

ПСИХОЛОГИЯ ТРЕЙДИНГА

Вы замечали такой парадокс? Многие начинающие и опытные трейдеры сходятся на том, что психология - это первоочередное условие успеха. Именно психологическими причинами они объясняют как свои победы, так и поражения. Упоминание о важности психологии стало уже банальностью. Но только упоминание. В лучшем случае - перечисление желаемых качеств успешного трейдера: дисциплинированность, неподверженность чужим мнениям, эмоциональная устойчивость...

Между тем, наиболее бурно обсуждаются именно "непсихологические" аспекты трейдинга: выбор брокера, прогнозы, новости, комментарии рынка, ТА, ФА, ММ.... Возможно, это объясняется тем, что среди трейдеров больше "технарей" и мужчин, чем гуманитариев и женщин?

Налицо противоречие: несмотря на кажущуюся непопулярность тематики, прикладные психологические знания очень востребованы. Итак, вашему вниманию предоставляется почти сотня статей, посвященных всевозможным психологическим нюансам торговли на валютных рынках.

ОГЛАВЛЕНИЕ

- 1. Поведенческие финансы: новая область исследований**
- 2. "Цена затопления" в трейдинге**
- 3. Визуализация - стратегия успеха**
- 4. Чувство собственного достоинства, независимость и конформизм**
- 5. Страх и надежда: Две эмоции, принимающие решения на рынке**
- 6. Оптимизм и скептицизм**
- 7. Рынки очень сложны и постоянно меняются**
- 8. Мышление профессионального трейдера-игрока**
- 9. Точка безубыточности**
- 10. Контролируемый страх**
- 11. Уменьшите давление**
- 12. Не углубляйте ямы**
- 13. Ваш творческий потенциал**
- 14. Поток и пиковое состояние мышления**
- 15. Стратегии контроля импульсивности**

1. ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ: НОВАЯ ОБЛАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЙ

Мы часто рассказываем об исследованиях в области поведенческих финансов. В отличие от традиционных финансов и экономики, которые, в попытке сделать точные экономические прогнозы, рассматривают только конкретные индикаторы, поведенческие экономисты предполагают, что прогнозы склонны к погрешности. Прогнозы делают люди, а человеку свойственно ошибаться; в этом они "иррациональны", они не основывают свои решения на

логическом анализе всей доступной информации. Вместо этого они используют "правила большого пальца". Это часто приводит к неточным прогнозам.

Согласно поведенческим экономистам, именно потому, что люди руководствуются тем, "чего хочет левая нога", цены акций в большей степени отражают "психологию инвестора", чем традиционные фундаментальные индикаторы. Работы Дэниела Канемана (Daniel Kahneman) повлияли на многих поведенческих экономистов. Множеством ярких экспериментов Канеман и его коллега Амос Тверски (Amos Tversky) продемонстрировали, что люди являются весьма неэффективными переработчиками информации. Они делают быстрые и аляповатые решения скорее, чем основанные на осторожной логике. Некоторые из эвристических предпосылок, применяемых к пониманию рынков, основаны на пригодности (вера в то, что акция, или сектор повысится в цене, потому что легко припомнить прошлые подобные случаи) и репрезентативности (если акция проявляет характеристики, которые свойственны растущим акциям, то она вырастет).

С точки зрения физиолога не удивительно, что экономистам тяжело делать точные прогнозы рынка: поведение инвесторов трудно предсказать. Такие физиологи, как Clark Hull, пытались предсказать поведение еще в 40-х годах и не смогли. С тех пор они знают, что трудно предсказать поведение толпы, а значит, и финансовые рынки. Но что пытаются проделать экономисты? Похоже, экономисты продолжают бесплодные попытки разработать сложные математические модели для прогнозирования рынка. Множество людей полагают, что такие модели возможно создать, и в то же самое время рассматривают психологию инвестирования, как нечто второстепенное, потустороннее. Если Вы тоже так считаете, задумайтесь на том, что на прошлой неделе физиолог Дэниел Канеман получил Нобелевскую премию по экономике. Возможно, получение премии не переубедит некоторых, считающих психологию чем-то несущественным. И Нобелевская премия не доказывает справедливость теории. Однако, может быть, больше людей серьезнее отнесется к результатам инвестиционной психологии и поведенческих финансов. Мы надеемся на это.

2. "ЦЕНА ЗАТОПЛЕНИЯ" В ТРЕЙДИНГЕ

Вы вложили 25 % своего капитала в акцию, которой ваш анализ предсказал рост. Ваши ожидания, однако, не оправдались. Цена уверенно падает. Вы думаете: "Я проделал такой тщательный и детальный анализ. Я потратил массу времени на изучение фундаментальных факторов этой компании.

Я не могу поверить, что она падает". В этот момент Вы надеетесь, что позиция развернется, и отказываетесь закрыть ее. Легче держать открытую позицию, чем признать ошибочное решение и принять убыток. Это называется эффектом цены затопления: человек увеличивает долг по проигрышной позиции только потому, что потратил много времени, сил и/или денег.

Наиболее очевидный и явный пример эффекта цены затопления - когда мы вложили большой процент своего капитала в проигрышную позицию и не хотим допустить, что потеряли то, во что инвестировали. Однако, есть иные, более тонкие пути эффекта цены затопления. Большинство людей не видит их, но они могут влиять на инвестиционные решения.

Старая пословица " время - деньги " иллюстрирует, что есть другие пути, которыми можно "терять деньги", лишь затрачивая время и силы на инвестицию. Например, Вы изучаете тщательно исследуете конкретную компанию. Вы читаете сообщения о ее фундаментальных показателях, и ежедневно следите за ценой акций, отмечая изменения цены, которые

соответствуют объявлениям компании и существенным событиям в индустрии. Чем больше усилий Вы расходуете на подготовку и анализ, тем больше будет цена затопления. Есть сильное стремление оправдать время и силы, которые Вы потратили. Иначе зачем так много времени и сил тратить на эту компанию, если не вкладывать в нее капитал? Это стремление хотеть оправдать свое поведение будет грызть Вас, а если Вы не знаете это, и не пытаетесь это контролировать, Вы будете стремиться хотеть вложить капитал (длинный или короткий) в акции, даже когда Вы знаете, что должны постоять в стороне и подождать другую возможность. Полезно знать об этом тонком эффекте. Спросите себя - "я хочу вложить капитал потому, что я вижу реальную возможность, или я просто пытаюсь оправдать затраченные усилия?" Важно знать, как это подсознательное, но мощное влияние может привести Вас к принятию решения, о котором позже придется пожалеть.

