

ALPINA
PROFESSIONAL

Бретт Стинбарджер

САМОУЧИТЕЛЬ ТРЕЙДЕРА

Психология, техника,
тактика и стратегия

Откройте счет в FIBO
Получите бонус 25%
Ваш промокод
СТ 19062012



www.alpinabook.ru

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



Детали акции:
www.fibo.ru/bonus

Бретт Стинбарджер

Самоучитель трейдера.

Психология, техника, тактика и стратегия

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6147220

Самоучитель трейдера: Психология, техника, тактика и стратегия:

Альпина Паблишер; Москва; 2012

ISBN 978-5-9614-1910-8

Аннотация

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

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

Ответы на эти и другие важнейшие вопросы вы найдете в этой книге, которая будет полезна и новичкам, и опытным трейдерам.

Бретт Стинбарджер считает торговлю не игрой, а наукой и учит находить закономерности там, где большинство видит хаос.

Содержание

Введение	7
Извилистый путь от психологии торговли до успешного трейдинга	8
Взгляд в будущее	14
Благодарности	18
От автора	22
Глава 1. Где начинается мастерство	23
Рассказ о двух трейдерах	26
Краеугольный камень мастерства	29
Циклы обучения: двигатель результативности	34
Что мешает трейдерам использовать циклы обучения?	38
От удовольствия к мастерству: процесс развития	41
Фактор времени	49
Торговля: множество ниш	52
Как трейдеры находят свои ниши?	61
Глава 2. Поиск ниши трейдера	65
Эффект умножения	68
Конец ознакомительного фрагмента.	69

Бретт Стинбарджер Самоучитель трейдера. Психология, техника, тактика и стратегия

Издано при содействии Международного Финансового
Холдинга FIBO Group, Ltd.

Переводчик *А. Шматов*

Научный редактор *В. Ионов*

Редактор *И. Проворов*

Руководитель проекта *А. Половникова*

Корректор *С. Чупахина*

Дизайн *Креативное бюро «Говард Рорк»*

Компьютерная верстка *С. Новиков*

© Brett N. Steenbarger, 2007

Опубликовано по лицензии John Wiley & Sons, Inc.,
Hoboken, New Jersey

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО
«Альпина Паблишер», 2012

Стинбарджер Б.

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

ISBN 978-5-9614-2693-9

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

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

Айн Рэнд

Введение

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

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

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

Извилистый путь от психологии торговли до успешного трейдинга

Так много всего произошло с конца 2002 г., когда я сидел в кафетерии бакалейного магазина Wegman's, постукивая по клавиатуре ноутбука, и, потягивая кофе, заканчивал свою книгу. Теперь папка «Входящие» моей электронной почты гораздо полнее, чем в те времена: в момент, когда я пишу эти строки, в ней находится 432 письма. Мне приходится общаться с множеством трейдеров, работающих на самых разных рынках. Еженедельно мой личный веб-сайт и исследовательский блог посещают тысячи человек, в том числе на удивление много из Европы, Азии и стран Тихоокеанского бассейна. Каждый день я узнаю о надеждах, мечтах, огорчениях и проблемах трейдеров со всех концов света. Таковы привилегии и ответственность, связанные с работой на передовой.

Ничто, впрочем, не могло полностью подготовить меня ко всему, с чем я столкнулся на этой передовой, в чикагской фирме Kingstree Trading, LLC. Я уже не просто беседовал с трейдерами о торговле. Теперь я был *непосредственно* в торговле – настоящей, в реальном времени. Одно дело говорить о том, что делать, когда трейдер завяз в неблагоприятном движении рынка с позицией в 1000 лотов, и совсем другое – работать с кем-то в то время, как эта тысяachelотовая позиция

уходит в минус со скоростью \$12 500 за тик. День за днем находясь на передовой, вы многое узнаете о торговле и трейдерах. Вы также узнаете очень многое о самом себе.

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

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

Я не хотел писать новую книгу, пока у меня не появится не менее многообещающая тема. Для тех из нас, кто посвятил себя писательскому труду, книга является чем-то драгоценным. Это возможность общаться в настоящем и будущем со многими людьми, с которыми мы никогда не сможем встретиться. Покидая лицо земли, мы оставляем после себя очень немного нетленных ценностей. Книги даже в большей степени, чем богатство или члены семьи, способны пережить нас,

оказать влияние на тех, кто еще не родился. Если вы писатель, вам нельзя упускать эту возможность: вы должны все сделать правильно.

