

Глава 12

Уровень пятый: трейдер-эксперт

Так как абсолютно никто не знает, почему мы занимаем главенствующее положение на Земле, то я думаю, что надо с максимальной пользой использовать время, отведенное нам.

Герб Кэйн "Колонка", 6 октября 1992 г.

ЦЕЛИ: ЧЕРЕЗ ПОНИМАНИЕ СОБСТВЕННЫХ НАБОРОВ УБЕЖДЕНИЙ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ТОРГОВЛИ МЫ ОБЕСПЕЧИВАЕМ СВЯЗЬ МЕЖДУ НАМИ И РЫНКОМ И ИЗУЧАЕМ КАК ИНТЕГРИРОВАТЬСЯ В ОСНОВНУЮ СТРУКТУРУ РЫНКА

Теперь вы приближаетесь к вершине мастерства, где почти все, что вы делаете, способствует вашему росту, удовлетворению, прибыли и удовольствию. Вы проделали путь, который, как показывает опыт, под силу очень небольшому числу обычных людей, а также менее чем 1% всех трейдеров. Вы исследовали и теперь понимаете основную структуру рынка. Это знание позволяет вам постоянно добиваться успехов. Вы также проанализировали свою собственную основную и обычно невидимую структуру. Выравнивая свою собственную основную структуру со структурой рынка, вы в состоянии достигать выигрыша постоянно, двигаясь по пути наименьшего сопротивления. В этой главе вы торгуете, используя свое состояние души. Этот Олимпийский уровень торговли соединяет в себе много характерных черт чемпионов в любой области, включая и спорт. вспомните, как Майкл Джордан осуществляет свои броски? Он сначала смотрит на корзину, потом - вниз, на пол, пока баскетбольный мяч три раза отскакивает от пола. Почему всегда именно три раза, а никогда не четыре или два? Это было его способом избавиться от своеголевого полушария и запустить центральную часть и правое полушарие, чтобы они взяли на себя все руководство. Он учил их много лет, прежде чем они стали точно выполнять штрафные броски. Их совместная работа не позволяла достичь такого совершенства.

В торговле, так же как и в спорте, ваш мозг не всегда ваш друг. Если вы - участник чемпионата по гольфу, находящийся уже около 18-ой лунки, и вам необходимо выполнить победный 8-футовый удар, будет ли ваш мозг вашим другом? - Нет. Почти всегда он встает поперек вашего пути. Именно поэтому Джек Никлоус всегда делает четыре "сухих" удара. Он знает, куда и как гнать мяч, но, в то же время, не стремится к лунке. Его действия в этот момент направлены на то, чтобы подобным способом отключить свое левое полушарие. Майкл Джордан и Джек Никлоус потратили годы, чтобы узнать, как заставить себя выполнять абсолютно совершенно, без каких-либо ошибок, штрафные броски и удары, загоняющие мяч в лунку. Их работа состоит в том, чтобы добиться желаемого немедленно и они могут это сделать наилучшим образом, использовав метод отключения "идиотского" мозга и переключившись на более интеллектуальные отделы мозга, которые биологически предназначены для таких действий.

Чтобы исследовать это на более глубоком уровне, мы должны проникнуть внутрь наших бессознательных систем убеждений или - нашего подсознательного мышления. Они станут нашими парадигмами или линзами, сквозь которые мы обозреваем окружающий нас мир. Чтобы исследовать свои собственные мировоззренческие взгляды, необходимо внимательно взглянуть на реальность и на наши представления об этой реальности.

НАБОРЫ УБЕЖДЕНИЙ И РЕАЛЬНОСТЬ

Давайте начнем с основ, которые представляются нам настолько общими и характерными, насколько это возможно. Давайте представим реальность таким образом: то, что происходит сейчас, в данный момент. Когда вы читаете этот абзац, это - сейчас. Для нашего обсуждения все остальное реальностью не является, по крайней мере, в данный момент времени. В целях обобщения, давайте назовем “что сейчас происходит” пространством 1. Все остальное мы обозначим пространством 2. (см. Рисунок 12-1.) Пространство 1 - это то, что сейчас, или - реальность. Пространство 2 - это то, что не сейчас, или нереальность, фантазия. Важная часть нашей культуры состоит в том, что лишь немногие из нас интересуются реальностью. Реальность обычно слишком утомительна, чтобы служить хорошим мотивом, причиной. Нас больше возбуждают и побуждают к действиям фантазии.

ПРОСТРАНСТВО 1

То, что сейчас;
Реальность

ПРОСТРАНСТВО 2

То, что не сейчас;
Нереальность;
Фантазия

Рисунок 12-1 Пространство 1 и пространство 2

Вы читаете эту книгу потому, что у вас родилась фантазия, будто, прочитав ее, вы изучите то, в чем нуждаетесь для улучшения ваших результатов в торговле и, таким образом, станете более счастливым. Наша взаимная надежда состоит в том, что ваша фантазия превратится в реальность, если только она еще не успела реализоваться.

По сообщению прессы, компания “Пепси-Кола” заплатила Майклу Джексону более чем 28,000,000 долларов за то, чтобы отснять несколько коротких рекламных роликов. “Пепси” - довольно разумная компания и не заплатила бы любому 28 миллионов за те несколько минут, которые ушли на съемку рекламы, если бы у нее не существовала уверенность в том, что эти затраты окупятся. “Пепси” знает как думают люди и как мотивируются фантазии покупателей. Миллионы людей будут наблюдать, как танцует в рекламе Майкл Джексон. Что

происходит на подсознательном уровне в умах зрителей? - “Если я буду пить “Пепси”, то я смогу танцевать подобно Джексону”. И эта фантазия способствует продаже миллиардов бутылок “Пепси”.

Наша жизнь часто строится на созданных иллюзиях и попытках превращения их в реальность. Наша мечта об обладании огромным количеством денег управляет нашей жизнью. У нас возникает чувство, что если мы купим бонды (государственные облигации) при открытии завтрашней сессии, то сможем получить некоторую реальную прибыль. При этом, у нас есть склонность забывать, что мы покупаем у другого, у которого имеется точно такое же желание, согласно которому цены на бонды пойдут вниз. Иногда фантазии оказываются заблуждением, но вы уже узнали об этом.