Преодолеть это влияние трудно. Хорошо внимательно изучать компании и извлекать прибыль из возникающих возможностей, только не переусердствуйте. Помните, расходование больших усилий вызывает подсознательное воздействие. Попробуйте преодолеть его. Напомните себе, что Вы не обязаны вкладывать капитал. Ваш анализ и подготовка когда-нибудь обязательно вернутся сторицей, а пока учитесь выжидать верную возможность.

Знайте о подсознательных и явных путях, которыми эффект цены затопления может влиять на ваше поведение. Попробуйте увидеть, действительно ли цена затопления влияет на ваши решения. Пробуйте рационально противодействовать ей.

3. ВИЗУАЛИЗАЦИЯ - СТРАТЕГИЯ УСПЕХА

Множество профессиональных и ультрауспешных лидеров в спорте используют силу визуализации, чтобы достичь максимально возможного для себя уровня. Далекое от "фокус-покус", искусство визуализации быстро становится признанным методом успешной работы. Наиболее ярые сторонники визуализации - атлеты, но есть и хирурги, конферансье, и даже бизнесмены, которые мысленно представляют, как они будут действовать и реагировать на различные неблагоприятные ситуации, которые могут случиться во время важной встречи.

Как визуализация может помочь трейдерам? Вот реальный пример успешного трейдера, использующего ее. "У входа в здание, где расположен мой офис, есть фонтан. Однажды утром я пришел слишком рано, так что уселся на скамью и пристально глядел на фонтан. Я вообразил себя за своим рабочим столом. Я видел себя, спокойно выполняющим каждую сделку, согласно своему хорошо обдуманному плану. Когда сработал мой стоп-лосс, я вышел из сделки без эмоций. Когда была достигнута цель прибыли, я быстро оценил ситуацию и решил, продолжать сделку или выходить. Я потратил в мечтах всего несколько минут, вскоре поднялся со скамьи и пошел в свой офис. "В тот день произошли замечательные вещи", продолжал он с улыбкой. "Я сделал несколько лучших сделок за всю карьеру. Фактически, день прошел подобно тому, каким я вообразил его. Теперь каждое утро я сижу перед фонтаном и представляю себя совершающим сделки так легко, как только могу. В конце дня я покидаю офис с сэкономленной энергией и ощутимыми результатами".

Попробуйте воспользоваться этим простым, но эффективным методом перед началом вашего торгового дня. Пойдите в тихое место, где Вас не отвлекут в течение нескольких минут. Посидите тихо и представьте себя эффективно работающим в течение дня. Следуя примеру трейдера, увидите себя спокойно и уверенно совершающим сделки согласно своему плану. Чем больше Вы практикуете визуализацию, тем лучше сможете поддерживать спокойный и сосредоточенный подход к торговле.

4. ЧУВСТВО СОБСТВЕННОГО ДОСТОИНСТВА, НЕЗАВИСИМОСТЬ И КОНФОРМИЗМ

Когда мы оцениваем истинную природу чувства собственного достоинства, мы видим, что его не с чем сравнить. Оно не делает Вас выше или ниже. Оно ничего с Вами не делает. Это просто радость от собственного существования - Nathaniel Branden.

Доктор Nathaniel Branden - психотерапевт из Лос-Анджелеса. Он написал несколько пользующихся спросом книг о чувстве собственного достоинства, и признан некоторыми пионером движения самосовершенствования. Доктор Branden - не физиолог в научном смысле, его теории о чувстве собственного достоинства более основаны на его философских воззрениях, чем на научных опытах. Подоплека его идей, однако, интригует. Он был последователем и приближенным романиста и философа Айн Рэнд. Ее влияние четко прослеживается в его трудах, а ее роман "Источник (The Fountainhead)" иллюстрирует ключевые концепции создания и поддержания независимости и чувства собственного достоинства.

С точки зрения Рэнд и Брандена, чувство собственного достоинства и независимость идут рука об руку. Как указано выше, чувство собственного достоинства "ни с чем не сравнимо ... Оно не имеет к Вам никакого отношения". Человек с твердым чувством собственного достоинства - абсолютный индивидуалист, которого не волнует, как его оценивают остальные. Быть лучше других не вдохновляет таких людей. Они потакают собственным страстям, невзирая на последствия. В "Источнике" этот идеал представлен в информативном описании абсолютного индивидуалиста.

Роман описывает жизнь Говарда Рорка, творческого инновационного архитектора, избегающего классической архитектуры, популярной среди его коллег, и проектирующего современные конструкции, которые полностью отображают его собственные идеи. Он такой индивидуалист, что не может найти клиентов, и вынужден зарабатывать на жизнь, работая чернорабочим в карьере или разрабатывая скромные проекты, типа дачных домиков, бензоколонок и маленьких офисов. Он часто подчеркивает, что его не привлекают деньги, известность или признание. Его деятельность объясняется исключительно мощной потребностью выразить его артистическое видение. Он занимается своим ремеслом, чтобы удовлетворить себя и никого больше. Для него проектирование зданий не имеет никакого отношения к повышению личного статуса или подавлению других; он делает это лишь для артистического выражения. Другая повторяющаяся тема романа - он должен проектировать только своим способом и за собственные сроки. Например, он предпочел бы уйти, чем позволить клиент сделать изменения в его проекте. Кульминацией стало то, что, когда мэрия внесла изменения в его проект общественных зданий, он взорвал его, не заботясь о последствиях. В философском смысле, это яркая иллюстрация абсолютного индивидуализма.

Множество опытных трейдеров - абсолютные индивидуалисты. Для них, торговля - вид искусства; они не обеспокоены статусом и престижем, которые может принести богатство. Они страстно любят то, чем занимаются. Это позволяет им работать только для себя и никому не отчитываться. Многие пришли к трейдингу, потому что он предлагает независимость и свободу. Но в то же самое время, Вы можете видеть, насколько трудно быть абсолютно независимым. Посмотрите на Говарда Рорка; он был настолько независим, что он не смог пожертвовать личными идеалами и рассматривал собственные права, как более важные, чем социальные нормы (он преступно взорвал здание). Этот вымышленный

персонаж выявляет конфликт. Как хорошие граждане и высокоорганизованные люди, мы научились приспособливаться и следовать общественным нормам. Все же эти тенденции, которые сделали нас успешными людьми, могут встать на пути становления нас, как полностью независимого трейдера. Получается, что мы перетягиваем канат между следованием инстинктам на рынке, или же поиском правил. На рынке тяжело найти набор универсальных правил, если он существует вообще. Но чем больше мы сможем выработать в себе индивидуалистический подход, тем успешнее мы будем, как трейдеры. Здесь есть преимущества и неудобства; но об этом стоит подумать.