Кроме того, когда пишешь книгу – как будто проживаешь жизнь. Начинаешь с четко сформулированных планов, а когда позже оглядываешься назад, то удивляешься, как тебя вообще сюда занесло. Края листьев, очертания облаков, холмов и равнин – вот те очень немногие прямые линии, встречающиеся в природе. Природа зазубрена и шероховата, изогнута и искривлена. Она, может быть, не так логична, зато реальна. Реальна, как прожитая жизнь. Реальна, как текст, рождаемый автором. Лучшее, на что мы можем надеяться, – сохранять преданность нашим темам, честно следуя их изгибам и поворотам. Это касается и труда писателя, и всей жизни.

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

постоянного успеха в торговле.

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

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

быль, это приводит к нервным расстройствам и даже психическим травмам.

Не зная, что такое структурированный учебный процесс, и не приобретя компетентность и уверенность в результате правильного обучения, эти трейдеры плохо подготовлены к тому, чтобы приспосабливаться к изменяющимся условиям рынка. Без сомнения, моим самым сильным откровением в мире реальной торговли стало следующее: *торговый успех в настоящем очень редко гарантирует успех в будущем*. Условия рынка – и возможности, которые мы находим на рынках, – изменяются настолько радикально, что постоянный успех не гарантируется никому. В этом мире победителем становится не тот, кто прошел подготовку, но тот, кто *продолжает* интенсивный процесс обучения. Именно поэтому моя книга предназначена не только для тех трейдеров, которые хотят добиться успеха, но также и для тех, которые хотели бы переделать себя.

Я надеюсь, что эти страницы, впитавшие в себя идеи исследователей и практиков, гораздо более искушенных в развитии мастерства, чем я, помогут трейдерам думать и переосмысливать приобретенный опыт. Это необходимо, чтобы достигнуть наилучших результатов на этой самой прибыльной и захватывающей из жизненных арен. В торговом мире есть очень много материала, обещающего вам успех как функцию того, *что* вы изучаете: графики, индикаторы, компьютерные программы и навыки самоусовершенствования.

Но есть немного указателей, ведущих к пониманию того, *как* достичь мастерства. Я больше всего хотел бы, чтобы книга «Самоучитель трейдера» стала для вас таким указателем — не только в торговле, но и в любой области, где важна результативность.

Взгляд в будущее

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

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

приглашаю вас присоединяться ко мне в погоне за лидерством, поддерживая связь через веб-сайты.

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

Самым важным будущим событием, я думаю, станет повышение интенсивности обучения с помощью реалистично-

го моделирования, детализированного измерения для оценки результативности, использования архивов рыночных данных. Мы увидим, как обучение будет проходить в режиме исполнения ордеров в реальном времени и каждая достойная программа с такими возможностями станет инструментом для совершенствования трейдеров.

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

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

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

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

Благодарности

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

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

Я многое узнал о торговле – и еще больше о работе с трейдерами – от Чака Макэлвина, который открыл мне дверь в Kingstree. С самого начала он был для меня образцом для подражания в том, что касалось его заботы о трейдерах и интереса к ним. Эта книга никогда не появилась бы на свет, если бы не идея Чака создать фирму Kingstree, предназначенную служить инкубатором успеха, который появляется,

когда талант соединяется с возможностью. Особого упоминания заслуживает Марк Гринспун – и не только потому, что он дал первоначальный стимул для моего появления в Kingstree, но также и за все то, что я узнал от него об успешной торговле и ее связи с непрерывным самосовершенствованием. Читатели также поймут величину моего долга перед Скоттом Пульчини, спортивный дух и тонкое умение читать рынки которого были огромным источником вдохновения. Все время, пока я работал в Kingstree, Пабло Мельгарехо был образцом понимания рынка и перспективы торговли. Читатели увидят, что его заработанная тяжелым трудом мудрость неоценима. Вообще, я не смогу найти слов, чтобы выразить достаточную благодарность персоналу и трейдерам Kingstree за их дружбу и поддержку.

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

Я нахожусь в глубоком профессиональном долгу перед многими замечательными трейдерами за их наставничество, советы и дружбу. Виктор Нидерхоффер был и учителем, и образцом для подражания, воплощением научного идеала в торговле. Я благодарю его и Лорел Кеннер за непрерывную опеку над форумом Spec List – этим интеллектуальным при-

бежищем для любознательных трейдеров. Я очень многому научился у Джона Маркмана; Джима Долтона; Линды Рашке; Тревора Харнетта из Market Delta; Дэвида Нормана из TraderDNA; Лэрри Коннора, Эдди Квонга и Эштона Доркинса из Trading Markets; Тодда Харрисона и Мэтта Форда из Minyanville; Ейла и Джеффа Хёршей; Джона Формана; Терри Либермана из WINdoTRADeR; Генри Карстенса; Дэвида Афериата из Trade Ideas; Чарльза Кёрка из The Kirk Report; Гейл Остен; Бреона Клоппа из PIT Instruction and Training; Джина О’Салливана и Джозефа Кёнена из CQG. Курт Цукерт, Дебора Ленчард, Робин Гемайнхардт, Тони Заккариа, Линда Голдсмит и персонал отдела образования Чикагской товарной биржи являются лидерами в области обучения трейдеров, и я был их ненасытным учеником.

