет функцию оценки и ранжирования, что критически важно для «тренировки» интуиции.

## Думайте головой и чувствуйте нутром

Чтобы лучше понять, как тренировать интуицию, рассмотрим процесс развития нейронных сетей, которые обеспечивают связи между нейронами головного мозга. Принцип их работы лег в основу интеллектуальных компьютерных систем. Нейронные сети превосходно позволяют классифицировать и распознавать паттерны, но прежде человек должен развить эти навыки.

Чтобы распознавать паттерны, необходимо подготовить нейронные сети. Этот процесс включает в себя представление нейронной сети образцов тех паттернов, которые нужно научиться распознавать. В процессе обучения в нейронной сети прокладываются связи, которые отражают знания, необходимые для понимания представленного паттерна.





Что такое *знание* в данном случае? Если вы задумаетесь о процессе, посредством которого ваш мозг определяет, что вы видите (стул или табурет), то сможете составить некое представление о том, как мозг использует знания. Знания о стульях и табуретах – это информация, которую вы используете для того, чтобы понять, что перед вами: стул, табурет или ни то, ни другое. В частности, вы обладаете знанием, что общего у этих двух предметов мебели: и на том и на другом можно сидеть. Вы знаете и их различия: для стула характерны определенная высота, соответствующая размеру типичного стола, а также наличие спинки, в то время как табурет не имеет спинки и, как правило, либо ниже стула и вы можете на него встать, чтобы дотянуться до высоко расположенных предметов, либо выше и используется для того, чтобы сидеть у барной стойки.

Знания в нейронной сети – это идеальные модели, классифицированные в соответствии с системой конкретной предметной области (таксономия), а также отношения между этими моделями. Картинка, которая возникает у вас в голове, когда вы слышите слово «стул», и есть пример идеальной модели. То, благодаря чему вы отличаете стул от табурета, является примером знания вашего мозга об отношениях между идеальными моделями.

Нейронная сеть «обучается», получая новые примеры и сведения о ценности в иерархии внутри определенных категорий. Например, вы можете представить нейронной сети изображение десяти стульев и сказать ей, что это стулья, показать изображение десяти табуретов и сказать ей, что это табуреты, изображение десяти столов и сказать, что это столы. Данный процесс дает нейронной сети возможность выстроить внутренние модели того, что показывают ваши образцы. После тренировки сеть получает внутренние модели, которые представляют свое знание различий между стульями, табуретами и столами.

Таксономия – это система категоризации. Если вы разрабатываете нейронную сеть, которая распознает текст, среди категорий должны быть буквы сами по себе, а также наборы прописных и строчных букв. Один пример следует категоризировать как букву «А», а также отдельно как прописную букву. Другой пример следует категоризировать как букву «с» и строчную букву. Совершенная нейронная сеть обладает достаточными познаниями по каждой категории и способна определять, соответствует ли новый пример определенной категории. Знания, которые необходимы для определения принадлежности того или иного символа данной категории, называются моделью.

Так же, как вы обычно не представляете какой-то особенный стул, встречая слово «стул», модели, которые выстраивает нейронная сеть, не изображаются в виде особых букв, которые попадают вам в написанном тексте. Вместо этого они представляют собой идеализированную форму каждой буквы. Модель английской буквы S – это идеализированная криволинейная ее форма; она подобна тому, как вы представляете букву S в своем воображении. Чтобы нейронная сеть распознавала букву S, написанную разными шрифтами, имеющаяся модель должна быть достаточно комплексной, чтобы нейросеть могла распознать S среди других букв. Модель

не может быть слишком специфической, иначе она не различит  , написанную шрифтом Bookman Old Style, , набранную жирным Comic Sans MS, и , написанную Arial Black. Чтобы нейронная сеть функционировала должным образом, в модели, содержащейся в ее нейронных связях, должна быть зафиксирована квинтэссенция буквы в абстрактном смысле.

Представьте, что произойдет с рассматриваемой нами нейронной сетью, если мы покажем ей цифру 5. Сможет ли она найти различие между буквой S и цифрой 5? Это зависит от совершенства модели. Если модель включает в себя концепцию того, что у цифры 5 есть острые углы в верхней части и плавный изгиб в нижней, а у буквы S плавные изгибы имеются и в верхней, и в нижней частях, в модели содержится достаточно знаний для того, чтобы правильно идентифицировать их.