Один из способов схематически изобразить жизнь -это представить ее, как набор фантазий. Мы постоянно прикладываем усилия к тому, чтобы реализовать все наши мечты. Мы создаем идеи, помещаем их в пространство 2, а затем пытаемся реализовать их в пространство 1.

Теперь мы подошли к границе области. Как мы произведем пространство 2 внутри пространства 1? Успех в достижении наших фантазий зависит от основной структуры пространства 1, пространства 2, а также пространства между ними. Давайте сделаем несколько важных утверждений относительно жизни, а затем применим их в торговле.

Хочу, чтобы вы поняли, я вовсе не миссионер. Я не пытаюсь убеждать вас в чем бы то ни было. Посмотрите на эти концепции и если они помогут вам, используйте их. Если - нет, то не используйте. Но они принесли пользу сотням реально торгующих трейдеров на их пути к успеху. Те определения, что я использую здесь, крайне важны, поэтому мною были выделены ключевые слова. Каждое утверждение сопровождается короткими комментариями.

1. Жизнь - **ИГРА**, в которой **МЫ ДЕЛАЕМ ТО, ЧЕГО НЕТ** более важным, чем **ТО, ЧТО ЕСТЬ**.

Я имею в виду **ИГРА** в самом полном смысле этого слова. Это - не очерняющий смысл. Слова: **МЫ ДЕЛАЕМ**, определяют тем самым, что это - наш выбор. Не все культуры в мире создают свои фантазии так же, как это делаем мы. Слова: **ТО, ЧЕГО НЕТ** означают нашу фантазию, а **ТО, ЧТО ЕСТЬ** - передают, что это - текущая реальность.

2. Наиболее важная причина, заставляющая играть в эту **ИГРУ** - стремление **ПОНЯТЬ, КТО МЫ ЕСТЬ НА САМОМ ДЕЛЕ**.

Для большинства трейдеров, эта игра в торговлю является чрезвычайно первобытным психологическим случаем. На карту здесь поставлено все: наш эгоизм, наше желание хвастаться и, обычно, еще и наша самоуверенность. Если наша главная цель состоит в том, чтобы при торговле заработать пачки денег, но мы все время несем убытки, то наше собственное “я” (эго) страдает, а наши виды на будущее (ваша перспектива) обычно терпят неудачу. Наиболее важным

фьючерсом, которым вы будете управлять, является ваша собственная перспектива. Превыше всего другого ее надо лелеять и защищать. Если вы не видите перспектив, то вы будете пытаться “все наверстать”, делая “одно большое усилие” и получая в результате обычно разгром. Однако если ваша наиболее важная цель при торговле состоит в том, чтобы понять, кто вы есть на самом деле, то будет разворачиваться совершенно иной сценарий. В неудачный день вы можете сидеть и говорить: “Вот так -так... Но не это интересно, а то, как я среагирую на потерю _____\$ сегодня”. Может быть, это жестоко, но ваша перспектива по-прежнему остается неповрежденной и живой, а вы можете возвращаться и будете пробовать снова, сохранив в целости и сохранности все ваши инструменты (мозг).

Основной причиной для каких-либо действий является стремление к самопознанию - поиску понимания, кто вы есть на самом деле. Предназначение этой книги в том, чтобы помочь вам в продвижении к этому знанию.

3. Единственный способ играть в эту игру с тех позиций, когда вы знаете, кто вы есть на самом деле - это понять: **ТО, ЧТО БЫЛО** - являлось вполне **НОРМАЛЬНЫМ**, и этого надо достичь прежде, чем вы превратите **ТО, ЧЕГО НЕТ в ТО, ЧТО ЕСТЬ**.

Следуя этому последнему утверждению, вы понимаете, что используете структуру Второго Типа, которая обсуждалась в Главе 4. Ключевое отличие здесь в том, что в структуре Первого Типа вы создаете вашу фантазию, чтобы решать потом эту проблему в пространстве 1. В этом смысле вы отвергаете существующую в текущий момент времени реальность. В структуре Второго Типа вы принимаете текущую реальность и позволяете существующей реальности расширяться, пока она не поглотит пространство 2. Давайте рассмотрим пример.

Опра Уинфри была упитанной женщиной. Теперь я попробую систематизировать ее мысли, которые я, естественно, не знаю. Однако благодаря моей богатой практике в психотерапии, после работы с тысячами пациентов, я, без всякого сомнения, могу утверждать, что высказываюсь достаточно точно, определяя развитие данной ситуации. Пространство 1 для Опры - это тучная женщина, а пространство 2 (фантазия) - это стройная, изящная дама. Несколько лет назад она выдержала диету и похудела в достаточной степени для того, чтобы сниматься в рекламе джинсов Гесс. Немного времени спустя она поправилась и стала толще, чем была до диеты. Важный вопрос: Почему она не осталась стройной? - Потому что она использовала неправильную основную структуру для перехода из пространства 1 (то, что есть) в пространство 2 (то, чего нет). По каким-то причинам она не хотела быть полной. Вполне вероятно, она считала, что, будучи стройной, сумеет привлечь внимание к своему шоу большее число телезрителей или, может быть, полагала получить больше любви в жизни. Специфические содержания ее желаний не важны для нас. Необходимый и насущный пункт здесь: почему ею была создана фантазия. Если это произошло, чтобы “избавиться от проблемы” в пространстве 1, или -в текущей реальности, то этот процесс превращается в модель движения маятника “вперед-назад”, ранее уже рассмотренной в Главе 4.

