

БРЕТТ СТИНБАРДЖЕР

Психология трейдинга

*Инструменты и методы
принятия решений*

Перевод с английского



«Альпина Пабlishер»

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Москва
2013

[>>>](http://kniga.biz.ua) Купить книгу на сайте kniga.biz.ua

УДК 336.762.3:159.922
ББК 65.264.31:88.59
С90

Издано при содействии
Международного Финансового Холдинга
FIBO Group, Ltd.

Переводчик А. Шматов
Редактор В. Мылов

Стинбарджер Б.

С90 Психология трейдинга: Инструменты и методы принятия решений / Бретт Стинбарджер; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 368 с.

ISBN 978-5-9614-2215-3

Познать себя столь же важно, как познать рынок, — утверждает Бретт Стинбарджер, один из ведущих американских психотерапевтов и одновременно активный трейдер с более чем 30-летним стажем. В книге он открывает перед нами двери своего кабинета и демонстрирует, как трейдеры могут определять и нейтрализовать психологические проблемы, мешающие успешной торговле. Автор предлагает практические методы, позволяющие трейдеру изменять свой внутренний эмоциональный мир и в дальнейшем самостоятельно справляться с психологическими трудностями. Это делает книгу уникальной. Наряду с этим доктор Стинбарджер излагает собственные оригинальные торговые идеи.

Применив изложенные в книге способы интеллектуального и эмоционального самопознания, трейдеры смогут не только заглянуть себе в душу, но и пересмотреть свой подход к риску и вознаграждению.

УДК 336.762.3:159.922
ББК 65.264.31:88.59

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.

© Brett N. Steenbarger, 2003

Опубликовано по лицензии

John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

ISBN 978-5-9614-2215-3 (рус.)
ISBN 978-0-471-26761-4 (англ.)

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

[>>>](http://kniga.biz.ua)

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к русскому изданию	9
Предисловие.....	11
Благодарности.....	15
Введение.....	17
ГЛАВА ПЕРВАЯ. Женщина, которая не могла любить	
Путь к успеху в производстве автомобилей	19
Сью, оставшаяся в живых	20
Поиск решений под грузом проблем.....	25
Ускорение перемен с помощью «противоестественных» действий	26
Против течения вместе со Сью.....	27
Находим решения	29
Бесстрашный анализ трейдинга	30
Анализ решений	33
Осуществление решений	35
Заключение.....	39
ГЛАВА ВТОРАЯ. Студент, который не хотел учиться	
Неудачник Кен	41
Диверсификация в жизни и на рынках	44
Психология паралича	47
Решения и неопределенность.....	49
Изменение формулы риска и вознаграждения.....	52
Смещение риска и вознаграждения в трейдинге	54
Музыка, настроение и модулирующий аккорд.....	56
Модулирующий аккорд Тома	57
Сломать рутину	59
Ломка рутины в трейдинге	61
Заключение.....	64
ГЛАВА ТРЕТЬЯ. Человек-«Вулворт»	
Интервью из ада	67
Наблюдение за моделями	69
Как активировать «внутреннего наблюдателя».....	73

Трейдинг по правилам	76
Измерьте свою эмоциональную температуру	78
Как сделать себе прививку от стресса	81
Усилия и эмоциональные изменения	83
Трейдер как наркоман: нарушение стопов	84
Как научиться соблюдать правила в трейдинге	85
Использование эмоций для торговли в противоход	88
Заключение	90

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ. Когда трейдер не в своем уме

Самые сильные очки в мире	93
Фил, заядлый трейдер	97
Изучение раздвоенного ума	101
Ум трейдера	102
Ориентированное на решение управление капиталом	105
Торговля с кушетки	107
Смена личностей в трейдинге	108
Стационарность и настроения рынков	111
Заключение	114

ГЛАВА ПЯТАЯ. Мэри, Мэри, без чувства меры

Что там в дневнике у Мэри	117
Разрушение зоны комфорта	121
Повторяющиеся стереотипы	123
Изменение повторяющихся стереотипов	126
Делать то, что кажется противоестественным	129
Соппротивление добру	131
Создание в трейдинге сильных эмоциональных переживаний	136
Заключение	140

ГЛАВА ШЕСТАЯ. Злые пауки

Коммуникации и метакоммуникации	143
Метакоммуникации в трейдинге	146
Телесные коммуникации у трейдеров	151
Подсознательный разум	155
Знать больше, чем вы знаете: неявное обучение	158
Как разобраться в сложностях рынков	161
Заключение	164