Чтобы научить нейронную сеть должным образом распознавать букву S и цифру 5, требуются примеры, содержащие характеристики, которые проводят различие между двумя символами. Если нейронная сеть обучалась только на примерах с буквами без цифр, она не сможет отличить S от 5. Для эффективного обучения выбор примеров должен быть достаточно широким.

Выбор примеров, предоставляемых нейронной сети, и классификация образцов по степени соответствия модели – работа левого полушария головного мозга. Оно также анализирует сложность любой конкретной проблемы и оценивает потенциальные модели. Например, левое полушарие анализирует сходство между S и 5 и понимает, что необходим по крайней мере еще один дополнительный уровень характеристик, чтобы различать эти похожие знаки. За распознавание паттернов нейронными сетями отвечает правое полушарие. После формирования моделей на основе образцов и тренировки нейронной сети распознавание паттернов и распределение по категориям происходит автоматически. И в компьютере, и в головном мозге человека этот процесс происходит почти мгновенно.

Левое полушарие головного мозга очень хорошо извлекает абстрактные модели из паттернов и образцов, устанавливает и выбирает категории. Правое полушарие прекрасно определяет, соответствует ли данный образец модели, определяющей категорию, и отлично их распознает.

Левое полушарие анализирует, а правое замечает.

## Интегрированное обучение

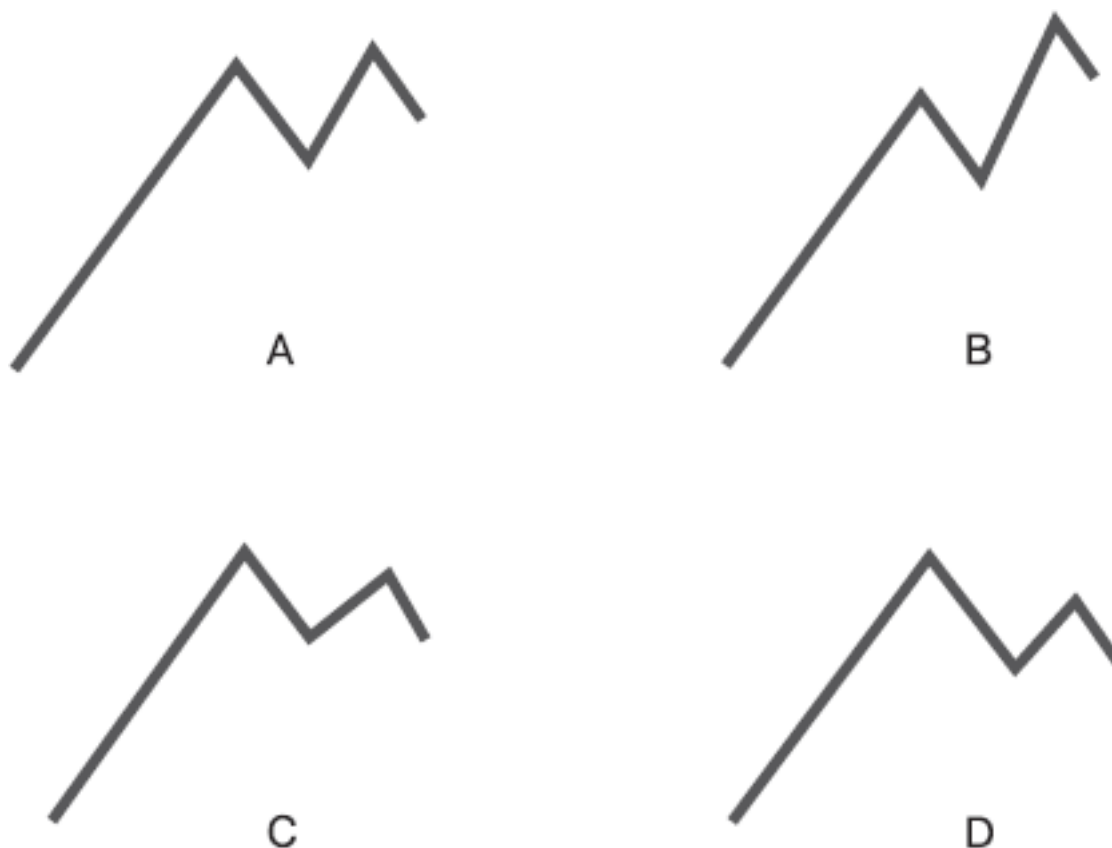
В головном мозге человека эти функции взаимосвязаны: каждая половина выполняет собственные задачи, а затем передает результаты своей деятельности другому полушарию. Рассмотрим, как начинающий трейдер знакомится с определенными паттернами.

