

БРЕТТ СТИНБАРДЖЕР

ПСИХОЛОГИЯ ТРЕЙДИНГА



ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

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

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

А. Элдер



Детали акции: www.fibo.ru/bonus
Откройте счет в FIBO и получите бонус 25%

**ВАШ ПРОМОКОД
PT31102012**

Бретт Стинбарджер

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

«Альпина Диджитал»

2003

Стинбарджер Б.

Психология трейдинга. Инструменты и методы принятия решений
/ Б. Стинбарджер — «Альпина Диджитал», 2003

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

© Стинбарджер Б., 2003

© Альпина Диджитал, 2003

Содержание

| | |
|---|----|
| Предисловие к русскому изданию | 6 |
| Предисловие | 8 |
| Благодарности | 10 |
| Введение | 12 |
| Глава первая | 14 |
| Путь к успеху в производстве автомобилей | 15 |
| Сью, оставшаяся в живых | 16 |
| Как люди справляются с потерями | 17 |
| Боль от измены самому себе не проходит | 18 |
| Поиск решений под грузом проблем | 20 |
| Ускорение перемен с помощью «противоестественных» действий | 22 |
| Против течения вместе со Сью | 23 |
| Находим решения | 25 |
| Бесстрашный анализ трейдинга | 26 |
| Анализ решений | 29 |
| Осуществление решений | 31 |
| Заключение | 34 |
| Глава вторая | 35 |
| Неудачник Кен | 36 |
| Диверсификация в жизни и на рынках | 39 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 41 |

Бретт Стинбарджер

Психология трейдинга. Инструменты и методы принятия решений

Издано при содействии Международного Финансового Холдинга FIBO Group, Ltd.

Переводчик *А. Шматов*

Редактор *В. Мылов*

Руководитель проекта *А. Половникова*

Корректор *С. Чупахина*

Компьютерная верстка *С. Новиков*

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

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

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

* * *

Посвящается Марджи, которая сделала все это возможным

Предисловие к русскому изданию

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

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

Трейдинг – та же война, только с самим собой.

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

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

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

В США очень популярна психотерапия – если в жизни что-то «поломалось», люди спешат за помощью к профильному специалисту. И это правильно – не стоит рассчитывать, что вы в состоянии решить все свои проблемы в одиночку. А вот куда идти тому, у кого хронически не ладится торговля?

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

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

формула и для жизни, и для успеха на рынке – станьте актером в спектакле по пьесе из ваших самых высоких устремлений».

*Олег Бурцев,
руководитель аналитического отдела
МФХ FIBO Group*

Предисловие

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

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

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

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

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

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

¹ Термин «трейдинг» используется в этой книге для обозначения всех активных форм управления частными финансовыми инвестициями. Любой человек, пытающийся выбирать время для осуществления инвестиций, будь то на часовых, дневных, недельных или месячных данных, является трейдером.

² Швагер Дж. Новые маги рынка. Беседы с лучшими трейдерами Америки. – М.: Альпина Паблишер, 2011.

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

Однако трудно преуменьшить степень, до которой трейдеры, использующие идентичные методы торговли, могут достигать невероятно различных результатов. Обладание правильными инструментами является необходимым, но недостаточным условием успеха. Как отмечал Крауц, трейдеры необъяснимым образом раз за разом воспроизводят в своей торговле разрушительные эмоциональные стереотипы. Такие действия способны пустить под откос даже наиболее тщательно выстроенные и выверенные системы.

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

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

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

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

Бретт Стинбарджер
Файетвилль, штат Нью-Йорк,
ноябрь 2002 г.