5. СТРАХ И НАДЕЖДА: ДВЕ ЭМОЦИИ, ПРИНИМАЮЩИЕ РЕШЕНИЯ НА РЫНКЕ

Страх и надежда - две эмоции, принимающие решения на рынке.

Основная предпосылка технического анализа - рыночными ценами движут страх и жадность. Эти эмоции влияют на торговые решения о том, покупать или продавать. Когда инвесторы боятся, что цены упадут, они продают. Когда они боятся, что можно упустить возможность сделать прибыль, они покупают без достаточного на то основания, согласно доктору Мартину Прингу (Martin Pring). Жадность, напротив, является результатом комбинации самонадеянности и желания достичь прибыльных результатов в самое короткое время. Когда трейдеры чувствуют, что можно сделать быструю и легкую прибыль, они покупают.

Доктор Херш Шефрин (Hersh Shefrin), видный исследователь поведенческих финансов, доказывает, что страх и жадность не полностью движут финансовыми рынками.

Страх действительно играет роль, но трейдеры реже проявляют жадность, а больше надежду. Когда трейдеры напуганы, они сосредотачиваются на неблагоприятных аспектах торговли. Например, в течение проигрышной сделки каждый думает: "Интересно, как далеко цена может пройти против меня? Может ли стать еще хуже?" Надежда - полярная противоположность страха. Когда трейдеры чувствуют надежду, они сосредотачиваются на благоприятных аспектах торговли. Они думают: "Интересно, сколько денег я мог бы сделать на этой сделке?" Они рассчитывают на получение денег, вместо того, чтобы непрерывно волноваться о том, сколько денег им придется потерять.

Согласно доктору Шефрину, люди торгуют, чтобы достичь личных или финансовых целей. Когда трейдеры решают вступить в сделку, они надеются, что это поможет достичь их целей. Если инвестиция успешна, надежда превращается в гордость. Однако, если инвестиция оказывается неудачной, надежда превращается в страх, а страх - в сожаление. Стремление испытывать надежду при оценке инвестиционных альтернатив весьма отличается от тенденции испытать страх, но обе тенденции существуют в каждом. Доктор Лола Лопес (Lola Lopes), однако, предполагает, что одна тенденция преобладает над другой. Есть индивидуальные различия; некоторые люди стремятся быть надеющимися оптимистами, тогда как другие - напуганные пессимисты. Доктор Лопес верит, что в основе этих различий может лежать потребность в безопасности. Некоторые люди не рассматривают свое окружение, как устойчивое и безопасное. Они полагают, что их окружение может измениться в любую минуту, так что они ищут любые признаки того, что может указывать на перемены, которые, в свою очередь, могут привести к неустойчивости и, возможно, хаосу. Эти индивидуумы полагают, что они не могут допустить непостоянство окружения, так что избегают этого любой ценой. Это ведет их к поискам убытков. Они постоянно боятся, что могут потерять деньги. Напротив, индивидуумы, полагающие, что их окружение безопасно и устойчиво, не слишком беспокоятся о потенциальных переменах или возможной

неустойчивости. Они полагают, что смогут справиться с любыми возможными переменами. Это дает им свободу сосредоточиться исключительно на потенциале прибыли сделки. Они оптимисты и полагают, что сделают много денег. Оптимально находиться посередине этих двух крайностей. Да, эмоции явно влияют на торговые решения. Однако помните, это не только страх и жадность, но также и надежда.

6. ОПТИМИЗМ И СКЕПТИЦИЗМ

Инвестиции и торговые решения всегда производятся в ожидании будущего движения цены. Если мы рассмотрим процесс под лупой, то увидим, что инвестор или трейдер формирует гипотезу, а затем стремится в соответствии с ней осуществить свой план торговли.

Дейтрейдер может пройти этот процесс за секунды, в ожидании немедленного результата, в то время как долгосрочные инвесторы будут стараться посвятить больше времени обдумыванию гипотезы, в ожидании более отдаленных результатов.

В любом случае, в формировании гипотезы о том, каким будет будущее движение цены, часто играет роль скептицизм. Например, предположим, что инвестор первоначально выдвигает гипотезу, что за следующие 2-3 года процентные ставки должны повыситься. В попытке быть благоразумным и объективным, инвестор мог бы поискать причины того, почему процентные ставки не могут вырасти. Он может скептически сосредоточиться на этих причинах, решая избежать инвестиции, которая извлекла бы прибыль из роста процентных ставок. Этот тип модели мышления обычен для промежуточных трейдеров, наученных горьким опытом, когда рынок противоречит тому, во что они твердо верили. В экстремальных случаях некоторые трейдеры даже прекращают бороться со своей неспособностью формировать гипотезы, в которые можно было бы твердо поверить, и поэтому не могут принимать решения.

При формировании гипотез успешные и опытные трейдеры стремятся быть более оптимистичными, в соответствии со своим соотношением выигрыша. Они понимают, что общая гипотеза об экономических данных или настроении рынка часто в конечном счете оказывается истинной, даже при том, что они сегодня могут найти некоторые детали, которые ей противоречат. Их поддерживает знание психологии толпы и того, как ценовые модели на рынках отражают эту психологию.

Здесь следует не занимать позицию, противоположную тому, во что верят массы, а использовать последствия их веры.

Очень важно должным образом управлять любыми проявлениями скептицизма при формировании гипотезы. Взамен этого развивайте в себе оптимистическое ощущение того, что произойдет в будущем.

7. РЫНКИ ОЧЕНЬ СЛОЖНЫ И ПОСТОЯННО МЕНЯЮТСЯ

Алан Гринспен на открытии симпозиума под эгидой Федерального Резерва в Канзас-Сити 29 августа 2003 года сказал: "Неопределенность - не только важная особенность ландшафта валютной политики; это - определяющая характеристика". Он говорил, что макроэкономические модели значительно упрощены. Действительно, экономика сложна. Есть столь много сил и переменных, известных и неизвестных, влияющих на экономику, что все учесть невозможно.