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

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

бо передать словами.

От автора

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

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

Б.С.

Глава 1. Где начинается мастерство

Ниша результативности

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

Дэн Гейбл

Его исключили из баскетбольной команды старшей школы² на втором году учебы. Надежды на получение стипендии для обучения в колледже быстро таяли. Большинство начинающих спортсменов смирилось бы с поражением, ограничив свои амбиции игрой в местной лиге, – и стало бы жить дальше. Но Майкл Джордан не был похож на большинство. Он стал тренироваться ежедневно, а когда чувствовал, что не способен продолжать работать из-за усталости, заставлял себя вспомнить про исключение из команды и еще больше увеличивал нагрузку. Два года спустя Майкл считался самым ценным игроком в команде McDonald's All-American. Еще через год он забросил решающий мяч, играя за Университет Северной Каролины в финале чемпионата Национальной студенческой спортивной ассоциации. К тому времени, ко-

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

гда закончилась его карьера в НБА, Джордан достиг невероятных результатов – он имел на своем счету 25 бросков, решивших исход игры, из которых, пожалуй, самым незабываемым был заброшенный в прыжке мяч в игре против Utah Jazz 14 июня 1998 г. За 5,2 секунды до финального свистка, когда никто на стадионе не сомневался в исходе игры, он обеспечил Chicago Bulls победу в шестом чемпионате.

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

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

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

Рассказ о двух трейдерах

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

Я начал день с наблюдения за Элом. Рано утром после неудавшегося ралли рынок торговался в узком диапазоне. Средняя цена предыдущего дня была приблизительно на три пункта ниже текущего уровня рынка, и у меня было сильное чувство (основанное на моих статистических исследованиях), что мы пробьем эту среднюю цену. Эл, Мик и несколько других трейдеров встретились со мной перед началом торгов, и мы обсудили использование вероятности достижения рынком этого уровня как потенциальную торговую идею. Эл, в отличие от меня, склонялся к игре вверх. Я воспринимал его позицию скептически, но решил не давить.

Когда рынок заскользил вниз и позиция Эла ушла в минус, он покачал головой, признавая ошибку. Он быстро закрыл свою позицию, зашел в шорт и смог взять несколько тиков, прежде чем снова произошел разворот. В течение всего утра рынок вяло дрейфовал вниз. Эл был терпелив, но в тот день не смог много заработать. Однако он сохранял самообладание и в непростой ситуации придерживался собственно-

го мнения. Эл ушел обедать, выразив надежду, что во второй половине дня торговля оживится, а после перерыва ему будет легче сосредоточиться, чтобы не упустить выгодные возможности. Он ни разу не утратил позитивного настроения.

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

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

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

Один был мастером трейдинга, другой – середнячком.

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

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

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

Краеугольный камень мастерства

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

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

Исследования Мика приведут к тому, что за год он накопит вдвое больше опыта, чем Эл. Мик систематически изучает свои результаты и постоянно вносит поправки. Эл, хотя и ведет себя более спокойно, имеет меньше данных для обнаружения и исправления ошибок. Мик, при всей его эмоциональности, стал учебной машиной, использующей неудачи для улучшения своей торговли. Эрикссон назвал это *практикой целенаправленного анализа*, и она является отличии-

тельной чертой мастеров. Используя ее, они открывают себя для обратной связи и в результате учатся принимать лучшие решения.

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

Все сталкиваются с дилеммой курицы и яйца: чтобы победить, нужны уверенность и мотивация, но для их развития надо победить. *Именно поэтому так важны тренировки: они позволяют повторно переживать опыт мастерства, который дает эмоциональное топливо для соревнования и повышения результативности.* Мик не желал отдыхать, пока не рассмотрит все свои ошибки и не выяснит, что он делал неправильно. Эл больше думал о том, как сохранить ясную голову. К тому времени, когда началась послеобеденная сессия, Эл чувствовал себя спокойным, а Мик – уверенным. Мик разобрался в том, что происходит, и знал это. К тому же он был уверен, что если будет тратить достаточно времени на исследования, то сможет понять любой рынок. Его эмоциональность, которую столь многие посчитали бы недостатком, была напряжением участника соревнования. Винс Ломбарди однажды сказал, что те, кто умеют проигрывать, обычно и проигрывают. Это в полной мере относится к Мику и Элу.