Для того чтобы попасть во Второй Тип, или - структуру структуры, необходимо, чтобы текущая реальность была полностью нормальной. Прежде, чем Опра может действительно стать стройной и изящной, она не должна иметь ни внутри, ни снаружи, какую бы то ни было проблему, связанную с худобой - это должно быть "одобрено" ее тучной дамой. Немедленно возникает вопрос: "Если в текущий момент времени быть толстой женщиной хорошо, то зачем меняться?" Возникает парадокс. Поскольку не существует никаких причин для изменений, то нет также и никакой причины, чтобы не изменяться. Мы достигли возможности выбора.

Поместив это определение в термины торговли, мы получим, что до тех пор, пока вы не почувствуете себя полностью в нормальном состоянии для всех случаев, когда несете потери, у вас, с наибольшей правдоподобностью, никогда не будет регулярной, легкой и выигрышной торговли. Вы слышите утверждения относительно этого факта в различных вариантах: "Испуганные деньги никогда не выигрывают" или "Любите ваши потери", и другие, вошедшие в поговорку выражения. Они никогда не значили для меня много. До той поры, пока я не понял основную структуру Второго Типа. Стать свободным в возможности выбора - вероятно, одно из самых лучших преимуществ, которые вы можете приобрести как трейдер.

Здесь жизненно важный, ключевой момент. Всякий раз, когда вы создаете свою фантазию в пространстве 2, то можете задавать сами себе наиболее насущный вопрос: "Почему я создаю эту фантазию?" Если для того, чтобы решить проблему, вы находитесь в пространстве 1, то ничего легко и постоянно работать не будет. Это будет создавать восьми фигурную траекторию, где решение проблемы немедленно создает другую проблему, возвращая вас назад: туда, откуда вы начали.

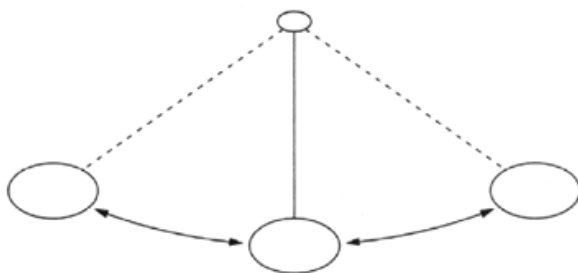


Рисунок 12-2
Маятник и структура
первого типа

Именно так, как это представлено на Рисунке 12-2, в виде маятника, управляемого качающим моментом, что обеспечивает прохождение через мертвую точку. Как только маятник покидает центральную мертвую точку, движущая сила в виде кинетической энергии начинает уменьшаться, поскольку растет воздействие гравитации, которая создает все большее и большее напряжение. Наконец, сила тяжести занимает главенствующее положение, и маятник начинает перемещаться в противоположном направлении. Затем импульс опять приводит к главенству силы тяжести, которая приводит к импульсу, который снова ведет к силе тяжести, и так далее.

На рынке такая модель поведения часто представлена трейдерами, которые решают, что они не могут позволить себе нести большие потери. Они близко располагают свои защитные “стопы”. Их торговля по этим “стопам” исполняется, словно специально для того, чтобы увести их с рынка, потому что затем она разворачивается и двигается в том направлении, в котором и предполагалось этими трейдерами, когда они размещали свои позиции. Тогда трейдеры решают: “Проблема состоит в том, что защитные остановки были размещены слишком близко. Нужно дать рынку больше простора”. На следующей торговле они устанавливают защитную установку достаточно далеко, давая рынку простор. Торговля приводится в действие, рынок начинает двигаться и проходит все расстояние, которое ему было предоставлено в качестве “буферной зоны”, снова снимая стоп. Чувствуя отвращение и разочарование к себе и своим поступкам, они думают про себя: “Я не могу принимать убытки в таком объеме. Мне снова надо сжать мои стопы”. По всей вероятности, это наиболее обычный и распространенный пример торговли, который я могу дать вам в качестве иллюстрации структуры Первого Типа. Вне зависимости от того, какой тип поведения вы избираете на рынке, все оборачивается прямо противоположно ожиданиям. Постоянным остается только непрерывное изменение стратегий и регулярно возникающих потерь.

Все, кто сидят на крайне производительной (изнуряющей) диете, все те, кто пытаются бросить курить, и все еще желают сигарету, все те, кто стараются не возвращаться к наркотикам, и снова хотят их, стараются бросить пить, и не могут отказаться от спиртного, захвачены этой структурой “вперед-назад”.

Главная причина, по которой мы вязнем в структуре Первого Типа, уже полностью ранее обсуждалась в Главе 4, где мы рассматривали наследия Аристотеля, являющиеся полной противоположностью наследия Гераклита. Вспомните, что философия Гераклита дала нам теорию относительности, квантовую механику и науку хаоса. Чтобы еще более подчеркнуть это различия и эффекты, проявляющиеся как их следствие, идите со мной теперь в Обзор Читателя, представляющего в уплотненном виде то, что вы, по всей вероятности, изучали, если потратили хотя бы некоторое время на изучение психологии в университете.

Психология и Наборы Убеждений

Первое, что вы должны узнать, это то, что первыми психологами были разочарованные священники, которые, проводя религиозные консультации (отпущение грехов), решили, что будет более выгодным заниматься такой деятельностью в светском мире. Они искали модели для создания основы своим новым программам. В то специфическое время в истории (совершенно не то, что сейчас, - полностью отличное) наука и медицина представлялись большой шаманской наукой, потому что научный подход, использовавший контрольные эксперименты, вызывал огромный гнев. А медицина пользовалась научным подходом потому, что только так можно было получить надежные результаты. В течение многих лет наблюдалось поразительное подобие сегодняшним подходам. Студенты-медики на первом курсе обучались общей анатомии и

препарировали трупы. Обычно эта лаборатория располагалась в подвале медицинской школы или больницы. Все студенты первых лет обучения, изучающие психологию, проходили курс, называющийся “поведение животных”. Он всегда изучается на начальном курсе психологии.

На этом курсе психологии студентам сообщали, что их объектом изучения будут белые крысы, потому что существует большое сходство нервной системы крыс с нервной системой человека. На самом деле, у тысяч других животных можно найти гораздо больше общих черт с нервной системой человека, но дело в том, что крысы дешевле!