Экономика - не единственная сложная система. Сложные системы распространены в

природе. Древние философы, такие, как Гераклит из Эфеса, давно сделали это наблюдение. Все элементы мира, типа времени, огня, воды, земли и воздуха - постоянно пребывают в состоянии непрерывного изменения и, фигурально выражаясь, невозможно "дважды войти в ту же самую реку". Природа постоянно разделяет и воссоединяет себя. Рынок - не исключение. Вы никогда не войдете в точно такую же самую реку (рынок), в которой торговали раньше. Он может выглядеть тем же, но будет иным. Поток будет более быстрым или более медленным (волатильность); он будет глубже или мельче (объем); вода будет более чистой или мутной (видимость). Есть тысячи переменных, и почти ни одна из них не постижима.

Но как Вы думаете, какая самая большая переменная из всего, что Вы, вероятно, считаете постоянным? Как точно выразился Рого: "Мы встретили врага, и это - мы сами!" Ваша психология также постоянно пребывает в состоянии непрерывного изменения. Вы счастливы сегодня и меланхоличны завтра; Вы непрерывно узнаете новые вещи о рынке и забываете другие; ваша уверенность колеблется и разворачивается, подобно реке. Когда Вы пришли на свое торговое место, что-нибудь прошло не так, как надо или все было в порядке? Как дорога? Каково было настроение вашего товарища - трейдера, когда Вы пришли? Как прошло ваша первая сделка?

Все движется, независимо от того, видим ли мы это и можем ли его измерить. Понимание этого особенно важно для разработчиков систем или трейдеров, использующих "черные ящики". Это помогает объяснить, почему некоторые программы хорошо работают очень недолго. Есть множество других причин для этих явлений, но взаимодействие меняющихся рыночных сил, конечно, играет основную роль.

Как вообще можно иметь дело с постоянными переменными? Прежде всего, всегда будьте настороже. Ожидайте их. Примите это, как норму. Во вторых, защитите свою прибыль от неожиданных разрушительных действий. Управление рисками, типа стоп-лоссов, жизненно необходимо. Постоянная бдительность может многое изменить; здоровый скептицизм может спасти жизнь. В третьих, постоянно изучайте специфический рынок, на котором Вы торгуете. Развейте в себе страсть к торговле. Работайте над становлением себя, как Дзен - трейдера, когда Вы становитесь едины с рынком и чувствуете его движения, как если бы плыли по реке. Ни один из этих подходов не легкий, но без них не стать успешным трейдером.

8. МЫШЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ТРЕЙДЕРА-ИГРОКА

Множество членов инвестиционного торопятся оговорить, что инвестирование - это не игра на деньги. У широкой публики азартная игра вызывает много отрицательных ассоциаций. Когда упоминается профессиональная игра на деньги, большинство людей представляет неуправляемых игроков, ищущих непомерный риск и импульсивно просаживающих свои сбережения на черный день. Но азартная игра - не обязательно "плохо" или "зло".

Действительно, профессиональные трейдеры - по существу профессиональные игроки. Вопрос лишь в выработке правильного мышления, ясного и сосредоточенного мышления профессионального игрока.

Хотя трейдинг - форма азартной игры, жизненно важно четко различать маньяков, любителей и профессиональных игроков. Страстные игроки увлечены азартной игрой. Они играют на деньги, чтобы испытать азарт и чувство эйфории. У них абсолютно нет дисциплины. Очевидно, трейдинг - не место для страстного игрока, или страстного трейдера. Но многие путают маньяка, играющего на деньги, с профессиональным игроком, хотя эти два типа игроков - полярные противоположности. Профессиональные игроки, также как

профессиональные трейдеры, должны принимать риски, но они ими тщательно управляют. Они ищут высокие вероятности успешной сделки и только тогда делают ставку.

Любителей, или социальных игроков, интересуют исключительно удовольствия и развлечения. Они выделяют из бюджета определенное количество денег для игры на деньги ради развлечения, а затем, тратят их, как на фильм, концерт или спортивные соревнования. Баловство и есть баловство, так что социальному игроку не имеет смысла разрабатывать детальную стратегию выигрыша у казино, или тщательно просчитывать риски за столами блэкджека, например. В некотором роде социальные игроки получают острые ощущения в надежде встретить Леди Удачу и сорвать большой куш.

Многие начинающие трейдеры, однако, делают ошибку, применяя мышление любителя, социального игрока к трейдингу. Они рассматривают трейдинг, как развлечение. Если у Вас есть лишние деньги, такое отношение к торговле не повредит, но большинство из нас хочет сделать прибыль. А мышление любителя может быстро уничтожить ваш счет. Если Вы серьезно относитесь к трейдингу, жизненно важно изменить это мышление. Вы можете находить трейдинг приятным, но главная цель профессиональной торговли - делать прибыль. Мало того, что нужно развить выигрышные торговые навыки, но и хорошо управлять рисками, выработать дисциплину, контролировать эмоции и исполнять стратегии с наивысшей умственной отдачей.

Не входите в сделку только для того, чтобы испытать всплеск эмоций. Найдите условия с высокой вероятностью успеха и стойте в стороне, пока не сложатся условия, когда Вы можете победить. Вы должны действовать, подобно профессиональному игроку, когда он просчитывает риск. Точно так же, как в профессиональной игре, трейдинг - вопрос терпеливого ожидания вероятности. На каждом броске кубиков профессиональный игрок рискует очень немногим, чтобы иметь возможность переждать череду проигрышей. Профессиональные трейдеры также сталкиваются с полосами убытков, и жизненно важно минимизировать риск, чтобы выжить и подождать вероятности в свою пользу.

Полезно рассматривать трейдинг, как профессиональную азартную игру. Это правильная перспектива. Однако, будьте не игроком-любителем, а скорее, самим казино, которое тщательно просчитывает вероятность, удостоверится, что она на его стороне и воспользуется преимуществом "закона средних чисел" для гарантии, что на большом числе сделок Вы сделаете большую прибыль. Отказываясь от любительского мышления и формируя профессиональный подход, Вы будете торговать прибыльно и последовательно.

9. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Как только сделка открыта, существует два возможных результата: при лучшем исходе она может сделать деньги; при худшем - может потерять. Между лучшим и худшим исходами лежит точка безубыточности, и в силу ее промежуточности она имеет психологическое значение. Она разделяет страх и надежду с одной стороны и жадность с другой. Сторона, на которой Вы находитесь, определяет, как Вы видите эту опорную точку.