Компетентность предшествует уверенности.

*настрой на победу является следствием мастерства,
а не наоборот.*

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

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

Одним из искусных трейдеров, с которыми мы будем встречаться в этой книге, является Скотт Пульчини, торгующий S&P E-mini в частной чикагской фирме Kingstree Trading, LLC. Я познакомился со Скоттом, когда поступил в Kingstree на должность директора по обучению трейдеров, и с тех пор имею честь способствовать его профессиональному росту. В первую очередь меня поразило совсем не то, что за год до моего появления Скотт сделал \$10 млн. На меня произвело впечатление следующее: каждый день он сидел перед экраном до самого закрытия рынка, отслеживая каждый ордер. Заметьте, я не говорю, что он следил за каждым тиком цены; это само собой разумеется. Он отслеживал все торгуемые и не торгуемые ордера. Каждый день. Когда рынки изменялись, он снова просматривал ордера, используя видео-запись торгов дня.

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

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

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

Элами.

Циклы обучения: двигатель результативности

Что мы замечаем прежде всего в практике целенаправленного анализа?

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

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

Большинство командных соревнований связано со структурированием обучения тренерами или наставниками. Бас-

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

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



Рис. 1. Цикл обучения

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

добно активной торговле: когда мы погружены в рынки, мы не можем видеть то, что делаем. Мы чувствуем поведение рынка, но не можем видеть себя.

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

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

Тогда почему же эта практика так редко встречается у трейдеров?

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

Что мешает трейдерам использовать циклы обучения?

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

Усилия, затрачиваемые мастерами на тренировках, могут не всегда быть столь драматичными, как в случае Гейбла, но они всегда значительны. В 1869 г. сэр Фрэнсис Гальтон идентифицировал сущность замечательной способности

стремиться к достижению успеха как «инстинкт труда», отражающий внутреннюю потребность подниматься на все более высокие уровни.

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

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

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

Вот так-то.

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

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

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

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

⁴ Веймаранер – охотничья собака, очень легко обучается.

От удовольствия к мастерству: процесс развития

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

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

Бенджамин Блум из Чикагского университета руководил в 1980-х гг. исследовательским проектом «Развитие таланта», в рамках которого было рассмотрено развитие 120 человек, признанных своими коллегами мастерами мирового класса. Группа состояла из пианистов, скульпторов, математиков, пловцов-олимпийцев, теннисистов и ученых-невропатологов. Этот необычный проект включал интервью с теми, кто достиг выдающихся результатов, их родителями и

учителями с целью лучше понять процесс достижения мастерства. Исследователи определили, что на пути к мастерству нужно пройти три этапа обучения (таблица 1).

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

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

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

• *Средняя фаза.* В фазе *развития* обучающийся концентрируется на одном или нескольких направлениях с це-

любо достигнуть серьезных результатов. Например, молодой спортсмен, проявивший способности к нескольким видам спорта в средней школе, в колледже может сосредоточиться только на одном. Во время этого периода ученик приобретает много базовых знаний и навыков, так как теперь он уже напряженно работает с целью изучить технику, присущую избранной деятельности. На этом этапе очень важна роль учителя или тренера, оценивающего результативность и структурирующего обучение. Обретение компетентности – и гордости, которую она приносит, – является важной мотивацией в то время, когда талантливый человек начинает выделяться среди коллег. Семейная поддержка также крайне важна, а это значит, что ближайшие родственники должны приспосабливаться к возрастающим требованиям к режиму тренировок.

• *Поздняя фаза.* Для ограниченного числа людей *мастерство* становится главным делом жизни. Целью уже является не компетентность, а максимальное развитие способностей и навыков. Возникает привычка к самосовершенствованию, часто тренировки проходят под руководством выдающегося наставника, который специализируется на работе с лучшими из лучших. Выбранная деятельность к этому времени становится существенной частью личности, значительную часть каждого дня занимает интенсивная практика. Цель такой практики – усвоение сложных навыков, позволяющих превратить достижение высоких уровней в нечто обы-

денное. Такие сосредоточенные и отнимающие много времени усилия требуют существенной поддержки со стороны семьи и ближайшего окружения, но главным стимулом становится к этому времени стремление к совершенству.