Студенты надевали белые халаты, которые превращали их в богов в мире белых крыс. Каждому студенту давали крысу и ставили задачу: мотивируйте крысу, затем обучите ее, а затем - разочаруйте ее. Цель задания: изучить поведение животного, чтобы затем применить полученные знания к изучению человеческого поведения.

Способ мотивации крысы прост: лишить ее пищи. Не давать ей пищи в течение дня или больше, и все - мотив готов. Затем крыса помещается в лабиринт, в котором находится душистый сыр в конце одного из туннелей. Крыса не глупа. Как только она почувствует запах сыра, крыса тут же побежит по коридорам лабиринта на его запах. Она делает паузы только для того, чтобы определить, где тот туннель, в конце которого лежит столь аппетитный, душистый и столь необходимый для голодной крысы сыр.

Пометавшись хаотично по коридорам, крыса, наконец, находит сыр, жадно проглатывает его, и возвращается обратно немотивированной крысой. (Побуждающим действовать мотивом был голод, который теперь на время исключен из разряда проблем.) Затем, начинается повторная мотивация: крыса снова помещается в одиночное заключение, без предоставления пищи в течение трех дней.

Этот процесс повторяется много раз. Чтобы обучить крысу, сыр каждый раз помещают в конце того же самого туннеля при повторении испытаний. Студенты должны обучить своих крыс до середины семестра.

Вскоре крыса узнает, что сыр находится в конце одного и того же туннеля всегда, когда она попадает в лабиринт. Прежде тратя много времени на поиски, теперь она прекращает блуждания по лабиринту и безошибочно направляется к тому месту, где лежит сыр. После того, как это происходит в течение нескольких раз, можно считать, что эта крыса теперь действительно является образованной. По определению, образованной крысой является крыса, “которая знает, где находится сыр”.

Следующий шаг в работе студента: надо разочаровать крысу и внимательно изучить ее реакцию. Если студенты смогут научиться управляться с разочарованной крысой, то они когда-нибудь, возможно, будет доступно управляться с разочарованным человеком. Кто знает, может быть даже, они смогут управиться и с собственным настроением.

Студенты помещают своего голодного друга в лабиринт и он мчится к туннелю, в котором всегда лежал сыр. Образование крысы демонстрируется фактом того, что она участвует в эксперименте, исследующем поведение. Крыса знает, где находится сыр. Он всегда был там и сейчас должен быть в том же месте. Но его там нет.

(В этом пункте трейдер, сопоставив последовательность, мог бы сказать: “Это - конец четвертой волны, после чего должно было пойти вверх, но этого не произошло”.)

Студенты очень тщательно смотрят на маленькую крысиную мордочку в тот момент, когда крыса обнаруживает, что сыра нет в том месте, где ему полагалось находиться. Ее выражение передает то, что она думает: “Я, должно быть, ошиблась, обсчиталась”. Каждый раз, когда студенты обучают крысу, а потом разочаровывают ее, то она всегда повторяет то, что всегда делала. Крыса проходит весь путь обратно, к началу движения по лабиринту и оттуда начинает новый цикл. Но там сыра снова не оказывается. После мыслимого количества попыток, истощенная крыса, чьи утомленные лапы к тому моменту притягиваются к полу лабиринта, наконец, направляется по другим туннелям и пробует найти другой туннель.

Чему нас может научить этот пример? Лабораторная крыса намного умнее, чем большинство людей. Крыса, наконец, уступает и начинает делать другую работу, которая способна дать ей большую отдачу. Большинство же людей будут жить и умирать в “туннеле лабиринта”, в котором сейчас нет сыра. Общим определением безумия является: выполнение одной и той же работы много раз подряд, ожидая при этом различные результаты.

Если вы живете в туннеле, которым может быть ваш мир и торговля, то как вы приходите в согласие с самим собой, если вы не получаете сыр? На что вы тогда тратите вашу жизнь? Если вы - ученый, то можете потратить всю свою жизнь на исследование двух квадратных дюймов стены вашего туннеля. Вы будете досконально знать все, что можно только знать о ней и получите признание за эти ваши знания. Может быть, вы даже получите Нобелевскую премию за то, что знаете больше, чем кто бы то ни было другой в мире, об этой стене туннеля. Но вы - все еще в туннеле.

Если вас притягивает к себе изучение человеческого поведения, то вы можете стать адвокатом, психологом, либо психиатром. Тогда вас научат тому, что ваша основная работа заключается в том, чтобы привести человеческое ненормативное поведение в более “приспособленное”. Я знал одного профессора в университете, который начинал свои лекции каждую пятницу одними и теми же словами: “Помните, парни, лечатся нервы, но - не люди!” Высказав эту остроту, он неизменно хохотал. Фактически, мы, психологи, относимся к одной из немногих профессий, где, чем хуже нами выполняется работа, тем больше она оплачивается. Если мне потребуется три года, чтобы вас “вылечить”, то буду иметь значительно больше в оплате, чем любой другой

мой коллега, который может это сделать в течение трех месяцев. Я часто слышал рассказы врачей, хвастающихся своей способностью “держат” пациентов.

Мы должны прийти в согласие с туннелем, в котором мы живем, когда он не содержит достаточного количества питательных веществ: еды, любви, либо прибыли. В действительности, этот туннель - наше душевное состояние, наш набор мнений, которые были созданы тем человеком, которого мы видим каждый день в своем зеркале. Мы все строим наши собственные индивидуальные туннели. Гордимся ли мы ими в действительности?

На Пятом Уровне, в этой точке, мы приобретаем способность выбора нашего собственного туннеля. Если нам не нравится этот, то мы можем выбрать другой туннель, который побольше, получше и является более веселым для жизни. Вот о чем эта глава: торговля, основанная на нашем состоянии души.