ГЛАВА СЕДЬМАЯ. Большой человек под кроватью

Большой тихий Уолт	165
Создание сильных новых переживаний	168
Регрессия: путешествие ума во времени	170
Сквозь портал времени	171

Что делать, когда передачи заблокированы.....	174
Новизна: ключ к изменению.....	177
Новизна в терапии: создание переводов	178
Роль консолидации в изменении.....	182
Консолидация Уолта.....	187
Заключение.....	189

ГЛАВА ВОСЬМАЯ. Погребенный заживо!

Искусство тайминга в психотерапии и трейдинге.....	191
Маркеры и рынки	195
Маркеры и NYSE TICK	198
Сила снов	201
Мечты как эмоциональные коммуникации	204
Повторяющиеся сны: темы жизни.....	205
Гипноз: путешествие к другим умам	207
Транс на ходу: сны наяву	212
Заключение.....	214

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ. Транс-формация мышления

Шкала настройки сознания	217
Изменение поведения путем изменения контекста.....	222
Травма и шкала настройки	224
Д-р Бретт получает странные послания.....	228
Умственные эксперименты	229
Составление умственного ландшафта.....	232
Эксперименты в трейдинге.....	234
Заключение.....	236

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ. Дождевик в шкафу

Остановка во время утренней суматохи.....	239
Остановка по пути в Нью-Йорк	241
Мы знаем больше, чем мы знаем, что знаем.....	242
Джоан и ее внутренние голоса	243
Устранение многоликости	248
Триггеры.....	249
Колыбельная для Джоан	252
Когда усилия по изменению заканчиваются неудачей	255
Заключение.....	257

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ. Искусство пинбола

Создание моделей мира.....	261
Моделирование себя как трейдера	266
Пинбол на рынке	267
Обратная торговля: смешивая карты трейдеров	269

Внутренние карты и кляксы.....	274
Карты и язык трейдеров	280
Заключение.....	283

ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ. Сессия под прицелом

Джек — человек в кризисе.....	285
Жизнь бросает вызов	290
Когда на карту поставлено все	291
Преимущество кризисного консультирования.....	293
Торговый кризис д-ра Бретта	294
Создаем изменения, создавая новые роли.....	297
Прыжки и темпы	299
Заключение.....	303

ГЛАВА ТРИНАДЦАТАЯ. Доза профанации

Разберитесь в ваших отношениях с самим собой.....	307
Самовлюбленный Дейв	309
Регрессия и множественность.....	310
Нарциссизм и регрессия	312
Состояния повседневного опыта	314
Усилие и частичное сознание.....	316
Достижение нового состояния ума.....	319
Изменение позы ума	323
Заключение.....	327

ГЛАВА ЧЕТЫРНАДЦАТАЯ. Торговля с кушетки

Суждения о психологии трейдинга.....	331
Изменение вашего ума: применение принципов.....	337
Согласование трейдинга с индивидуальностью	343
На переднем крае: совершенствование торгового мастерства	345
Неявное значение исследования неявного обучения.....	348
Величие и приобретение мастерства	351
Гравировка по мозгу	353
В поисках успеха на рынках.....	358

Библиография	361
---------------------------	------------

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

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

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

Трейдинг — та же война, только с самим собой.

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

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

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

В США очень популярна психотерапия — если в жизни что-то «поломалось», люди спешат за помощью к профильному специалисту. И это правильно — не стоит рассчитывать, что вы в состоянии решить все свои

проблемы в одиночку. А вот куда идти тому, у кого хронически не ладится торговля?

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

Прочитайте эту книгу — потраченное время обязательно окупится. Даже если вы давно победили своего собственного дракона и торгуете в свое удовольствие — вам просто понравится стиль изложения. А некоторые мысли доктора Стинбарджера достойны того, чтобы украсить цитатник любого трейдера: *«Психологически грамотные трейдеры создают модели самих себя в наилучшей форме и затем сознательно стремятся следовать им. Великий человек, сказал однажды Ницше, это актер, разыгрывающий свой собственный идеал. Это замечательная формула и для жизни, и для успеха на рынке — станьте актером в спектакле по пьесе из ваших самых высоких устремлений»*.