На рис. 2.1 представлена идеальная модель паттерна «двойная вершина». Этот график демонстрирует значительный подъем цены, затем откат, а потом снова подъем до того же уровня, что и в прошлый раз. Именно такой график представляет трейдер, думая о паттерне под названием «двойная вершина».



**Рис. 2.1.** Паттерн «двойная вершина»

А теперь посмотрите на рис. 2.2. Все четыре приведенных здесь примера соответствуют модели паттерна «двойная вершина», но каждый имеет существенные особенности. На примерах А и В за первым пиком следует второй, еще более высокий. На примерах С и D вслед за первой высшей точкой идет более низкая.



**Рис. 2.2.** Примеры паттерна «двойная вершина»

Трейдерам, которые знакомы лишь с единственным описанием идеализированной модели «двойной вершины», нелегко определить, какой из примеров действительно соответствует данной модели. Это все потому, что они не понимают, почему так важна «двойная вершина», и не осознают, как сказывается такое движение цен на настроениях участников рынка. Поэтому таким трейдерам сложно решить, являются ли конкретные примеры, неточно соответствующие известной им модели, «двойной вершиной».

Как для тренировки нейронной сети требуются выборочные данные и их ассоциативная категоризация, так и для совершенствования человеческой интуиции нужны примеры и их ассоциативная классификация. Чтобы интуитивный анализ был правомерным, требуются надежные примеры и их четкая классификация. Например, если вы не имеете ясного представления, что означает «двойная вершина», то не сумеете интуитивно определить ее наличие в будущем. Ваша интуиция хороша настолько, насколько она обучена. Чтобы учиться, людям необходимо использовать оба полушария. Вы должны классифицировать и анализировать левым полушарием, чтобы понимать паттерны, которые используете для обучения правого. Только при наличии правильной аналитической и интеллектуальной структуры в левом полушарии, ваше правое полушарие сможет делать то, что ему больше всего удастся: распознавать паттерны и ситуации.

Когда опытные трейдеры используют весь потенциал своего мозга, они в циклическом порядке перемежают анализ и ранжирование, проводимые левым полушарием, с правополушарной интуицией. Оптимальное обучение включает в себя непрерывное взаимодействие двух полушарий. Например, трейдеры, совершая новые сделки и получая больше опыта, постоянно замечают новые паттерны в результативности торговой деятельности и ценообразовании с помощью правого полушария, и эти паттерны заставляют их задаваться определенными вопросами. Затем они используют левое полушарие, чтобы выработать способы поиска ответов на



эти вопросы, включая, вероятно, тесты, анализы, линейные рассуждения – все то, чем сильно левое полушарие головного мозга. Как бы то ни было, во время этого процесса правое полушарие имеет массу возможностей наблюдать; и результаты его наблюдений всплывают на поверхность сознания как ощущение, что тот или иной представленный паттерн особенно важен, после чего левое полушарие пытается дать рационалистическое объяснение возникшему ощущению. Если это не удастся, люди, у которых доминирует левое полушарие, часто сбрасывают со счетов данное ощущение, полагая его беспричинным. Однако же те, у кого доминантным является правое полушарие, обращают на ощущения больше внимания и нередко даже руководствуются им в своих действиях, отказываясь от поисков рациональных, линейных, логических причин.

Трейдеры, использующие правое полушарие, на порядок креативнее, они разрабатывают более оригинальные идеи благодаря своей готовности действовать, опираясь на ощущения и не требуя ясных рациональных объяснений на каждом этапе работы.