В Главе 11 вы изучали, как определить, какой из ваших трех мозговых персоналий управляет вашим представлением о мире в текущий момент времени. Природа обладает прекрасными способами балансировки всех уравнений. Внешние воздействия дают возможность увидеть себя со стороны, а мы, в свою очередь, можем определить словами, какая часть нашего программного обеспечения в данный момент активно действует. У нас постоянно активна одна из четырех программ, и наш компьютер в верхней части может “запускать” их только по одной. Однако мы можем переключать их достаточно быстро, чтобы создать впечатление, что одновременно задействовано более одной программы.

Если мы хотим выровнять состояние души с композицией состояния души рынка, то у нас есть нужда в индикаторе другого совершенно иного типа. В начале 1980-х годов я осознал, что никакой индикатор на рынке в действительности ничего мне не дал из того, в чем я нуждался для успешной торговли. Мое заключение было в тот момент, а сейчас - даже еще более, что никто не торгует на рынке. Мы все торгуем только своими собственными наборами убеждений. Но не существовало никакого способа измерить композицию набора убеждений всех трейдеров, находящихся сейчас на рынке. Мои интересы распространяются только на активных трейдеров. Неважно, что собой представляет набор убеждений какого-либо трейдера. Если он не участвует в процессе торговли, то его мнение не оказывает никакого эффекта на рынок.

В своей попытке перекинуть мост через эту брешь (недостаток индикаторов) и развития нашего понимания рынка вообще, мы начали исследовательский проект, чтобы определить, какой процент трейдеров задействовали каждую из четырех базовых психологических программ в своей торговле. Мы свели результаты воедино, а через год повторили эксперимент, получив в итоге практически идентичные результаты. Следующий раздел представляет наши результаты и объясняет, как они могут быть использованы для вашего успеха в торговле.

ВАШЕ СОБСТВЕННОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОРГОВЛИ

В вашем “файле” персонального программного обеспечения торговли вы имеете четыре различных программы, или “диска”:

1. Программа самосохранения;
2. Программа структуры жадности;
3. Программа уверенности в торговле;
4. Программа “получения удовольствия”.

Хотя вы используете их все в своей повседневной жизни и торговле, тем не менее, в каждом отдельном случае вы можете применять только одну из них (однако, их можно очень быстро переключать). В этом разделе мы будем рассматривать эти программы в последовательности, зависящей от числа группы трейдеров, использующих их в обычный день на рынке. Ваш собственный индивидуальный набор убеждений определяет, к помощи каких программ вы прибегаете при торговле на рынке. Последний раздел представляет методологию управления вашим собственным набором убеждений, нацеленной на улучшение ваших успехов в торговле.

Для определения рынка в терминах, которые популярны среди трейдеров, использующих компьютерные программы, мы использовали простые изыскания торговых популяций одновременно и в обычные, и в исключительные дни. Мы обнаружили, например, что в течение среднестатистического торгового дня, от 35 до 45 процентов трейдеров работают на основе программы самосохранения, от 25 до 35 процентов мотивируются программой жадности, от 15 до 25 процентов прибегают к программе уверенности в торговле, и от 5 до 15 процентов применяли свои программы “получения удовольствий”. Давайте, исследуем эти программы по отдельности, а затем применим их к нашему собственному торговому плану.

Как было отмечено в предыдущей главе, окружающий мир - это зеркало, которое точно сообщает нам, которая часть нашего мозга используется в текущий момент времени. В свою очередь, все, что мы делаем и говорим, сообщает окружающему миру, какую программу мы сейчас используем. Давайте рассмотрим каждую программу, начиная с самой большой группы трейдеров в обычный торговый день, и продолжая наше движение вниз, к самой маленькой группе. При взятии этого курса, мы начнем с наиболее сильно теряющих, продолжая наше движение к выигрывающим. Помните, что большинство из нас может легко переключаться с одной программы на другую, а потом - на следующую, в зависимости от событий. То, какая программа используется нами в настоящий момент, определяет наше поведение, а также - как мы будем представлять самих себя в мире и на рынке.

Программа Самосохранения (Страх)

В средний торговый день ее использует самая большая группа (35-45%) трейдеров. Основной двигатель в этой группе - страх. В качестве трейдеров, мы демонстрируем наше отношение к страху во всем, что мы делаем или говорим. Как только опасения приходят в нашу жизнь, тут же активизируется наше левое полушарие (наш собственный внутренний идиот), и основной заботой для нас становится защита.

Основными физическими признаками торговли, основанной на опасениях, являются слабое дыхание и сутулость. В этом случае у нас самая плохая возможность сделать успешной торговлю: обычно к мозгу идет 44 процента от всего кислорода, поступающего в наш организм, и это в то время, как мы крайне нуждаемся в нем (воспринятый кризис), на самом деле, делаем прямо противоположное - отключаем его. Почему? - Весь организм чувствует кризис, приближение опасности, и наше тело реагирует на это, стремясь принять защитное эмбриональное положение. Все делается для защиты, но не для извлечения барыша. Наш основной процесс принятия решений выключен в пользу холодного протекционизма. Если вы находитесь в убыточной позиции и находите трудным для себя выйти из нее, то это все потому, что вы задействовали программу страха.

В таком состоянии, вы упустите все возможности для входа, выхода и создания прибыли. Эта программа сопротивляется любым шансам, включая выход из неудачной торговли. Программа имеет правильную цель, но она определенно не подходит для торговых действий.

Тем не менее, безусловно, это самая последовательная программа из всех четырех. Ее недостатком является то, что вы постоянно покупаете на вершине, а продаете в самом основании. Я рекомендую вам вести дневник своих торговых операций и записывать свои ощущения всякий раз, когда у вас возникает серия потерь. На основании записей в дневнике вы сможете определять, какая из частей вашего мозга использовалась, когда инициализировали эту убыточную торговлю. Вы обнаружите, что наиболее часто, вами двигала эта программа страха.

В разделе методологии, мы разовьем процедуру, которая использует силу этого программного обеспечения, чтобы увеличивать, а не уменьшать наши результаты в торговле.