Благодарности

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

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

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

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

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

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

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

Безусловно, все это не осуществилось бы без благотворного влияния моих ученых коллег с кафедры психиатрии и бихевиоризма Медицинского университета штата Нью-Йорк (SUNY Upstate Medical University), особенно Роджера Гринберга, Мантоша Дьюэна и Джона Мэнринга. А мои добрые друзья и корреспонденты по трейдингу Генри Карстенс, Саураб Сингал и Стив Уиздом обогатили книгу своими вдохновляющими идеями. Кроме того, я обязан Марку Махорни за его превосходную работу на сайте *Great Speculations* (www.greatspeculations.com), а также Фрэнку и Крис Лайнет, Сюзан Нидерхоффер, Арнольду и Роуз Растин за их теплоту,

юмор и ценные мысли. С благодарностью снимаю шляпу перед Йелом Хёршем, Эндрю Ло, Сэмом Айзенштадтом и Джеффом Карменом за их образцовые исследования и личную поддержку.

Наконец, я хотел бы поблагодарить членов своей семьи за их бесконечную любовь и поддержку. Мои родители Джек и Конни служили образцами для подражания и источником вдохновения гораздо дольше, чем они осознают. Поддержка Марка, Лайзы, Деби, Питера, Стива, Лоры, Эда, Девона и Макрея означала больше, чем я могу выразить словами. Но ни один человек не заслуживает признательности за эту книгу больше, чем моя жена Марджи, которая научила меня очень многому из того, что я знаю о жизни, любви и лавировании между риском и вознаграждением. Поэтому с величайшей радостью я посвящаю эту книгу ей.

Введение

Взгляд с высоты огромных плеч

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

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

Дорогой Виктор!

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

Это стало особенно очевидно для меня во время прошлого отпуска, когда я взял рукопись своей книги в поездку на Западное побережье. Я ожидал, что в дороге ко мне придет вдохновение, и надеялся, что без помех со стороны обыденного мира процесс письма будет в высшей степени приятным. В этом отношении я не был разочарован. Но какой удивительной, однако, оказалась моя эмоциональная реакция на процесс писательства. Создавая страницу за страницей, я испытывал чувство глубокого смирения. Понимал с глубокой уверенностью в душе, сколь немногие из моих идей были действительно оригинальными. В каждой строчке я мог видеть вдохновение, почерпнутое из другого источника: учителя или наставника, книги, которую я прочитал, части исследования, которое я изучил, личного кумира. Лишь немного на этих страницах принадлежало действительно мне. Рукопись стала синтезом того, что я впитал от личностей крупнее, чем я. Я смог всерьез оценить заявление Ньютона о том, что, если он и видел дальше, чем другие, так это происходило потому, что он стоял на плечах гигантов.

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

Пребывая в этом состоянии смирения, я также по-новому увидел вашу книгу. Когда я читал «Образование спекулянта» (The Education of a Speculator) в первый раз, то сосредоточился на личной истории – событиях, которые способствовали успеху на рынках. Перечитывая книгу, я увидел ее в ином свете – как дань тем моральным и личностным факторам (особенно вашего отца), которые повлияли на успешное становление личности. После этого отпуска, однако, для меня открылось совершенно новое прочтение. Теперь я смог оценить вашу книгу как более ясно выраженное воздаяние

людям, ставшим для вас образцами для подражания. Она – признание и выражение благодарности Артуру Нидерхофферу, Джеку Барнаби, Тому Уизвеллу, Фрэнсису Гальтону и многим другим, отдавшим больше, чем возможно когда-либо полностью возместить.

И все же в своих книгах мы, возможно, возвращаем по крайней мере часть долга. Даже великие люди умирают. Их голоса умолкают, и последующие поколения навсегда лишаются возможности сидеть рядом с ними и слушать их слова. Мои дети никогда не смогут встретиться с Арти или Гальтоном и поучиться на их личном примере. Однако в посвященных им книгах великие люди обретают своего рода личное бессмертие. Пока книга украшает полки библиотек и книжных магазинов, есть надежда, что уроки, преподанные великими людьми, не будут утрачены и что их примеры смогут значительно пережить их самих.

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

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

С уважением,

Бретт

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

Б.С.

Глава первая

Женщина, которая не могла любить

Решения – это стереотипы, которые мы устанавливаем между проблемами.