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

Смысл работы Блума в том, что в любой сфере, будь то карьера, личные отношения или работа, требующая мастерского исполнения, *для перехода к поздним фазам требуется сначала пройти через ранние этапы развития*. Без обретения компетентности вы не станете мастером. При отсутствии удовольствия на начальном этапе не будет упорства, необходимого для получения навыков.

И самое важное: Блум подчеркивает, что *путь к высокой результативности не может начаться со стремления к мастерству*. Он начинается с простого процесса ознаком-

ления: развлечения, открытия для себя новой деятельности и попыток понять, насколько она вас притягивает.

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

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

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

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

Но разве это не может быть верно и для трейдеров? Может быть, преждевременное внимание к развитию мастерства (обучение, подобное интенсивным тренировкам Дэна Гейбла или репетициям Уэнди Уилан) подрывает отношения трейдеров с их ремеслом? Не в этом ли причина того, почему многие из них, особенно в самом начале своей карьеры,

сопротивляются необходимости вести журналы и соблюдать дисциплину? Во время первых свиданий обязанность соблюдать моногамность может показаться тягостной; позже она становится желанной. Возможно, трейдеры в процессе своего развития относятся к дисциплине примерно так же.

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

Даже в более поздних фазах развития фактор удовольствия остается важным мотивационным элементом. Проведя замечательное исследование, группа ученых из Университета Макмастера во главе с д-ром Джанет Старкс нашла, что опытные спортсмены не только считают тренировки важнейшим фактором своего развития, но и получают от них огромное удовольствие. Это в равной степени относится к

борцам и конькобежцам, футболистам и хоккеистам, а также мастерам боевых искусств. У выдающихся спортсменов наблюдается сильная положительная корреляция между двумя видами деятельности: первые требуют наибольших усилий и являются самыми важными для развития, вторые доставляют наибольшее удовольствие. Эти спортсмены, как Уэнди Уилан, любят пробежки в парке.

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

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

Это имеет весьма большое значение: первым шагом на пути к развитию мастерства трейдера является отнюдь не строгая дисциплина и практика целенаправленного анали-

за. Первым шагом, о котором так часто забывают начинающие трейдеры, должно быть просто получение удовольствия. Если Блум и его коллеги правы, нам нужно несколько раз «пригласить на свидание» приглянувшуюся нам деятельность, прежде чем «жениться на ней».

Фактор времени

Другая здравая мысль, часто упускаемая из виду трейдерами, заключается в том, что развитие мастерства происходит в течение длительного периода. Сколько времени требуется? Минимум 10 лет, что подтверждают исследования, согласно которым «правило 10 лет» справедливо для самых разных областей деятельности: спорта, искусства, науки, медицины. Придется долго работать, чтобы освоить большой объем знаний и приобрести множество навыков.

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

Совсем недавно у меня состоялся длинный и весьма по-

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

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

- 1) сильным интересом и эмоциональной привязанностью

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

к определенному виду деятельности;

2) желанием добиться высоких достижений в данной области;

3) готовностью затратить много времени и усилий, необходимых для таких достижений.

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

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

Торговля: множество ниш

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

- *Шерри*, получившая диплом MBA в одном из престижных университетов, торгует валютой в некой международной банковской организации. Она работает с долгосрочными позициями на спотовом (наличном) рынке, исходя из глобальных макроэкономических соображений. Большую часть своего дня она проводит, общаясь с хорошо информированными трейдерами банков и хедж-фондов, а также изучая экономическую статистику главных регионов и стран мира. Шерри может назвать вам фрахтовые ставки и объемы ввоза/вывоза большинства крупных мировых портов; с такой же легкостью она вкратце расскажет о кредитно-денежной политике, уровнях долга и процентных ставках любой страны.

Прибыль ей приносят в основном всего несколько хороших идей в год. Шерри торгует нечасто, но при этом открывает большие позиции, используя дневные движения рынка для наращивания позиций по благоприятным ценам. За время работы Шерри построила сеть из коллег, которые делятся с ней информацией о крупных покупателях и продавцах на рынке. Эта сеть, полагает она, является ее преимуществом. Она уверена, что сбор таких сведений необходим на децентрализованном глобальном рынке. Шерри никогда не стала бы принимать решения в зависимости от краткосрочных колебаний цены, она не считает торговлю наукой. Состояние рынков, говорит она, отражает оттоки и притоки капитала, происходящие вследствие решений, принимаемых крупнейшими банками, фондами и центральными правительствами. Ее работа состоит в том, чтобы находить эти сведения в среде с ограниченной прозрачностью. Она видит себя участницей непрерывного сафари в джунглях, где она охотится за информацией.