Программа структуры жадности

В средний день на рынке, приблизительно от 25 до 35 процентов всех трейдеров применяют программу жадности и видят мир сквозь множество долларовых знаков. Типичный комментарий к структуре жадности мог бы быть следующим: "Послушай, какая у тебя симпатичная рубашка. Сколько ты за нее отдал? Если ты захочешь еще таких вещей, дай мне знать. Я знаю, где ты сможешь прикупить их оптом".

Пока запущено это программное обеспечение, мы больше интересуемся ценой, нежели ценностью. Когда рынок движется, мы точно знаем, сколько нам стоит это движение, или - сколько совершенно точно мы на нем сделаем. Эта программа делает из нас простачков, потребляющих схемы “быстрого обогащения”. Мы будем покупать “подводные участки” во Флориде и компьютерные программы типа “черных ящиков”, стоимостью по \$3,000. Мы выжимаем из компьютера все его возможности в проведении оптимизации и по тестированию на исторических данных торговых схем. Это - плохая сторона этого нашего программного обеспечения (жадности).

Хорошей стороной этого программного обеспечения является то, что оно - лучшее для исследования структуры рынка. Она дает наилучшие результаты для поиска волн Эллиота, корректировочных движений Фибоначчи, технических формации и так далее. Но эта программа - не очень хорошее решение для использования в тот момент, когда смотришь на монитор. Ее цель, подобно программе страха: анализировать и готовить к торговли на рынке.

Программа уверенности в торговле

В обычный торговый день, приблизительно от 15 до 25 процентов трейдеров прибегают к программе уверенности в торговле. Они могут быть насыщены воздухом гарантии, и быть уверенными в том, что им кое-что известно о том, как надо делать деньги, поэтому они идут на рынок. Есть некоторые поведенческие индикаторы, говорящие о том, что мы управляемся этой программой: мы хотим убедить всех в своем “соответствии”. Мы говорим правильные вещи, следуем правильной системе, слушаем правильных консультантов, носим правильную одежду.

Пользователи этой программы имеют тенденцию сорить именами и постоянно всех перебивать. В общении, настаивают, чтобы вы немедленно закончили свой рассказ, потому что их история во много раз лучше.

Важной характеристикой использования этой программы является то, что она источает спокойствие и уверенность. Присутствует совсем небольшое или даже полностью отсутствует чувство страха, что не приводит ни к одному из разрушительных последствий программы страха. Это программа без приложения усилий. Вы не боретесь, чтобы сохранить уверенность. Является фактом, что если вы боретесь, то вы в реальности не можете сохранять уверенность.

Хотя - это замечательная программа для использования в торговле, она не слишком хороша для анализа. Пока задействуется эта программа, мы, литературно выражаясь, буквально “проницательнее и интеллектуальнее”, в сравнении, когда работает какая-либо другая программа. Мы лучше помним и быстрее действуем.

На этом уровне мы начинаем использовать нашу центральную часть головного мозга и наше правое полушарие. Следующая программа создает даже большую

вовлеченность этих суперзвезд мышления.

Программа “Получения удовольствия”

Эта последняя и самая немногочисленная группа трейдеров (5-15%) - безусловно, самые успешные и счастливые трейдеры на рынке! Когда вы включаете данную программу, вас интересуют три вещи:

1. Личные влечения.
2. Планы на будущее.
3. Новые приключения и эмоции.

Эти трейдеры являются первыми, которые войдут в любой новый тренд. Это самая лучшая программа. Подобно программе уверенности, она лучше подходит к торговле, чем к анализу. Она является полной противоположностью программы страха: она светла, легка и любит удовольствия. Эта программа создает хорошее времяпрепровождение, вне зависимости от того, что за ситуация. В этой программе легко изменить мнение или позицию на рынке. Остановка и разворот не являются какой-то даже самой маленькой проблемой. В программе страха стопы и развороты почти невозможны. Там, где программа “страха” видит себя сражающимся с рынком, программа “получения удовольствий” видит себя подтвержденной синхронностью рынка и функционирующей в полном согласии с ним.

ИНТЕГРАЦИЯ ВАШИХ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ: ВАШЕГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Позвольте мне подчеркнуть, я полагаю, что нижеследующие немногие страницы - наиболее важные во всей этой книге. Пожалуйста, потратьте некоторое время для понимания (управления) и практического освоения этого процесса. Игнорирование - грозит фатальными потерями. Примите этот совет и используйте его каждый день на рынке:

- о ВНУТРИ БЕЗ-РИСКА
- о СТРУКТУРА
- о Я МОГУ
- о ИМЕТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ “ОБЛАДАТЬ КАПИТАЛОМ”

Спустя годы, работая с нашей собственной торговлей и с тысячами постоянно работающих на рынке трейдеров, мы развили технику, которая будет гарантировать, что вы можете торговать на Уровне Четыре и Уровне Пять. Как утверждалось выше, вы обладаете четырьмя различными наборами программного обеспечения, и вам по силам прибегнуть только к одному из них. Однако, вы можете очень быстро переключаться от одного к другому. Каждая

из программ имеет свои собственные, присущие только ей уникальные способности, и мы хотим дать полное использование всех из них. Нам необходимы все помощники, которых мы можем ввести в рыночную торговлю.

Внутри Без-Риска

Эта часть (сегмент) нашего вывода означает применение программы страха для того, чтобы создавать решения, не относящегося к торговле, вписывающиеся в структуру, которая отвечает требованиям максимума выгоды - минимума риска. Вот как вы это делаете. Первое, используйте ее вне торгового времени на рынке, либо ночью, или утром, до открытия рынка. Смоделируйте самый катастрофический день на рынке. Вам известны все ваши открытые позиции и, при использовании Profitunity Торговый Партнер так, как это показано в Главе 10, вы уже знаете, где размещены защитные остановки или же - где они должны быть. Отталкиваясь от текущих позиций, вы можете легко определить, какова была бы суммарная потеря, если бы по каждой позиции сработал стоп. Величина в долларах и центах является на самом деле важной для вашего планирования.