Олег Бурцев,
руководитель аналитического отдела
МФХ FIBO Group

ПРЕДИСЛОВИЕ

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

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

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

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

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

всего шансов достигнуть целей тогда, когда мы можем оторваться от бессмысленного повторения прошлого и выработать свежие решения жизненно важных проблем.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

БЛАГОДАРНОСТИ

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

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

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

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

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

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

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

Безусловно, все это не осуществилось бы без благотворного влияния моих ученых коллег с кафедры психиатрии и бихевиоризма Медицинского университета штата Нью-Йорк (SUNY Upstate Medical University), особенно Роджера Гринберга, Мантоша Дьюэна и Джона Мэнринга. А мои добрые друзья и корреспонденты по трейдингу Генри Карстенс, Саураб Сингал и Стив Уиздом обогатили книгу своими вдохновляющими идеями. Кроме того, я обязан Марку Махорни за его превосходную работу на сайте *Great Speculations* (www.greatspeculations.com), а также Фрэнку и Крис Лайнет, Сьюзан Нидерхоффер, Арнольду и Роуз Растин за их теплоту, юмор и ценные мысли. С благодарностью снимаю шляпу перед Йелом Хёршем, Эндрю Ло, Сэмом Айзенштадтом и Джеффом Карменом за их образцовые исследования и личную поддержку.

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

ВВЕДЕНИЕ

ВЗГЛЯД С ВЫСОТЫ ОГРОМНЫХ ПЛЕЧ

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

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

Дорогой Виктор!

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

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

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

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

Пребывая в этом состоянии смирения, я также по-новому увидел вашу книгу. Когда я читал «Образование спекулянта» (The Education of a Speculator) в первый раз, то сосредоточился на личной истории — событиях, которые способствовали успеху на рынках. Перечитывая книгу, я увидел ее в ином свете — как дань тем моральным и личностным факторам (особенно вашего отца), которые повлияли на успешное становление личности. После этого отпуска, однако, для меня открылось совершенно новое прочтение. Теперь я смог оценить вашу книгу как более ясно выраженное воздаяние людям, ставшим для вас образцами для подражания. Она — признание и выражение благодарности Артуру Нидерхофферу, Джеку Барнаби, Тому Уизвеллу, Фрэнсису Гальтону и многим другим, отдавшим больше, чем возможно когда-либо полностью возместить.

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

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

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

*С уважением,
Бретт*

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

Б. С.

ГЛАВА ПЕРВАЯ

ЖЕНЩИНА, КОТОРАЯ НЕ МОГЛА ЛЮБИТЬ

*Решения — это стереотипы, которые мы
устанавливаем между проблемами.*

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

ПУТЬ К УСПЕХУ В ПРОИЗВОДСТВЕ АВТОМОБИЛЕЙ

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

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

Японские производители приняли радикально иной подход. Когда производство шло эффективно, они ускоряли конвейер до тех пор, пока не происходил сбой. Тогда они интенсивно изучали источник сбоя и при-

нимали профилактические меры. Со временем нашли много слабых звеньев в процессе производства и повысили как его эффективность, так и качество.

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

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

СЮ, ОСТАВШАЯСЯ В ЖИВЫХ

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

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

Сью, как оказалось, выросла, по существу, без родителей. Отец оставил семью, когда девочке было несколько месяцев, и она никогда его не видела. Мать была хронической кокаинисткой и не могла постоянно заботиться о дочери. Когда органам опеки стало известно, что мать Сью продавала свое тело, а также наркотики, чтобы финансировать свое пристрастие, тогда ее лишили родительских прав, а девочку забрали

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

из дома и передали бабушке. Хотя в то время Сью было только пять, она успела повидать целый парад мужчин, появлявшихся в жизни ее матери, стрельбу, поножовщину и множество стычек с полицией.

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

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

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

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

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

Сью покачала головой.

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

Другие студенты-медики считали Сью нелюдимой, с заскоками. Один профессор предложил ученице встретиться со мной, указав, что ее постоянная готовность к отпору мешает ей как следует учиться. На самом деле Сью была очень теплой и приветливой — если вам удавалось с ней сойтись. Она, однако, подпускала к себе немногих. Жизнь научила ее не до-

верить никому, особенно мужчинам. Когда они пытались с ней общаться, девушка инстинктивно их отшивала.

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

Отчужденность была ее защитным механизмом, работавшим много лет.