Это очень полезно в трейдерских исследованиях, когда логическое обоснование конкретной идеи или паттерна не всегда очевидно заранее. Чувство, что идея сработает, воодушевляет правополушарного трейдера на выполнение довольно утомительной работы – объективного анализа, который требуется для того, чтобы обосновать ту или иную торговую идею с помощью левого полушария.

Другое дело – неопытные трейдеры с доминантным правым полушарием. Они, как правило, руководствуются идеями, которые исходят из чувств. Но проблема в том, что, пока трейдер не имеет достаточного опыта, его чувства основываются на ошибочных представлениях, ведь он еще как следует не натренировал свое правое полушарие в соответствии с верными торговыми принципами. Его правое полушарие не получило пока достаточно исходных материалов, без которых невозможно выносить верные суждения. По этой причине интуитивная реакция новичков часто оказывается ошибочной.

## Примитивное чутье: почему важно оттачивать свою интуицию

Чутье новичков нередко подводит их в том числе и потому, что в человеке заложено стремление идти к цели кратчайшим путем. Умственная деятельность человека отражает весь эволюционный путь, который прошли его предки, а полезные черты помогли им пройти естественный отбор. Часто те самые черты, благоприятные для наших далеких предков, совершенно не устраивают трейдеров. Методы кратчайшего пути к цели, запрограммированные в головном мозге, называются **эвристическими**. Некоторые простые эвристические методы, известные как **когнитивные предубеждения**, приводят к тому, что трейдеры совершают систематические ошибки в своих суждениях. Получая должное образование, трейдеры могут научиться преодолевать эти предубеждения.

Я понял, как важно преодолевать систематические ошибки в суждениях в течение первого месяца обучения с «черепашками». Каждому из нас предоставили небольшой торговый счет. Интуиция верно подсказала мне, что самым важным в обучении станет то, как мы продемонстрируем понимание процесса тренинга, воспользуемся благоприятными возможностями, сумеем управлять рисками, справимся с трейдерскими задачами на эмоциональном уровне. Большинство других «черепашек» сочли, что наша цель – заработать за тот месяц как можно больше и максимально увеличить свое сальдо.

Но мое чутье подсказывало другое. Если сделка соответствовала нашим критериям, я вступал в нее, какой бы рискованной она ни казалась. Меня интересовал успех в собственных показателях, а не просто большая прибыль. Интуиция меня не подвела. Сделка по печному топливу вначале казалась очень рискованной – настолько, что другие «черепашки» пропустили ее. Тем самым они продемонстрировали предубеждение, которое называется *несклонность к риску*. Я открыл позицию, поскольку интуиция подсказывала мне, что это следует сделать, несмотря на риски. Сделка оказалась очень выгодной. Пожалуй, это была самая важная сделка всей программы «черепашек», поскольку по результатам первого месяца трейдинга я получил самую большую прибыль из всех нас и признание, которое сопровождало меня на протяжении всех четырех лет программы.

Совершить эту сделку мне подсказал вовсе не ум, не мое левое полушарие. Ума хватало всем «черепашкам», все они обладали достаточными знаниями для того, чтобы увидеть, что сделка по печному топливу удовлетворяет нашим критериям для входа. Разница была в интуиции: я поступил так, как подсказывало чутье.

### 3

## Не то полушарие

*Нет ничего невыносимее, чем признаваться себе в собственных ошибках.*

*Людвиг ван Бетховен*

О трейдинге я узнал от своего работодателя, будучи учеником выпускного класса. Это была не только моя первая работа в качестве программиста, но и вообще первая работа, в которой я использовал силу ума, а не тела.

Моей изначальной задачей было транслировать машинный код, который мой босс, Джордж, написал для компьютера Apple II. Я перевел Apple-версию компьютерного языка BASIC в версию, которая читалась на совершенно новых компьютерах Radio Shack TRS-80. Какое-то время я кодировал строку за строкой, поначалу не обращая внимания на то, что делает этот код. Однако вскоре понял, что код, который я транслирую, читает информацию из ряда файлов, хранившихся в специальном формате. В этих файлах содержались данные по ценам на такие товары, как кукуруза, пшеница, золото и серебро. Затем программа выполняла некоторые вычисления и моделировала контракты на покупку и продажу этих товаров.