Предположим, что ваши катастрофические выходы по стопам дают значение в 6,500 долларов, которые означают, что если завтра (сегодня - если анализ утром) все позиции будут остановлены рынком, то ваш счет уменьшится на 6,500 долларов. Если все это произойдет на самом деле, то: как вы будете себя чувствовать завтра (сегодня - если уже сегодня будет открыт рынок) вечером при планировании следующего дня работы на рынке? Если ваша перспектива будет опрокинута, мир примет другие краски, а вы будете настолько взволнованы, чтобы спокойно спать ночью, то ваш риск слишком велик. Поэтому, вы должны сократить эту величину при открытии рынка, выйдя по некоторому числу открытых контрактов. Скажем, ваш болевой порог составляет 4,000 долларов. Ваша задача ясна:

вы должны завтра при открытии рынка выйти из 2,500 долларов риска. Позвольте мне повториться, чтобы поставить акцент: при наличии у вас видов на будущее (перспективы), вы при любых обстоятельствах будете иметь дело с наиболее ценными фьючерсами (группами товаров). Что бы ни произошло, вы не можете допустить таких потерь. Ситуация "без риска" не означает, что вы не можете потерять деньги. Это психологически нет риска: вы не можете потерять свою перспективу, свои виды на будущее.

Структура

В этой части анализа вы сначала желаете определить с наибольшей вероятностью свое положение относительно волн Эллиота. Методы выполнения этого объяснялись в Главе 7. Как только определена ваша позиция в волне Эллиота, вы затем сразу поднимаетесь на следующую существенную временную структуру, чтобы определить свой "стоп подушки безопасности". Потом определяете, каков ритм рынка, а затем - ваши точные входы и выходы, которые определяются через использование иницирующих и отзывающих фракталов. Если вы решаете стать несколько более агрессивным, вы можете

планировать торговлю по Окнам Profitunity, “зеленому” и “приседающему”. После некоторой практики, вам должен быть доступен полный анализ нового графика и знание того, какова должна быть ваша позиция на каждом рассматриваемом баре, где стоп, где удвоиться, где стоп и разворот, а где не торговать. И все это - менее, чем за 10 секунд. Эта техника поразит вас, в особенности, если вы, так же как и я, ежедневно затрачивали многие часы на технический анализ. До сих пор вы использовали только свое левое полушарие. На этом ваша работа в реальности закончена. Идите и хорошенько развлекитесь. В действительности, обязательно, чтобы вы теперь прекратили работать. Идите спать, хорошо отдыхайте и не думайте по поводу рынка. Вы уже готовы к завтрашней торговле.

Когда наступит завтра, и вы взглянете на свой экран, включайте следующий образ действий: “с уверенностью”.

Я могу

Эти два слова представляют ту уверенность в себе, которую вы имеете, потому что знаете, где находитесь вы, а где - рынок (через волны Эллиота и фракталы). Часть вашей уверенности возникает из вашего понимания структуры. Кроме того, вы знаете, что находитесь в положении “без риска”, потому что так сконструировали свою торговую стратегию, чтобы достичь этого. Теперь вы торгуете с помощью центральной части и правого полушария мозга. Нет никакой борьбы, а единственная вещь, которая у вас осталась - это получать удовольствие от торговли. Является фактом, что если вы не получаете удовольствия, то вы - все еще под воздействием левого полушария, и не должны торговать.

Иметь Удовольствие и “Обладать Капиталом”

Торговля больше напоминает катание на велосипеде или танец, чем прохождение тестов по математике. Когда вы идете танцевать, вы не мчитесь поперек зала, чтобы увидеть, насколько быстро вам удастся добраться до другого конца танцевальной площадки. Вы находитесь здесь, чтобы просто получить наслаждение и удовольствие от жизни в данный момент. Если ваша уверенность основана на понимании (контроле) основной структуры рынка и непосредственно своей собственной основной структуры, то вам вовсе необязательно быть жадным. Рынки будут находиться все там же, со всеми их возможностями, как завтра, так и в следующем году, и, вероятно, в следующем столетии, если история - хоть какой-то судья.

ПРИМЕНЕНИЕ К ДРУГИМ СИТУАЦИЯМ

Если наши предположения в отношении рынка действительно имеют силу, то они столь же хорошо должны быть применимы и к другим нашим жизненным ситуациям. А они и вправду применимы! Например, я - врач, а вы пришли ко мне за помощью. Моей самой первой задачей является: создать у вас уверенность, что вы находитесь в ситуации “без риска”. Вам предстоит осознать, что существует обязательная юридическая конфиденциальность всего, что вы

могли бы сообщить мне. Вне зависимости от того, что вы сделаете или скажете здесь, об этом буду знать только я. Когда вы полностью это понимаете, и чувствуете, что у вас не возникает какого-либо риска от нахождения здесь, вы начинаете понемногу расслабляться. Такое расслабление может позволить увидеть вам некоторые фрагменты своей жизни и то, как вы управляете какими-то отдельными ситуациями, под другим углом зрения и в новом для вас представлении, которое ранее было не столь очевидным. Мы должны двигаться дальше. Нам нужно установить некий тип структуры, в которой каждый из нас знает свою роль. Я создаю правила, но лидером являетесь вы. Везде: куда и где вы бы ни желали двигаться, я всегда буду вас в этом поддерживать. В мою обязанность входит разделить с вами все мои мысли и чувства в отношении того, что происходит, ни в коем случае не угрожая вашей безопасности и благополучию. Такая структура должна быть кристально ясной и не нести угрозы.

Как только вами осознается, что вы действительно в безопасности, а также понимаете структуру ситуации, как тут же внутри вас начинает формироваться прочная уверенность. Вы чувствуете зарождение силы глубоко внутри вас. Этот процесс создания уверенности происходит автоматически. Или, как сказал один из моих трейдеров - учеников: "То, как это работает - действительно автомагия!" Здесь важно обратить внимание, что создание уверенности - весьма естественный процесс. Это совсем не то, когда вы "стремитесь за..." или "боретесь с...". Этот процесс является автомагическим.