Когда мы ближе к худшему исходу, точка безубыточности - луч света, вселяющий надежду. Люди имеют естественное стремление избежать риска и потерь. Когда сделка показывает убытки, многие стараются удержать ее, надеясь, что она вернется к точке безубыточности, где не будет прибыли, но, по крайней мере, нет и убытков. Но надежда часто приводит к потерям. Надежде нет места в принятии торговых решений. Открывая сделку, точка входа и

защитный стоп должны быть рассчитаны заранее. Если это сделано должным образом, нет причин позволять надежде или любой другой эмоции влиять на ваши торговые решения. Вы должны торговать почти механически. Если сделка идет против Вас, просто выйдите, как только достигнута цена стопа. Не позволяйте надежде играть роль в вашем торговом плане.

Есть много более серьезных оснований для сокращения ваших потерь, чем надежда на разворот убыточной сделки. Когда Вы находитесь в проигрышной сделке, Вы редко там один. Множество других трейдеров также, например, пытаются выйти из длинной позиции без потерь. И есть шорты, защищающие эту область, чтобы защитить прибыль. Маловероятно, что Вы можете победить в этом соревновании, так что лучше сократить свои убытки и перейти к следующей сделке.

Взгляд на точку безубыточности с прибыльной стороны совсем иной. Когда сделка приносит прибыль, трейдеры имеют тенденцию брать прибыль слишком рано, опять таки, потому что они не склонны рисковать и принимать даже потенциальные убытки. Выходя рано, однако, они не дают расти прибыли. Это ограничивает размер выигрышных сделок, значит, общая прибыль будет меньше. Но есть способ зафиксировать профит, позволяющий сделке дольше работать и принести больше прибыли. Как только прибыль превышает начальную ставку, стоп можно перенести в точку безубыточности. Эта стратегия позволит Вам зафиксировать некоторую начальную прибыль при фактически устранении риска. Все, что Вы можете потерять - комиссионные. Помимо сокращения финансового риска, устраняется также эмоциональное напряжение. А уменьшенное напряжение означает, что Вы можете оценивать общую картину более объективно.

К сожалению, множество начинающих трейдеров так зациклены на взятии прибыли и демонстрации радужного отчета о прибылях/убытках, что они не могут заставить себя передвинуть стоп к точке безубыточности. Они чувствуют, что стратегия сковывает их и может ограничить потенциальную прибыль. Они борются с желанием отодвинуть стоп подальше от первоначального уровня или отменить его вовсе. Это может плохо отразиться на счете. Стопы никогда не должны отодвигаться в большую сторону или отменяться вообще. Такие методы вызовут эмоции, что неблагоприятно скажется на торговых решениях и, в конечном счете, приведет к краху. Дисциплина - лучшая стратегия.

Полезно понимать психологическое значение точки безубыточности, будь то по одну или по другую сторону от нее. По одну сторону Вас будут обуревать страх и надежда, по другую - жадность. Жизненно важно признать эти эмоциональные тенденции и сделать все возможное для противодействия им.

10. КОНТРОЛИРУЕМЫЙ СТРАХ

Рынками движут страх и жадность. Когда деньги подвергаются риску и могут быть потеряны, бояться этих потерь естественно. Когда массы видят какой-либо признак того, что текущая цена идет против их плана торговли, появляется сильное желание быстро убежать. Но опытные трейдеры редко действуют под влиянием страха. С опытом приходит умение управлять им. Поработав в этом направлении и приложив усилия, Вы также можете контролировать свои страхи, если это пока проблема для Вас.

Что такое страх? Страх - это эмоция, предупреждающая о надвигающейся гибели. Когда человеческая душа чувствует угрозу, мобилизуются психологические и физические резервы. Тенденция испытывать страх имеет биологическую и генетическую основы. Страх очень

адаптивен для выживания и связан с ответом на вопрос - бороться или убежать. Это основной выбор, который делают животные, чтобы выжить в диком окружении, и он управляется очень примитивными частями мозга. Когда ощущается опасность, дикое животное должно мобилизовать ресурсы и быстро принять решение - или бороться с противником или убежать в безопасное место. Вся энергия фокусируется на угрозе. Страх - почти инстинктивен и, если его оставить без контроля, он может сорвать даже очень хороший план торговли.

Напуганному трудно сконцентрироваться. Все внимание мобилизовано и сосредоточено на угрозе. Напуганному почти невозможно сосредоточиться на просмотре всех возможных вариантов развития сделки. Именно поэтому жизненно важно взять страх под контроль и помешать ему сорвать хорошо разработанный план. К счастью, есть несколько ключевых стратегий, которыми можно эффективно контролировать страх.

Управляйте своими рисками: очень трудно контролировать страх, когда в деле большие деньги. Именно поэтому большинство трейдеров стараются рисковать относительно небольшими средствами в отдельной сделке; а также они используют защитные стопы и четко определенные стратегии выхода. Вкладывание меньшего количества денег в отдельную сделку - эффективный способ уменьшить страх проигрыша. Точно так же важно торговать только теми деньгами, которые Вы можете позволить себе потерять. Если Вы торгуете на деньги, которые отложены для оплаты расходов на жизнь, у Вас будет сильная причина бояться убытков. Трудно себя обмануть, так что даже не пытайтесь. Если Вы не можете позволить себе потерять вложенное в сделку, отойдите в сторону в стороне и нарастите счет до тех пор, пока не сможете спокойно вкладывать без мыслей об ужасных последствиях возможных убытков.

Признайте свои страхи: некоторые, как дети, пытаются скрыть свой страх, притворяясь, что были храбрыми перед лицом беды. Но пытающийся скрыть страх часто делает его хуже контролируемым. Лучше признать, что Вы боитесь, и допустить, что на самом деле есть шанс потерять деньги на ваших сделках. Вы обнаружите, что, как только Вы допустите возможность убытков, Вы почувствуете себя намного лучше, а управлять страхами станет легче. В своей книге "Trading to Win" доктор Ari Kiev предложил быстрый и весьма эффективный путь управления страхами: Признайте, что Вы боитесь, и чувство пройдет. Откажитесь от признания боязни, и она останется навсегда. Допустите, что Вы боитесь, и страх рассеется.