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

Путь к успеху в производстве автомобилей

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

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

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

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

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

Сью, оставшаяся в живых

Когда Сью³ вошла в мой кабинет, я сразу же понял, что она не была обычной студенткой Медицинского университета штата Нью-Йорк. Сью выглядела и говорила, как человек из бедного квартала. Когда мы познакомились поближе, я узнал, что она действительно была такой, какой казалась. О том же свидетельствовали и ее одежда, и уличный говорок. В то время я, конечно, не предполагал, что Сью станет для меня одним из самых вдохновляющих людей, которым мне выпала честь оказывать помощь. Она также показала мне, какой силой обладает фокус решения.

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

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

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

Сью, от природы застенчивая и хрупкого телосложения, не смогла проявить себя в спорте, поэтому сконцентрировалась на учебе, где рано добилась успехов и признания. Все эти годы она оставалась вовлеченной в жизнь матери и в некотором смысле стала для нее опекуном. Больше всего она беспокоилась из-за ее оскорбительных связей, которые нередко приводили к столкновениям матери с законом. Особенно усердствовал некий Дэвис, несколько раз отправлявший мать в больницу с переломами и множественными ушибами. Сью не могла понять, почему мать не хочет выдвигать против него обвинения, почему не желает разорвать с ним отношения.

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

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

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

³ Имена и личные признаки всех клиентов и персонажей, встречающиеся в этой книге, были изменены для защиты анонимности и конфиденциальности. Для лучшей защиты частной жизни моих клиентов все описанные здесь случаи и инциденты являются комбинациями фактических случаев. Однако я старался сохранять суть всех случаев, даже когда создание их комбинаций заставляло меня вводить отдельные элементы художественной литературы.

Сью покачала головой.

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

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

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

Отчужденность была ее защитным механизмом, работавшим много лет.

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

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

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

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

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

Но она не могла примириться с потерей бабушки.

Как люди справляются с потерями

– Я училась ради бабушки, – рыдала Сью. – Я хотела, чтобы она увидела, как я получу диплом. Она так гордилась тем, что я смогла поступить на медицинский. Так любила поговорить в церкви о том, как ее маленькая девочка станет доктором. А теперь ее там нет. Это так несправедливо. После ее смерти я даже на занятия не ходила. Что толку?!

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

вспоминаю, как один трейдер рассказывал мне, что всего за три месяца его портфель сократился на 50 %.

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

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

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

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

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

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

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

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

Сю опустила глаза и произнесла едва слышно:

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

Боль от измены самому себе не проходит

Я мужественно попытался скрыть свой шок.

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

Я знал, что ответ на ситуацию диктует Сю ее религия. Она чувствовала, что уже совершила один грех, зачав ребенка вне брака, и не хотела совершить другой, прервав беременность. Но мне казалось, что не это было источником ее самых сильных мук.

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

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

Поиск решений под грузом проблем

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

Конечно, нет.

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

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

В этой книге будет неоднократно исследоваться следующая тема: *проблемы – это решения, пережившие свою полезность*. Проблемы – это модели поведения, которые когда-то были усвоены на эмоциональном уровне, а теперь существуют сами по себе.

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

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

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

предвидеть, что получение медицинского образования даст ей возможность лучше обеспечить ребенка. И глубоко внутри осознавала, что Кенни любит ее.

Но все это было на интеллектуальном уровне. А на эмоциональном – она не могла одобрить выбор этих целей. Нана бы так не сделала, а она должна быть такой, как Нана, чтобы выжить. Разум убеждал Сью продолжать упорно учиться и разобраться в отношениях с Кенни, а сердце велело отказаться и от того и от другого. Разрываясь между приоритетами, страдая от приобретенной беспомощности – как трейдер, застывший перед монитором, – Сью не могла двинуться ни в одном направлении.

Ускорение перемен с помощью «противоестественных» действий

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

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

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

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

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

Против течения вместе со Сью

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

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

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

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

Сью вскинула голову и впиалась в меня взглядом.

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

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

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

– Мы делаем коллаж, – пробормотала Сью.