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

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

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

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

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

Но она не могла примириться с потерей бабушки.

Как люди справляются с потерями

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

Люди по большей части могут хорошо переносить потери, будь то на рынках или в жизни. Убыточные сделки, упущенные возможности в бизнесе, утрата друзей — все это болезненно, но, как правило, не катастрофично. Гораздо тяжелее потеря надежды. Когда трейдер на плохой сделке теряет значительную часть капитала, его угнетает не столько потеря какого-то количества долларов и центов, сколько утрата надежды на то, что их когда-либо удастся вернуть. Я вспоминаю, как один трейдер рассказывал мне, что всего за три месяца его портфель сократился на 50%.

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

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

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

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

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

Большинство таких погруженных в депрессию трейдеров считают источником своей подавленности убытки. Они забывают, что многие системные трейдеры теряют деньги в половине, а то и в большей части своих сделок, а время от времени переживают вереницу последователь-

ных убытков. Разница в том, что угнетенный трейдер теряет не только деньги, но и надежду. Автоматический трейдер продолжает торговать именно потому, что убытки встроены в систему. Лишенный механизмов ожидания убытков или управления ими, угнетенный трейдер не видит будущего и теряет мотивацию.

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

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

Сью опустила глаза и произнесла едва слышно:

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

Боль от измены самому себе не проходит

Я мужественно попытался скрыть свой шок.

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

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

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

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

ПОИСК РЕШЕНИЙ ПОД ГРУЗОМ ПРОБЛЕМ

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

Конечно, нет.

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

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

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

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

вниз, но это приводит лишь к тому, что он оказывается пойманным на сокрушительном падении.

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

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

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

УСКОРЕНИЕ ПЕРЕМЕН С ПОМОЩЬЮ «ПРОТИВОЕСТЕСТВЕННЫХ» ДЕЙСТВИЙ

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

Много лет назад я познакомился с молодым человеком, которому была нужна психотерапия из-за ощущения одиночества и социальной

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

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

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

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

ПРОТИВ ТЕЧЕНИЯ ВМЕСТЕ СО СЬЮ

Конечно, естественной в случае Сью была бы попытка убедить ее, что она должна продолжать учиться и привести Кенни на наши собеседования. Однако она услышала бы в этом требование предать бабушку и не только отказалась бы от лечения, но и, возможно, вообще его бросила. Нет, естественный ответ в данном случае не годился. Это похоже на те ситуации,

с которыми все мы сталкивались, когда хороший тренд уже начался, а мы не успели его поймать. Рынок движется, темп торгов ускоряется, и всеми фибрами души мы хотим догнать его. Но обычно именно в такой момент и происходит разворот. Тренд становится очевиден тогда, когда большинство игроков уже сделали свой ход. Требуется настоящая дисциплина, чтобы заметить собственное стремление вылезти на рынок и затем использовать эту информацию, чтобы ждать, ждать и ждать обратного движения.

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

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

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

Сю вскинула голову и впилась в меня взглядом.

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

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

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

— Мы делаем коллаж, — пробормотала Сю.

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

— Я хочу, чтобы мой ребенок знал все о своей прабабушке, — заявила Сю с чувством. — Мы собираем фотографии, письма — в общем, все,

что можем найти о Нане, и размещаем это на большом стенде. Когда ребенок достаточно подрастет, мы сможем вместе его рассматривать.

Мой тон несколько смягчился:

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

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

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

Сью не ответила. Но и не стала спорить.

Я тщательно подобрал слова:

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

— Что? — спокойно спросила Сью.

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

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

— Может быть, — сказала она наконец. — Может быть.

НАХОДИМ РЕШЕНИЯ

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

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

И, да, Сью оставила на коллаже место для диплома медицинского университета. Нана ценила образование — от этого было не открутиться!

Итак, Сью и Кенни собрались так или иначе создать хороший дом для своего ребенка, несмотря на трудности, связанные с работой и учебой. Вместе они настроились добиться успеха. Привитой им беспомощности как не бывало.

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

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

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

БЕССТРАШНЫЙ АНАЛИЗ ТРЕЙДИНГА

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

И терял деньги.

Постоянно.

Я получил отрезвляющий опыт. Мне, достаточно умному человеку с двумя учеными степенями, пришлось, как это ни унижительно, признать: лучшие инструменты и высокий уровень интеллекта не способны