Знайте свою индивидуальность: Люди различаются по способности управлять выбором "бороться или убежать". Некоторых испугать легко. Их нервная система быстро возбуждается и трудно успокаивается. Другие - бесстрашны. Они будут оставаться спокойны в разных ситуациях, даже в тех, которые напугали бы большинство людей. Многого потребует, чтобы взбудоражить их нервную систему. Важно знать, где находитесь Вы на шкале толерантности к страху. Если ваша терпимость к страхам низка, вам будет тяжелее управлять боязнью, чем другим, и Вы окажете себе плохую услугу, действуя, как будто проблемы не существует. Обязательно иметь определенный план управления страхами. Людям с низкой терпимостью к опасным ситуациям может потребоваться торговля на бумаге, пока они не справятся со своими опасениями. Другие могут искать профессионала, который поможет изучить структурные методы, типа систематической десенсибилизации. Кому-то, возможно, необходимо подрегулировать стратегию торговли. Можно быть настолько склонным к страху, что останется делать только долгосрочные инвестиции, где быстрое принятие решений менее значимо. Независимо от, жизненно важно измерить толерантность к страху и предпринять соответствующие шаги, чтобы ее компенсировать.

11. УМЕНЬШИТЕ ДАВЛЕНИЕ

Нет сомнений в том, что трейдинг - бизнес высокого напряжения. Весь он характеризуется беспрестанно движущимися рынками и беспрестанно эволюционирующими условиями, в которых действуют трейдеры, вкуче с потребностью принимать решения в условиях неуверенности и неоднозначности. Тот, кто не чувствует давления, не чувствует рынка.

Но давление приносит с собой большие проблемы. Человеческий организм не может долго выдерживать сильный стресс и напряжение. Это вредно для здоровья. И это, в конечном счете, приводит к суровому приговору, который вполне может уложить вас на пол биржи.

Так что трейдерам, которые хотят долго оставаться успешными, иного выбора нет: Вы должны научиться снижать давление, или не выдержите на рынке достаточно долго.

К счастью, успешные трейдеры, которым приходится выдерживать сильное давление, нашли методы, помогающие его снимать. Вы тоже можете использовать их и увеличить свою способность успешно торговать в условиях сильного стресса. Эти методы включают:

Меньшие сделки: Один из изначальных источников стресса - риск по открытым позициям. Вы можете отрегулировать общий уровень риска, а значит, и уровень давления, регулируя размер ваших открытых позиций.

Выпустите пар: Многие трейдеры ежедневно выделяют время на физические упражнения, медитацию и другие действия, которые позволяют им снять стресс, полученный на рынке. Физические упражнения, в том числе активный спорт, боевые искусства, поднятие тяжестей и тому подобное дают вам дополнительное преимущество, приводя вас в лучшую форму, которая и сама по себе обычно улучшает качество трейдинга.

Полностью переключайтесь: Забудьте о трейдинге - на час, на день или дольше, на время отпуска - это быстрый, простой и практичный путь для снятия давления. К сожалению, у самых закоренелых трейдеров это срабатывает лишь ненадолго. Несколько дней или недель жизни вне рынка и отсутствие прибыльных возможностей вынуждает их чувствовать даже более сильное давление, чем во время торговли.

12. НЕ УГЛУБЛЯЙТЕ ЯМЫ

У Билла сегодня плохой день. Он проиграл 1000 \$. Он думает: "Я не могу закончить день с минусом в 1000 \$. Я попробую вернуть эти деньги до конца дня". Он продолжает торговать, при том, что его планы нарушились, он чувствует, что стресс нарастает, что он не в себе. Он делает несколько ошибок подряд и теряет еще 5000 \$. Его счет подвергся серьезному удару. Билл понимает, что он выиграл бы материально, если бы постоял в стороне и восстановил свое самообладание перед продолжением торговли. Вместо этого, он вырыл более глубокую яму, чем можно себе позволить, и выбраться из нее будет очень тяжело. Звучит знакомо? Многие трейдеры боятся принимать на себя ограничения. Вместо того, чтобы взглянуть фактам в лицо, они продолжают торговать, несмотря на серьезные потери. Успешные трейдеры, напротив, ежеминутно контролируют свое настроение, мышление, и опыт. Если какой-либо из этих факторов не в порядке, они берут перерыв. Для долгосрочного успеха жизненно важно разработать план самоконтроля. Контролируйте свое настроение в целом и определенные эмоции в частности. Когда Вы не чувствуете себя в полном порядке, прекратите торговать.

Систематически контроль вашего настроения обязателен. Некоторые трейдеры предлагают оценивать настроение перед открытием рынка по 10-тибалльной шкале, от полного пессимизма (1) до энергичного оптимизма (10). Если они не оценивают себя на 8 или выше, то берут выходной. Они отдыхают, расслабляются и заряжаются энергией для возврата на рынок.

В дополнение к оценке вашего общего настроения, важно также идентифицировать чувство сожаления. Сделав ряд убыточных сделок, мы сожалеем о этом. Сожаление - мощная эмоция; оно часто сильнее страха и жадности. Трейдерам следует всячески избегать сожаления. Чувство сожаления вынуждает нас признавать, что мы были неправы. Это заставляет нас чувствовать вину. Мы погружаемся в сценарии "если бы": "Если бы я сделал X или Y, я бы не потерял". Сожаление заставляет нас чувствовать дискомфорт. Самый легкий способ избежать сожаления состоит в отрицании того, что Вы сделали ошибку, полагая, что можно вернуть все, что потеряно. Проблема с уходом от сожаления состоит в том, что Вы уводите свое внимание далеко от проблемы. Вы не замечаете, что кое-что неправильно. Вы будете не в состоянии видеть, что изменились фундаментальные факторы, или Вы изменились в психологическом отношении, или изменилось состояние рынка. В любом случае, лучше постоять в стороне, чем продолжать торговлю. Когда Вы получили череду убытков, которые Вы считаете несправедливыми, Вы будете чувствовать гнев; Вы захотите отомстить рынку. Когда Вы ощущаете эти эмоции, скорее всего, это путь ухода от последующих чувств сожаления из-за принятия потери. Жизненно важно прекратить торговлю в этот момент. Вы потеряли объективность и, скорее всего, начнете торговать импульсивно, не в силах сосредоточить все внимание на рынке. Сопутствующая эмоция - страх. Когда Вы боитесь последствий проигрыша денег, Вы также избегаете сожаления. Лучше прекратить торговать, восстановить самообладание и взяться за работу снова уже со свежими силами, может быть, на следующий день.