- В колледже Дэвид блистал на спортивной арене, а теперь работает на независимую торговую фирму в Чикаго, в которой является маркетмейкером на рынке электронных фьючерсов S&P 500 (ES). Дэвид почти всегда торгует целый день, обычно отрабатывая заявки на продажу (оферы) выше рынка и заявки на покупку (биды) ниже рынка. Его цель состоит в получении прибыли на спреде за счет покупки бидов и продажи оферов. Он редко держит позицию больше

нескольких секунд. Время от времени, когда рынок перемещается быстро, он может не поспевать, но обычно ему удается срезать несколько тиков прибыли, что позволяет неплохо зарабатывать. Дэвид понятия не имеет о том, что происходит в экономике, да ему это и не интересно. Он – агрессивный и активный трейдер. Его мир ограничен мгновенными изменениями предложения и спроса на рынке. Дэвид сравнивает торговлю с покером. Он следит за тем, что делают крупные трейдеры, отслеживая объем от сделки к сделке, и пытается определять, когда у них на руках сильные или слабые карты. Торговля сопровождается криками радости и огорчения. Кабинка Дэвида, расположенная рядом с другими, где трудятся такие же трейдеры, больше походит на шкафчик в раздевалке, чем на рабочее место профессионала. Как только он встанет из-за стола, его рабочий день окончен. Он неукоснительно избегает думать о рынке, чтобы не забивать себе голову. Дэвид считает, что анализ графиков – пустая трата времени, а единственные новости, за которыми он следит, – это экономические отчеты, выходящие в течение торговой сессии. Он полагает, что рынки приводятся в движение действиями крупных игроков и финансовых учреждений, торгующих каждый день. Его работа состоит в том, чтобы предугадать их действия и намерения так же, как игрок в покер читает карты противника.

• *Пэт* является менеджером по расширению сбыта региональной производственной компании. В свободное время он

умеренно активно подторговывает акциями, используя модели моментума для сделок продолжительностью в среднем три-четыре недели. Каждый уик-энд он просматривает множество графиков, изучая свою вселенную акций компаний с микрокапитализацией в поисках информации об относительной силе движения и тенденциях объема. Акции, которыми он торгует, удостоиваются внимания немногих аналитиков. Его это вполне устраивает; он не хочет, чтобы мнения аналитиков конфликтовали с его пониманием спроса и предложения. Пэт не может подробно описать, чем занимается каждая из компаний; он знает лишь краткосрочные закономерности торговли их акциями. Он особенно тяготеет к акциям компаний, оказавшихся в центре недавних событий и переживших резкие изменения цен своих акций. Наибольших успехов Пэт достигает, зарабатывая на волатильности акций небольших компаний после публикации их финансовой отчетности или неожиданных событий. Его акции слабо зависят от главных рыночных индексов, поэтому Пэт проводит немного времени за изучением экономических отчетов. Вместо этого он отслеживает модели моментума с помощью индекса товарного канала (Commodity Channel Index, CCI), используя данные о закрытии дня. Он развил в себе чутье к закономерностям изменения CCI и использует его для выбора времени входа и выхода. В течение дня Пэт занят своей основной работой в области продаж; по вечерам он быстро просматривает графики и корректирует портфель по

мере необходимости. Удерживание позиций в течение многих дней или недель и ограничение времени, проводимого у экрана, лишь вечерами, помогает ему отделить торговлю от семейных и служебных дел, при этом обеспечивая дополнительный доход. Пэт полагает, что графики отражают психологию рынка и что акции небольших компаний избегают влияния шума, возникающего, когда на рынок вторгаются большие финансовые учреждения. Он считает себя своего рода психологом: его работа состоит в том, чтобы ловить моменты, когда меняется настроение рынка, и зарабатывать на трендах.