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

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

Мой тон несколько смягчился:

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

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

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

Сью не ответила. Но и не стала спорить.

Я тщательно подобрал слова:

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

– Что? – спокойно спросила Сью.

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

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

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

Находим решения

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

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

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

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

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

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

Бесстрашный анализ трейдинга

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

И терял деньги.

Постоянно.

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

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

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

Картина была не слишком привлекательной, но поучительной.

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

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

- *Я не был последователен в определении размера позиции.* Слишком часто увеличивал размер после ряда успешных сделок, а вслед за этим получал тяжелый удар в виде неизбежной проигрышной сделки. Как отметил в начале своей карьеры известный трейдер Марк Кук, можно иметь приличные средние результаты по количеству сделок, но все равно нести

убытки, если размеры проигрышей значительно больше размеров выигрышей. Когда я открывал небольшие сделки – настолько малые, что прибыль и убыток почти не имели значения, – процент моих выигрышей был весьма приличным. А вот средний результат по большим сделкам был для меня болезненно ниже.

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

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

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

- *Я не был последователен на выходе.* В среднем тратил намного больше времени на анализ перед входом на рынок, чем перед выходом с него. Отсутствие продуманной стратегии выхода для каждого вероятного сценария развития рынка делало меня беспомощным именно в те периоды потери капитала, когда мне больше всего требовались надежные ориентиры. Существенная часть моих проигрышных сделок могла бы уйти в плюс, следуй я заранее подготовленной и проверенной стратегии выхода. За исключением тех случаев, когда я позволял краткосрочным проигрышным сделкам становиться долгосрочными, я чрезмерно стремился избегать риска. Слишком быстро забирал прибыль и допускал настолько малый уход в минус, что позиции просто не имели возможности существенно продвинуться в мою пользу.

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

Но почему? Вряд ли меня можно назвать недисциплинированным человеком. Если я могу каждое утро просыпаться в пять часов, преподавать в университете, вести психотерапевтическую практику, подготовить более 50 профессиональных публикаций, продолжать торговлю и содержать семью, я, конечно же, могу собраться с силами и создать торговый план. И

буду его придерживать! Но что-то мне мешало сосредоточиться. Как и Сю, меня заедало ноющее ощущение вины, и, когда дело доходило до торговли, я становился злейшим врагом самому себе.

Анализ решений

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

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

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

Это осознание привело к *концентрации внимания на решении* моих рыночных проблем. Как мы видели в случае со Сью, психотерапевту нередко полезнее *не* концентрироваться исключительно на проблемах в представлении клиентов, а вместо этого искать *исключения* из проблем. Если пара просит совета, как избежать семейных ссор, стоит покопаться в тех ситу-ациях, когда они не спорят. Переедание? Депрессия? Ориентированные на решение психоте-рапевты выбирают самый нехоженный путь: они расспрашивают о том времени, когда пациент придерживался *здорового* питания или просто *был счастлив*. Коллаж Сью стал для *нее* исклю-чением – здоровой попыткой решить проблемы, а не отбросить их.

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

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

Когда вы научитесь торговать с кушетки, как психологически искушенный участник рынка, вы не станете другим трейдером. *Вы станете торговать лучше, чем уже торговали в свои лучшие моменты.* Ведь каждый трейдер, который должным образом подготовился к торговле, действует по крайней мере в двух ипостасях: с одной стороны, он способен войти в зону торговли и следовать избранной стратегии; с другой – настолько переполнен внутренними

побуждениями, страхами и конфликтами, что уводит торговлю из зоны в хаос. Характерно, что к тому времени, когда разочарованные трейдеры обращаются за помощью к психологии, они находятся под влиянием своих разрушительных моделей поведения в большей степени, чем компетентных навыков.