Закончив трансляцию, я приступил к более интересной работе и стал программировать новые торговые алгоритмы из только что опубликованной книги Чарльза Пателя «Технические системы торговли для товаров и акций» (1980). Это было мое первое знакомство с миром системного трейдинга. Мне понравилась идея торговой системы. Она как будто бы обеспечивала научный подход к извлечению прибыли с рынков. Но все же я не мог избавиться от впечатления, что торговые системы слишком уж хороши. «Не может быть все так просто», – думал я. Моя интуитивная догадка отчасти подтвердилась. Многие из систем, которые мы тестировали, оказывались полнейшей ерундой, они вообще не приносили денег. Другие же давали какую-то прибыль, как показывали тестовые программы, которые я использовал в работе.

Примерно в то же время, когда я начал писать код для торговых систем, Джордж одолжил мне книгу Эдвина Лефевра «Воспоминания биржевого спекулянта», благодаря которой я узнал о легендарном трейдере Джесси Ливерморе. Я попался на крючок и решил, что хочу быть трейдером. Особенно меня заинтересовала мысль Ливермора о том, что на рынках всегда можно заработать, так как сущность тех, кто торгует, неизменна. Он писал: «Игра не меняется, как не меняется и человеческая природа». Так я впервые познакомился с идеей, что на бирже можно зарабатывать благодаря тому, как взаимодействует человеческая природа в коллективе.

Ливермор показал: на рынках всегда можно заработать, потому что сущность торгующих неизменна.

Джордж одолжил мне и другие книги, которые оказали на меня сильное впечатление: это классические труды Чарльза Маккея «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы» (1841) и Гюстава ле Бона «Психология народов и масс» (1895). Эти книги заставили меня задуматься о том, что некоторые торговые системы или алгоритмические стратегии кажутся действенными потому, что опираются на повторяющиеся паттерны рыночных цен, которые, в свою очередь, основаны на постоянстве человеческой природы.

Я глубже понял эту точку зрения, пройдя курс психологии. Я узнал, что определенные действия группы трейдеров влияют на цены всегда аналогичным образом. Если вы хотите понять эти повторяемые ценовые паттерны, для начала нужно рассмотреть, почему многие трейдеры теряют деньги, то есть понять поведение большинства из них.

Вот одна из заповедей искусного трейдера: если вы хотите зарабатывать деньги на бирже, нельзя *поступать* так, как большинство других трейдеров, но следует *знать*, что они делают. Вместо того чтобы использовать правое, «правильное» в данной ситуации, полушарие, они используют «неправильное». В этой главе я объясню, почему они теряют деньги и упорно используют, как я говорю, «не то полушарие».

## Наука о мозге

Нейропсихология учит нас тому, что в физической структуре головного мозга предустановлены определенные тенденции, отвечающие за выживание и воспроизведение видов. Эти тенденции или инстинкты выполняют те же функции, что и ряд первоначальных жизненных установок, с которыми мы появляемся на свет и к которым наш мозг обращается в нужное время и в нужном месте. Эти первоначальные установки также называют **когнитивными предубеждениями**, в связи с чем кто-нибудь может предположить, что эти предубеждения представляют собой ошибочные мыслительные процессы. Однако это не так. В большинстве случаев когнитивные предубеждения очень полезны. Но вот в некоторых обстоятельствах – в частности в трейдинге и финансах – они могут сбить вас с толку.

Чтобы стать искусным трейдером, вы должны научить свою интуицию не принимать во внимание когнитивные предубеждения в особых условиях на бирже. Кроме того, трейдерам необходимо осознавать эти когнитивные предубеждения, чтобы избежать **стадного инстинкта**. Когда вы получаете контроль над своими когнитивными предубеждениями, вы можете выбрать подходящий образ действий: предугадывать реакцию толпы, поступать в противовес ей или избегать любых движений, пока толпа в панике.

В следующих разделах мы рассмотрим некоторые из этих первоначальных жизненных установок, или предубеждений, а также обсудим, какое поведение трейдеров вызывает каждое из них.