• *Эллен* потеряла место инженера-программиста после поглощения фирмы, где она работала. Продажа фондовых опционов позволила ей начать новую карьеру. Она изучала рынок на основе исторических данных и определила, что тренд на рынках бумаг с фиксированным доходом зависит от их силы или слабости в начале утренней сессии. На основе этой закономерности Эллен написала программы для автоматической торговли 10-летними казначейскими обязательствами и 30-летними облигациями, что избавило ее от необходимости сидеть перед экраном весь день. Недавно она наняла брокерскую фирму, чтобы та торговала за нее по этим системам, получив в результате больше времени на разработку механических систем для других рынков. Цель Эллен состоит в том, чтобы диверсифицировать свой риск, торгуя корзиной ценных бумаг с помощью своих наиболее результативных си-

стем. Ее исследования состоят в основном из оценок риска и расчетов системных параметров: проседаний, коэффициентов прибыли/убыток (P/L) и т. д. Она часто корректирует существующие системы и тестирует новые. Эллен почти не изучает фундаментальные факторы движения рынка и редко обменивается мнениями с другими профессионалами. Торговля не вызывает у нее эмоций и является для нее задачей, решение которой лучше всего передать компьютерам. Программирование – первая любовь Эллен, неиссякаемый источник мотивации. Она полагает, что рынки все время развиваются, требуя постоянного совершенствования торговых систем. Ее работа состоит в том, чтобы замечать, когда рынки изменяются, и идентифицировать новые закономерности как можно быстрее – прежде, чем они станут известными более широкому кругу трейдеров. Эллен считает себя ученым, ищущим закономерности в хаосе.

Эти четыре трейдера представляют собой портреты людей, преуспевающих на рынке, которых я знаю лично. Поскольку я психолог, мне интересно наблюдать, как каждый из них нашел на рынке нишу, соответствующую его индивидуальности и образу жизни. Пэт – настоящий бизнесмен, обладающий множеством полезных навыков общения с людьми. Трудно представить его исключительно в роли трейдера – он получает слишком большое удовольствие от переговоров, заключения сделок, процесса развития бизнеса. Также невоз-

можно вообразить Эллен, рыскающую по торговым чатам. Она находит истину в эмпирических исследованиях, а не в хаосе человеческих мнений.

На вид Дэвид – обычный парень с улицы. Он приходит в офис в шортах, надев бейсболку задом наперед. Когда он не торгует, то любит выпить с приятелями за покером или поиграть в баскетбол в местной лиге. Его явно привлекает соревновательный элемент торговли и ее темп. В течение дня он может заключать более 100 сделок. Шерри намного более расчетлива. Она делит людей на тех, у которых есть информация, и тех, у которых ее нет. Шерри считает, что главным ее умением является способность складывать большое количество информации в логически последовательную картину. Для нее незначительные колебания являются случайным шумом, маскирующим действительно важные события, определяющие движущие силы рынка. Она так же уверена, что торговля основана на поиске и обработке информации, как Эллен убеждена в том, что трейдинг – это поиск закономерностей и разработка торговых систем. Для них все остальное – просто размещение ордеров. Для Дэвида и Пэта сущностью торговли является понимание рынка; все остальное не имеет значения.

Мы называем Шерри, Дэвида, Пэта и Эллен трейдерами, *хотя области их деятельности едва соприкасаются*. Каждый нашел свою нишу – так же, как психиатры и хирурги находят свои ниши в мире медицины. Когда моя дочь Де-

вон начала посещать школу моделей, я думал, что все модели одинаковы. Но оказалось, и здесь свои ниши, которые зависят от способностей и навыков. Одни будут иметь успех на подиуме, другим лучше демонстрировать прически, третьи прекрасно смотрятся на страницах журналов. К счастью, торговля – как медицина или модельный бизнес – достаточно разнообразна, чтобы вместить множество ниш, каждая из которых соответствует определенным навыкам и интересам. *Это дает трейдерам возможность найти те виды рынков и стили торговли, которые окажутся наиболее подходящими.*

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

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

ставил его почувствовать себя ужасно одиноким. Каждый из них, однако, достиг успеха, потому что нашел собственную нишу, свой подход к рынку.

Все четыре трейдера упорно трудятся в избранной ими области, но ни один из них не считает свое занятие работой в общепринятом смысле слова. Все они приятно удивлены, поскольку получают деньги за то, что доставляет им удовольствие. Дэвид – игрок; Шерри – охотница. Они занимаются своим делом, потому что так устроены. Ключевым этапом в их развитии было не открытие какого-то уникального индикатора и не реализация мистического таланта к торговле; они просто нашли в пределах торгового мира деятельность, которая заинтересовала их и позволила реализовать свои способности. В результате они смогли преодолеть трудности периода обучения. Человек не станет асом, если не способен представить себя в роли летчика-истребителя. Такую же внутреннюю целостность можно наблюдать и у асов торговли.

Как трейдеры находят свои ниши?