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

Осуществление решений

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

На первых порах действительно кажется, что разыгрывается представление. Беспристрастный анализ торговли обострил мое внимание ко многим незначительным факторам, связанным с успехами и неудачами. Например, физически комфортное состояние спины и правой руки оказалось тесно связано с конечным успехом торговых позиций. Когда я размещал высокоперспективные сделки после надлежащей подготовки, то обычно чувствовал себя уверенным в своем решении и, удобно расположившись в кресле, пощелкивал время от времени мышью по различным графикам и таблицам, чтобы следить за развитием сделки. Однако когда открывал сделки по ложным признакам или без соответствующей подготовки, то начинал раньше времени переживать за их исход. Я наклонялся вперед и принимался неистово щелкать по графикам в безумной попытке поддержать свою уверенность в сделке. В конечном итоге рука и спина начинали болеть из-за чрезмерной возни с мышью. Нередко наши тела ощущают, как идут наши сделки, гораздо быстрее, чем осознаем это мы!

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

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

- *Перерывы в торговле.* Активные трейдеры не любят отпусков. Отпуска влекут за собой отрыв от рынков, что означает потерянные возможности. Ничто так не расстраивает, как большое движение, которое происходит в то время, пока вы находитесь вдали от него и не следите за рынками. И все же я нашел, что особенно успешной торговля бывает после длитель-

ного перерыва. Смена рутины позволяет вернуться к торговле с новыми силами и распознать модели, которых при иных обстоятельствах вы бы просто не заметили. Многие активные трейдеры делают перерыв в середине дня (когда рынки наименее волатильны), занимаясь вещами, минимально загружающими ум, такими как физические упражнения. Возобновленная энергия критически важна в ситуациях, возникающих порой во второй половине дня, когда бывает необходимо подолгу сохранять концентрацию.

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

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

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

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

- *Создание символов.* Символ – это объект, который приобретает значение через ассоциацию с чем-то существенным. Флаг – символ родины; в нем кристаллизуется представление о ней. В зависимости от философских склонностей знак доллара может быть символом либо

корня всех зол, либо источника достижений за счет личной инициативы. Успешные трейдеры создают свои собственные символы, позволяющие им проникаться мышлением, настроенным на успех.

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

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

Заключение

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

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

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

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

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

Глава вторая

Студент, который не хотел учиться

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

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

Неудачник Кен

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

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

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

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

Впервые Кен пришел ко мне после того, как завалил первые два экзамена по патологии. Он цепенел при мысли о том, что может не сдать весь курс, так как это помешало бы ему перейти к клинической части медицинского образования. Это также уменьшило бы его шансы получить работу ординатора по какой-нибудь престижной медицинской специальности. Кен знал, что оставшиеся два экзамена решат его судьбу. Он нуждался в каждой частице мотивации и концентрации, которые он мог мобилизовать.

Но он не мог мобилизовать ничего.

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

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

Он провалился.

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

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

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

После того случая Кен редко возвращался в дом своей юности.

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

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

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

– Что плохо? – спросил я. – Учеба?

Кен выдавил насмешливую улыбку в свой адрес.

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

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

– Не знаю, что делать, – жаловался Кен. – Чем больше занимаюсь, тем меньше, кажется, знаю. Но я ведь *знаю*. Вы не поверите, но я тут занимался со своим соседом по комнате и давал ему ответы на экзаменационные вопросы. Знаете, сколько он набрал? 85. Всего пять баллов до отлично. Что я мог сказать, когда он спросил, сколько набрал я? Он не поверил, что я получил 68. Столько же я получил в прошлый раз на экзамене!

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

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

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

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

Это также периоды самого высокого риска.

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

Диверсификация в жизни и на рынках

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

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

Почему? Что побуждает Кена преуспеть в учебе?

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

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

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

Успехи в учебе имели дополнительное значение для Кена: это был его билет из мира юности. В родном городке Кен чувствовал себя пойманным в ловушку и недооцененным. Он был чужим в своей семье и не мог найти общий язык с другими студентами колледжа. Медицина обещала дать ему и личную, и профессиональную нишу, где Кен мог бы очутиться среди таких же, как он, людей, которые пытались *как-то изменить* свою жизнь.

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

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

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

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

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

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

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.