## **Боязнь выстрелов: кто сегодня убегает, тот придет и победит**

Инстинктивное стремление избегать необязательных рисков часто оказывается очень сильным. Эта черта обеспечивает выживание в условиях опасности и неопределенности. Решая, рискнуть ли и стать завтраком для крокодила, льва или другого опасного животного, наши предки должны были сокращать риск до минимума. И сейчас правило «береженого бог бережет» благоразумно почти для всех и почти всегда. Водим ли мы машину на умеренной скорости, используем ли детское сиденье в автомобиле и не рискуем зря, едим ли здоровую пищу, держим ли себя в форме – все это окупится долгими годами здоровой жизни.

Но в трейдинге избегать рисков – значит мешать себе стать хорошим трейдером, а уж тем более искусным. Трейдеры зарабатывают благодаря риску. Искусные трейдеры рассматривают риск как важную и неотъемлемую часть любой возможной сделки. Им известно, что самыми лучшими сделками нередко оказываются те, пойти на которые многим сложно из-за воспринимаемого высокого риска. Именно тот факт, что совершить эту сделку сложно, уменьшает вероятность того, что на нее решатся другие. То, что в такую позицию входят немногие, упрощает возможность заработать на последующем движении цен.

## Шумы и новости: что они означают

Ваш мозг стремится экономить энергию и память, поэтому чаще избирает методы, требующие наименьших затрат времени и сил. Среди них один из самых распространенных – игнорировать детали в комплексной картине, фокусируясь и удерживая в памяти лишь несколько специфических моментов. Система чувственного восприятия головного мозга идеально создана для этого. Человек обладает тремя видами памяти. **Сенсорная память** удерживает на срок от миллисекунд до секунд информацию, поступающую через органы чувств, которую затем обрабатывает система восприятия. Система восприятия использует **оперативную память**, хранящую данные от нескольких секунд до минут, сортирует и фильтрует информацию, которую должны обрабатывать познавательные системы (сознание и внимание). Эти системы анализируют информацию, получаемую от системы восприятия, отбраковывая все несущественное и удерживая важные данные и все то, что позднее может быть использовано в **долговременной памяти**, которая хранит их часами, днями и годами. Почти все время система зрительного восприятия обрабатывает и затем отбраковывает большую часть того, что вы видели. В оперативной памяти удерживаются образы, которые заслуживают внимания, – то, что для вас особенно интересно или необычно, что вам причиняет какой-то вред, предоставляет благоприятную возможность питаться или продолжать свой род и может повлиять на ваше общественное положение. Все эти типы визуальных образов, вероятнее всего, способны прямо или косвенно повлиять на вашу способность выживать и размножаться.

Если вы перегружаете систему восприятия, она цепенеет и начинает игнорировать получаемые сигналы. По этой причине в числе прочих 24-часовые каналы финансовых новостей так вредны для трейдеров. *Поступает слишком много информации, большая часть которой не относится к делу.* Финансовые новостные программы создают иллюзию движения рынка, когда ничего существенного не происходит, ведь журналистам и экспертам нужно о чем-то вещать. Они выискивают информационные поводы и подоплеку любого рыночного подъема или спада, даже если они незначительны.

Система восприятия нацелена на то, чтобы искать особое, выдающееся. Если вы очень долго слушаете финансовые новости, без разбора читаете блоги и сообщения в «Твиттере», вы постепенно теряете способность отличать существенное от маловажного.

Большую часть времени на рынках не происходит ничего, что заслуживало бы нашего внимания.

Обычно ваше восприятие прекрасно отфильтровывает сигналы из общего шума. Один из самых интересных примеров, иллюстрирующих это утверждение, заключается в способности человека отключаться от помех и концентрироваться на единственном разговоре во время вечеринки или за большим столом в ресторане. Научные исследования показали, что разговор, который привлекает ваше внимание, кажется в три раза громче, чем есть на самом деле.

Однако, если шум очень громкий, система восприятия не может распознавать отдельные разговоры и вам сложно сконцентрироваться на собственной беседе. Шум чрезмерно возбуждает систему восприятия и служит причиной снижения ее эффективности. Точно так же вы перегружаете свою систему восприятия, когда слишком тщательно наблюдаете за рынком, бесконечно смотрите финансовые новости, зацикливайтесь на каждом малейшем подъеме и спаде. Искусные трейдеры научились обращать внимание на то, что важно, и игнорировать шум. Мозг по своей природе прекрасно справляется с такими задачами, если вы приучили себя не перегружать его.