Вы должны предпринять активные действия, чтобы минимизировать чувство сожаления. Нейтрализуйте эти эмоции, контролируя свои мысли. Когда кто-то сожалеет, он обычно думает: "Я должен был сделать X, я - нехороший человек, раз не сделал X". Правда, однако, в том, что рынки - непредсказуемы. Вы не можете обвинять себя в непредусмотрительности. И, если Вы потеряли деньги, потому что не четко определили план торговли или не придерживались его, сожаление не слишком поможет Вам. Оно может быть полезно, когда нужно немного подтолкнуть себя, но гораздо полезнее увидеть более позитивную перспективу и подумать: "Трейдинг требует практики; чем больше я практикую, тем больше я разовью дисциплину, которая нужна, чтобы быть прибыльным трейдером".

13. ВАШ ТВОРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

Творческий трейдер на голову выше толпы. Множество трейдеров - конформисты. Они смотрят в сторону масс за подтверждением своих решений. Если толпа покупает, они покупают. Если толпа продает, они продают. Но выигрывающие трейдеры - более гибки. Когда им нужно, они смело идут против толпы. Они прислушиваются к своей интуиции и позволяют вести себя собственным ощущениям. Способность изобрести и разработать новые торговые стратегии - талант, отделяющий выигрывающего трейдера от любого другого. Полезно понять творческий процесс и научиться поднимать ваш творческий потенциал.

Почему некоторые люди более творческие, чем другие? На этот счет существует много теорий, но психолог Carl Rogers предложил одну из самых влиятельных. Rogers указал, что множество людей вырастает в обстановке, где они ощущают угрозу. Они чувствуют себя столь психологически ненадежно, что боятся выражать собственные идеи. Родители

чрезвычайно контролировали их, веря, что, если дети не будут соответствовать их ожиданиям, они не заслужат их уважения. Был скрытый подтекст, что "если бы вы не будете делать, что я говорю, я не буду сильно любить вас". Творческие люди, наоборот, чувствуют себя свободно и безопасно, безо всяких затруднений, исследуя новые идеи и убеждения. Они свободно ищут новые знания и живут по собственным внутренним стандартам. Например, в исследовании Д-р. Harrington, у детей изучалась среда, в которой они росли, а творческий потенциал оценивался, когда эти дети достигали юношеского возраста. Творческие молодые люди выросли с родителями, которые уважали мнение своего ребенка и поощряли их высказывать эти мнения. Они позволяли детям принимать собственные решения и поощряли их к исследованию мира. Менее творческие дети выросли у родителей, которые не позволяли своим детям исследовать свои ощущения и идеи. Они не позволяли детям принимать решений, веря, что "ребенка нужно видеть, но не слышать". Наблюдатели описали воспитательные методы таких родителей, как сверхконтролирующие и чрезвычайно критические.

Полученные данные показывают, что наши прошлые детские опыты, возможно, влияют на нашу способность думать творчески. Люди, у которых были чрезмерно критичные и контролирующие все и вся родители, боятся выражать собственные чувства и идеи, как взрослые. Они боятся гибко думать, смотреть внутрь себя и идти по собственному пути. Если вы выросли в таком окружении, вам, возможно, трудно думать творчески. Вам трудно следовать своим ощущениям? Вы подспудно боитесь, что будете наказаны, если совершите ошибку? Вы чувствуете, что должны получить разрешение от других перед принятием важных решений? Если вы ответили "да" на любой из этих вопросов, вы, возможно, выросли в таком окружении, где не поощрялось творческое мышление.

Важно подумать о том, каким образом вы препятствуете себе думать свободно или открыто. Жизненно важно признать, что прошлые детские переживания с родителями и другими значимыми взрослыми, возможно, все еще влияют на вашу способность думать свободно и гибко. Вас, возможно, научили, что вы должны получить одобрение от вышестоящих (хотя таковых в трейдинге не существует) и что вы не можете доверять собственным восприятиям мира. Вы, может быть, также боитесь, что "сделаете что-то не так" и будете жестоко наказаны. Будучи взрослым, однако, полезно напоминать себе, что родителей, наблюдающих за каждым вашим движением, нет рядом с вами. Вы можете довериться собственному мнению. Вы можете действовать независимо и важным будет мнение единственного человека - Вас. Вам не нужно искать одобрения у других

Если вы хотите быть независимо мыслящим, творческим трейдером, важно выявить убеждения, которые удерживают вас от этого. Вы, возможно, научились ограничивать себя еще в детстве. Найдите убеждения, которые препятствуют вам думать творчески, и обнаружите, что вам стало легче думать о новых и прибыльных торговых идеях. Как только вы выпустите на волю свой творческий потенциал, вы достигнете новых высот, как трейдер.

14. ПОТОК И ПИКОВОЕ СОСТОЯНИЕ МЫШЛЕНИЯ

Многие опытные трейдеры говорят, что культивирование пикового мышления - ключ к прибыльной торговле. Например, бывают моменты, когда все спорится. Трейдер находится в гармонии с волнами рынка. Он ощущает, что должно случиться и, абсолютно безо всякой неуверенности в себе или колебаний может свободно и легко совершать сделку за сделкой. В такие моменты трейдер переходит на более высокий уровень психологического состояния, растворяясь в процессе торговли. Все внимание сосредоточено на трейдинге. Это приятное и полезное состояние. Не бывает, чтобы трейдер постоянно испытывал пиковое состояние сознания, но, возможно, в этом нет необходимости. Но такое состояние - хороший идеал, к

которому стоит стремиться. Всякий раз, когда Вы сможете вызвать пиковое мышление, ваша торговля будет наилучшей.

Что такое пиковое состояние ума? Для него существуют различные названия - "зона" или "поток". Пиковые состояния впервые начал изучать психолог Abraham Maslow, который исследовал самореализовавшихся людей, которые часто упоминали о пиковых опытах, когда они переживали высший уровень существования. Недавно психолог Mihaly Csikszentmihalyi исследовал людей, испытывающих "поток". Поток - это оптимальное состояние мышления. Это чистая радость личного опыта, когда все внимание сконцентрировано на текущей задаче. Чувство это настолько всеобъемлюще, что утрачивается ощущение себя. Одним из лучших примеров потока может служить альпинизм. Он требует сфокусированного внимания и в то же время чрезвычайно богат открытиями.