Через некоторое время начинается другое, столь же естественное, изменение. Вы начинаете получать удовольствие. Многие новые пациенты приходят лечиться совсем не ради получения "удовольствия". Их собственный туннель говорит им, что они должны лить слезы, рыдать и приводить в негодность носовые платки в огромном количестве. Иногда, правда, это действительно случается, но очень ненадолго. Наш любимый туннель содержит в себе много смеха и веселого времяпровождения.

Все, что я сказал в отношении процесса лечения, применимо к самой торговле и изучению методов торговли. Большинство торгующих потеют, борются и проливают слезы в попытках стать настоящими трейдерами, в то время, как наилучшее направление движения, просто получать удовольствие от самого процесса торговли.

Все это действительно просто: не обязательно легко, но - просто. Я вам это гарантирую.

Однажды я увидел наклейку на бампере машины, которая дала вот этот совет: "Если при занятиях сексом у вас болит значит, вы все это делаете неправильно". Позвольте мне перефразировать этот совет, сказав так: "Если вы не получаете удовольствия от торгов, значит вы все это делаете неправильно".

НЕКОТОРЫЕ ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ МЫСЛИ

Ни свобода, ни чувство безопасности, ни исполнение всех желаний, ни даже адски веселые развлечения, ничто не сравнится с торговлей. Наше семейство - это 450 человек, которые прошли через нашу частную школу и теперь успешно заняты торговлей постоянно, могут это подтвердить.

Самый старший из обучающихся был девятилетний джентльмен с юношеским складом ума. Самым молодым был подросток, обладавший мудростью зрелого человека. Этот самый молодой трейдер, которого зовут Чип, в раннем возрасте закончил колледж, самостоятельно совершил два кругосветных путешествия и пришел ко мне по рекомендации одного из друзей, который поступил так из-за яркости и блеска его натуры. Я долго колебался и настаивал на проведении нескольких встреч, прежде чем согласиться взять его на обучение. Ему отказали в приеме на работу в одну крупную компанию, ведущую операции на товарном рынке, потому что глава этой всемирно известной фирмы считал, что такой молодой человек не может торговать фьючерсами.

Сейчас он торгует из собственного дома, расположенного на одном из частных островов в Мексиканском Заливе, где на несколько миль побережья, в каждую из сторон, нет ни души. Он использует электрогенератор, спутниковую антенну и сотовый телефон, чтобы вести торговлю. Когда ему надоедает торговать, он отправляется в очередное путешествие. В то время, как я заканчивал эту рукопись, ко мне пришло от него письмо из Новой Зеландии. Он благодарил меня за предоставление ему этой возможности направлять свою жизнь только такими путями, которые он сам выбирает. Я привожу здесь только последнюю строчку из этого письма:

“... Это (торговля) - самое большое удовольствие, которое я когда-либо испытывал в своей жизни, с самых пеленок”.

Так держать, Чип!

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В центре внимания этой книги - наивысшие уровни духовного развития, к каким только может стремиться человек. Более того: они столь высоки, что являются бесконечно более желанными, нежели само наше существование. Здесь излагается фундаментальное тайное учение, известное и понятное только лишь посвященным, стоящее в одном ряду с алхимией, Бхагавадгитой, притчами Иисуса, учением полного сочувствия Будды, тайны Золотого цветка, построения общества по Платону, “Упанишад”, а также неисчислимого числа других сокровенных и светских текстов.

Движение к этим, более высоким, уровням вовлекает два дополнительных процесса. Первый: открытие, целью которого является более высокий уровень сознания, которое существует и достижимо. Второе: подлинное достижение цели. Две истории из Библии иллюстрируют эти две стадии процесса. Первая рассказывает о “сокровищах, спрятанных в поле, которые человек нашел и завернул в шапку. Затем, обрадовавшись, он пошел и продал все что имел и

купил поле". Вторая история о "купце, искавшем прекрасный жемчуг, который когда увидел одну драгоценную жемчужину, пошел и продал все что имел, чтобы купить ее". В каждой из этих историй, присутствует иницилирующая находка, первая стадия, а затем - следующая за ней вторая стадия, в которой происходит личное жертвоприношение прежде сформированными убеждениями, а также оставляются прежние привязанности для того, чтобы надлежащим образом реализовать новую возможность.

Когда человек (неважно, является ли он трейдером или нет) выходит за границы своих обычных возможностей, в его сознании происходят наиболее поразительные изменения понятий: он обнаруживает, что существует глубокий смысл единства. Смысл того, что вообще все вещи находятся в тесной взаимосвязи. Все они являются неотъемлемой частью единого целого. Точно так же, как различные грани драгоценного камня являются двумерным выражением простой трехмерной формы, так и различные цели и даже то, что мы испытываем (в состоянии возвышенности), есть особые трехмерные выражения реальности.

Смысл всеединства на рынке распространяется даже и на восприятие времени. Вместо восприятия последовательности различных мгновений и движений, происходящих в границах этих кратких моментов времени, трейдер в этом состоянии ощущает все как единое целое, являющееся органической частью вечного, непрекращающегося движения/мгновения. Время больше не течет и не проходит. Кажется, что оно остановилось. События все еще сохраняют свою последовательность, но кажется, что это происходит "вне времени". Эффект такой остановки времени - приметный знак спокойствия и устойчивости. Именно этот смысл Дон Хуан пытался передать Кастанеде, когда говорил относительно "остановки мира". Короче говоря, прекращение течения времени не происходит отдельно от глубоких здоровых чувств превосходных переживаний, а неотъемлемая часть этих ощущений - другая сторона опыта, который, прежде всего, стремится к единству. Когда все вещи воспринимаются как единый факт, все помещается в единое место, все разрозненные рынки кажутся единым рынком, то идея о различии места/рынков (которые являются идеей трехмерного пространства) воспринимается как иллюзия.

Это только кажется, что время подобно реке. Скорее, это огромный пейзаж, по которому перемещается взгляд наблюдателя.

Торнтон Уайлдер,

День Восьмой