Если вы заскучали, ожидая, когда же произойдет что-нибудь существенное, займите себя чем-нибудь. Временами трейдинг действительно захватывает, но это не развлечение. Не отно-

ситесь так к нему. Иногда самое верное – не делать ничего и иметь терпение. Знаменитые слова Джесси Ливермора подтверждают это: «Не рынок сокрушил их. Они сокрушили сами себя, поскольку, хоть у них есть голова на плечах, они не умеют спокойно ждать».



## Ментальная инертность

В период раздувания «интернет-пузыря»<sup>4</sup> я работал в Силиконовой долине. В те годы процветания меня поражала почти всеобщая вера в то, что хорошие времена никогда не кончатся. Большинство моих друзей интенсивно инвестировали в ценные бумаги, многие из них торговали с маржей. Они считали, что Интернет изменил мир финансов и теперь рынок ценных бумаг будет только расти. Подобные же виды на будущее я наблюдал на рынке недвижимости в 2006 и 2007 годах. Многие полагали, что бычий рынок продержится долго. Они могли найти тысячи причин, почему в этот раз все пойдет иначе и цены продолжат расти. Я не разделял их мнения. Я уже не раз видел, как лопаются пузыри и происходят обвалы, кроме того, знал, что рынок имеет обыкновение меняться, когда люди, особенно определенного круга, меньше всего этого ожидают. События, которые начали развиваться летом 2008 года, подтвердили мою точку зрения.

Искусные трейдеры всегда готовы изменить свои мнения и перспективы. Они постоянно ищут причины своих ошибок, а не стараются доказать свою правоту. Искусные трейдеры не страдают ментальной инертностью.

Ментальная инертность – следствие элементарного принципа, согласно которому получаемые нами новые знания удерживаются для дальнейшего использования. Когда у вас сформировалось мнение, изменить его может лишь какой-то особый импульс. Чем крепче убеждение, тем сильнее должен быть импульс, чтобы преобразовать его. Таким образом, если вы придерживаетесь мнения о том, что покупать сейчас не время, требуется существенная мотивация для убеждения вас в обратном. Когда трейдер решил оставаться в позиции, ему часто необходимо приложить настойчивые усилия, чтобы изменить свой курс и выйти из нее.

Ментальная инертность проистекает из несоответствия между решительностью, необходимой для действия, и силой убеждения, требуемой для принятия решений. Ваш мозг требует обоснованных данных, прежде чем принять решение; а когда эти данные имеются, ему нужно гораздо больше информации, чтобы изменить точку зрения.

Ментальная инертность отдельных трейдеров и инвесторов приводит к тому, что рынки ведут себя подобно тяжелому предмету. Вам когда-нибудь приходилось толкать автомобиль по ровной дороге? Сложно заставить его катиться, но, когда он достаточно разгоняется, его очень тяжело остановить – в особенности потому, что механические тормоза обычно не работают, когда не заведен мотор, и именно в таких случаях вам приходится толкать машину. Большинство участников рынка слишком долго реагируют на его значительные изменения. Они очень медленно входят в позицию, когда складывается благоприятная возможность, и слишком затягивают с выходом, когда ситуация начинает развиваться не в их пользу. Они не хотят расставаться с убыточными позициями или ошибочными идеями. Если они убеждены, что определенные ценные бумаги растут по какой-то причине, то будут цепляться за эту мысль, даже когда цена упадет. Покупая акции, которые сразу же идут вниз, они продолжают убеждать себя в своей правоте, вопреки тому, что рынок со всей очевидностью доказывает обратное.

Искусные трейдеры знают, что ментальная инертность – одна из основных движущих сил рынка. Им также известно, что с учетом ментальной инертности лучше всего входить в позицию непосредственно перед тем, как на данном рынке появляются другие трейдеры, а лучшее время для выхода – накануне массового исхода большинства трейдеров. Понимая инерцию рынка и ментальную инертность его участников, они ищут признаки начала реагирования рынков на какие-то внешние силы еще до того, как все остальные заметят движение.

---

<sup>4</sup> «Интернет-пузырь» – ажиотаж на рынке акций высокотехнологичных компаний, имевший место в конце 1990-х годов. (Примеч. науч. ред.)

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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