Исследования показали, что поток случается, когда проявляются восемь условий. Чем чаще вы будете испытывать каждое из этих восьми условий при торговле, тем быстрее трейдинг станет для вас приятным опытом потока. Давайте рассмотрим эти восемь условий, а также то, каким образом их можно выполнить. Во-первых, задача или цель должны быть достижимы. Другими словами, текущие цели не могут быть слишком абстрактными или чересчур далекими. Например, в трейдинге лучше просто совершать сделки вместо того, чтобы мечтать о прибыли или достижении нереальных показателей. Во-вторых, человек должен быть в состоянии интенсивно сосредоточиться на том, что он делает. В трейдинге жизненно важно иметь детальный план торговли и контролировать риск таким образом, чтобы вы могли спокойно сосредоточиться на отслеживании сделки. Кроме того, важно сохранять контроль над своими психологическими конфликтами и стрессовыми факторами таким образом, чтобы они не мешали вашей концентрации. В-третьих и четвертых, задача должна иметь ясные цели и постоянную обратную связь. Возможно, трейдинг может становиться опытом потока именно потому, что цели ясны и присутствует постоянная обратная связь. Подробный торговый план помогает вам сохранять ясность цели. А соответствующие сигналы, обусловленные заранее, осуществляют обратную связь. В-пятых, опыт потока затягивает вас глубоко и без усилий. Люди увлекаются настолько, что забывают о повседневных заботах. В-шестых, переживая поток, люди имеют четкое ощущение контроля над всеми своими действиями. Седьмое, в этом состоянии утрачивается ощущение себя. Некоторые трейдеры говорят, что, когда они в сделке, они настолько сконцентрированы на ней, что пропадает, например, застенчивость; уходят комплексы или зажатость. Они сосредотачиваются только на торговле. Наконец, и время, похоже, ускоряется. Часы могут пролетать, как минуты.

При подходящих условиях торговля вполне может быть опытом потока. В конечном итоге, вы сами выбираете свое отношение к торговле. Подходите к ней, как к приятному переживанию и вы получите удовольствие от этого путешествия.

15. СТРАТЕГИИ КОНТРОЛЯ ИМПУЛЬСИВНОСТИ

Наиболее серьезная болезнь многих начинающих трейдеров - недостаток дисциплины. Вместо следования плану сделки многие новички теряют контроль. Они импульсивно отказываются от своего плана, пожиная плоды в виде непостоянной прибыли, а чаще серьезных потерь. Психологи относятся к дисциплине как к "контролю импульсивности". Есть ряд классических исследований, которые иллюстрируют, как люди могут усилить свою способность управлять импульсами. Как трейдеру, Вам могут показаться интересными эти стратегии повышения уровня самообладания.

В оригинальном исследовании контроля импульсивности доктор Walter Mischel с коллегами изучили детскую способность откладывать вознаграждение. Подобно многим детям, участники были немного голодны, и им предлагалось закусить бубликами. Чтобы получить бублик, требовалось лишь нажать кнопку звонка и лаборант принесет заказ. Но был и подвох: Если бы они подождали, не поддаваясь искушению позвонить, они могли бы получить целую связку бубликов, отсроченной, но более желательной награды. В этом исследовании интересны ситуативные и психологические факторы того, как долго ребенок мог задерживать получение вознаграждения. Первый фактор - видимость награды, находилась ли она прямо перед ребенком или была спрятана. Как и ожидалось, трудно откладывать вознаграждение, если бублики лежат прямо перед Вами. Дети не могли ждать. Когда еда лежала прямо перед ними, они предпочитали съесть один бублик сразу, чем ожидать связку потом. Этот вывод особенно применим к трейдингу. В торговле считается не слишком разумным постоянно контролировать ход сделки на экране. Некоторые трейдеры говорят, что это во многом подобно игровому автомату. Он просто соблазняет Вас поиграть, когда в действительности вам нужно лишь ждать сигнала на выход. Если у Вас есть проблема с контролем импульсивности, Вам следует избегать гипнотизировать экран, когда нет неотложных причин контролировать сделку. Для борьбы с импульсивными искушениями можно использовать автоматические приказы вашей торговой платформы. Независимо от того, как Вы поступите, полезно помнить о естественной человеческой тенденции желания закрыть прибыльную сделку немедленно, чтобы избежать риска, вместо того, чтобы терпеливо ожидать сигнала и выйти согласно вашему плану торговли.

Для усиления контроля импульсивности можно также использовать стратегии мышления. Например, доктор Mischel обнаружил, что дети могли воздерживаться от желания съесть бублики, если сменяют точку зрения на них. Если они думали о бубликах, как о еде, им хотелось есть. Но если они представляли бублики, как деревянные или пластмассовые колеса, было гораздо легче удержаться. Точно так же, если они притворялись, будто вокруг бублика существует рама, и убеждали себя, что видят просто нарисованный бублик, им было легче откладывать вознаграждение. Эта находка также подходит для торговли. Одна из главных причин, заставляющих начинающих трейдеров отказываться от плана торговли заключается в том, что они рассматривают капитал, вложенный в сделку, как реальные деньги. Они думают о том, что именно могли бы купить на эти деньги, и как приятно было бы их тратить. Конечно, вложены как раз реальные деньги, но не стоит рассматривать их с такой точки зрения. Полезно относиться к капиталу настолько абстрактно, насколько возможно. Лучше видеть в нем проценты или только цифры, которые не касаются чего-либо материального. Так будет легче сохранять дисциплину. Также, как дети могут воздерживаться от бубликов, если не видят в них еду, трейдеры могут избежать действовать под влиянием страха и жадности, если не видят спрятанные в капитале автомобили, предметы роскоши или дома. Это может оказаться упражнением для ума, но это работает. Чем сильнее Вы абстрагируетесь от денег, вложенных в конкретную сделку, тем более логично и бесстрастно Вы будете действовать.

Если контроль импульсивности является для Вас проблемой, не теряйте надежды. Существуют стратегии, которые Вы можете использовать, чтобы поднять вашу способность сохранять дисциплину: избегайте излишне часто смотреть на экран и максимально абстрагируйтесь от сделки. Никогда не забывайте следовать подробному плану сделки; не оставляйте без указаний ни одну возможность развития событий или будете подвергаться соблазну отказаться плана, Вы сможете более последовательно и прибыльно торговать, и достигнете долгосрочного успеха побеждающего трейдера.