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

У трейдеров редко бывает возможность попробовать различные специализации в поисках удовольствия от своего дела. Многие ли из нас пытались заниматься позиционной торговлей волатильными инструментами, как Шерри, а затем скальпировать рынки, как Дэвид? Представьте себе, что вы подходите к торговле, как к медицинскому образованию: торгуете корзинами акций в течение шести недель, как Пэт;

разрабатываете систему торговли для фьючерсов на драгоценные металлы в течение следующих шести недель; затем проводите 12 недель, выстраивая валютные позиции на основе макроэкономического анализа. Весьма вероятно, что, как и студенты-медики, мы возненавидим некоторые виды деятельности и полюбим другие. Такие эмоциональные реакции были бы очень полезны, потому что они наставили бы нас на путь истинный, где мы смогли бы развиваться в наилучшем для нас направлении.

Именно с этого шага нужно начинать свой путь к результативности. Прежде чем выбрать рынок или стиль торговли, вы должны испытать, что значит торговать часто и чем это отличается – когнитивно⁶ и эмоционально – от удерживания позиций. Вы должны погрузиться в различные рынки и почувствовать различия между торговлей такими инструментами, как индексы акций компаний с большой и малой капитализацией, фьючерсы на энергоносители, казначейские облигации, валюта и фондовые опционы. В итоге вы много узнаете о самом себе – и о рынках.

Трейдеры без опыта работы в разных областях чем-то напоминают партнеров в браке по расчету. Может быть, брак окажется удачным; возможно, он окончится катастрофой. Но в любом случае вряд ли супруги будут испытывать удовольствие. Бенджамин Блум открыл, что трудно соблюдать обязательство без эмоциональной привязанности. *Сколько*

⁶ Когнитивность – способность к восприятию и обработке информации.

трейдеров так и не доходят до стадии мастерства не потому, что они ленивы, но потому, что просто взялись не за свое дело? Если даже после ухаживания и помолвки половина всех браков заканчивается разводом, как можно ожидать, что мы сумеем принимать лучшие решения в отношении рынков, на которых «женимся» без единого свидания?

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

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

Знаменитый американский изобретатель Томас Эдисон

однажды заметил: «Гений состоит на один процент из вдохновения и на 99 процентов из потоотделения». Многие люди упустили свою возможность, сказал он, потому что она рядилась в комбинезон и была похожа на работу. При этом он также утверждал, что «никогда в своей жизни не работал, только развлекался». В этом заключается парадокс мастерства: то, что является тяжелой работой, *одновременно* воспринимается как развлечение. Любимое дело приносит нам так много удовольствия, что мы проводим за ним долгие часы и в результате достигаем высокой квалификации. Если вы сосредоточите внимание только на работе, то будете видеть только «комбинезон» и упустите шансы, которые дает вам жизнь. Если ограничитесь одним лишь развлечением, то все вдохновение в мире не сможет заменить отсутствия пота.

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

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

Глава 2. Поиск ниши трейдера

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

Тэд Уильямс молодому Карлу Ястржемски

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

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

сти лет; восемь лет спустя он стал чемпионом США.

Однако и самые известные мастера не всегда начинают с чудес. Карьера некоторых первое время протекала удивительно скромно. Абрахам Линкольн и Уинстон Черчилль были непримечательными политическими деятелями, пока не нашли свои ниши лидеров во времена кризиса. Рэй Крок был неизвестным продавцом машин для приготовления молочных коктейлей, пока не выкупил у своих лучших клиентов ресторан гамбургеров, принадлежавший братьям Макдональд. Поль Гоген начинал как банкир и биржевой маклер, и лишь когда ему было далеко за тридцать, превратил свое хобби – живопись – в главное дело жизни. Анна Мэри Робертсон, которую мы знаем как художницу Бабушку Мозес, начала рисовать, когда ей было за 70, – после того, как арт-рит помешал продолжать заниматься вышивкой. Известный квотербек и кикер Джордж Бленда не был замечен в команде в течение своих первых пяти сезонов и фактически ушел из спорта прежде, чем вернулся в роли квотербека в новой Американской футбольной лиге. И лишь когда ему стукнуло 40, он стал членом команды Oakland Raiders, в которой нашел свою нишу.

Помнили бы мы Абрахама Линкольна, если бы не было гражданской войны? Достиг бы Поль Гоген известности как биржевой маклер? Мы привыкли думать, что величие человека зависит только от его личных качеств, но действительность намного сложнее. *Мастерство достигается, ко-*

гда личность соответствует выбранной деятельности. В Chicago Bears Джордж Бленда загорал на скамейке запасных; в Houston Oilers он был компетентным квотербеком и кикером. В Oakland Raiders, однако, Бленда оказался универсальным игроком, чей героизм на последней минуте матча наэлектризовал сезон 1970 г.

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

Эффект умножения

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

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.