

3. ДИСЦИПЛИНА, КОТОРАЯ ПРИНОСИТ ПРИБЫЛЬ

3.1 МИФЫ И ПРАВДА ПРО ДИСЦИПЛИНУ ДЛЯ ТРЕЙДЕРА

«Практика приживается и хорошая и плохая».

То, как мы ведем себя день за днем, становится нашим естественным поведением — хорошим или плохим.

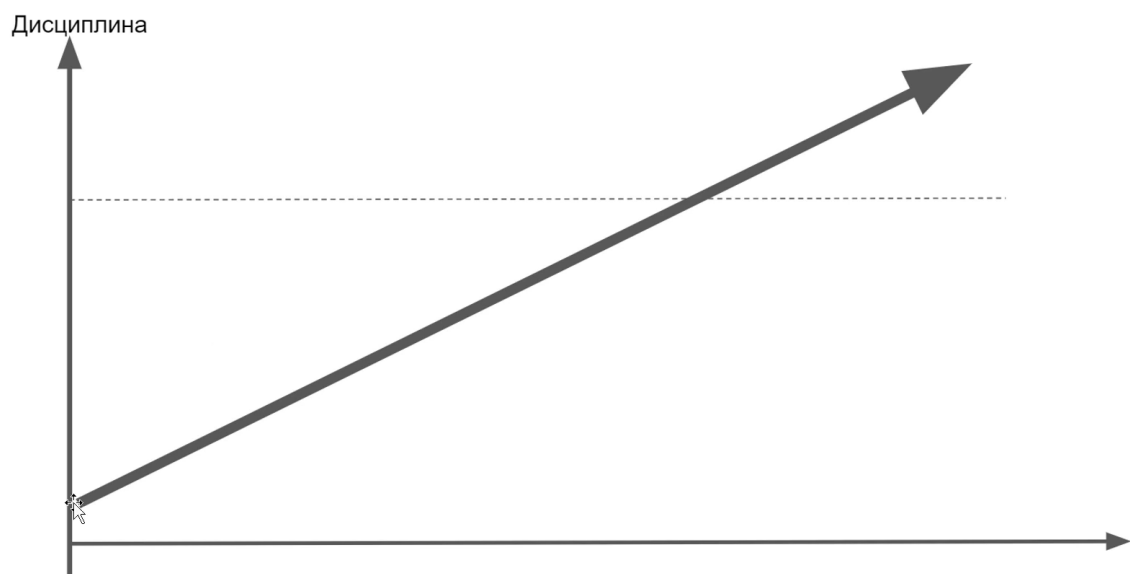
То, что мы повторяем много раз, становится нашей привычкой. Если трейдер привык терять деньги на протяжении года, то он будет продолжать их терять...

Как быть?

Одна часть трейдеров недооценивает важность дисциплины. Они уверены, что все дело в прибыльной стратегии и грааль от них где-то скрывают.

Другая часть трейдеров считает наоборот — без дисциплины в трейдинге нечего делать.

Рассмотрим график:



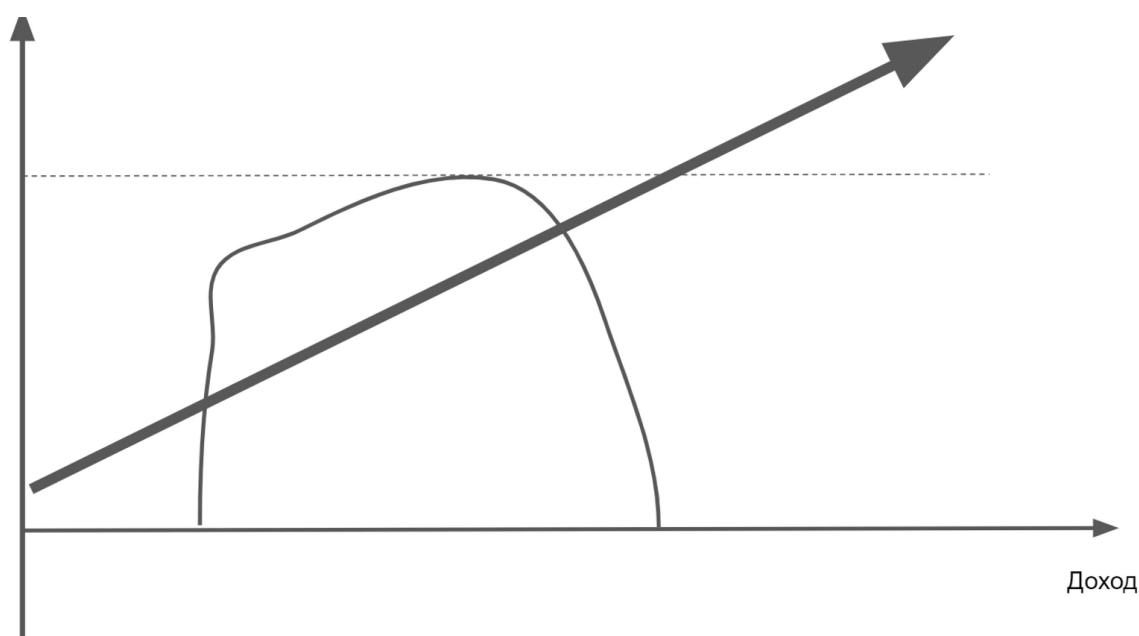
Существует предположение, что количество денег будет расти пропорционально того, какая у нас дисциплина.

Чем выше дисциплина, тем больше можно заработать.

На самом деле все происходит иначе!

У каждого трейдера есть определенный уровень дисциплины, который определен нашей природой, работой над собой в течение жизни. Кто-то развил дисциплину меньше, а кто-то больше.

Но на практике можно увидеть такую картину:



Трейдер приходит на рынок с определенным уровнем дисциплины и в самом начале все идет неплохо, доход растет. Он развивает внутренние качества, мотивирует себя, дисциплинирует, выявляет отрицательные моменты.

Потом он доходит до своего определенного уровня дисциплины, который дальше преодолеть невозможно и начинается снижение дохода.

Движение развития трейдера происходит по спирали. Он нарабатывает новые навыки, учитывает ошибки и постепенно развитие все же происходит.

Но относительно дисциплины необходимо избавиться от мифа, что доход будет расти пропорционально уровню дисциплины.

От чего зависит динамика результативности применительно к дисциплине?

Опыт, знание принципов и методов эффективной работы — не гарантия успешного результата.

- ◆ Секрет НЕ в скорости, а в процессе.

Быстрота и эффективность приходят за счет ЭКОНОМИИ движений. Если Вы думаете только о скорости, то Вам не избежать ошибок.

Цель: плавная и скупая на движения работа, а не суетливость.

- ◆ В трейдинге восприятие времени сильно зависит от контроля и ожидания событий.

Время замедляется, когда мы подготовлены и ускоряет ход, когда перескакиваем «с пятое на десятое».

Рынки воспринимаются как более медленные, когда мы знаем, что искать. Например выбрали по торговой стратегии какой-то один вариант развития событий, один паттерн и ждем его.

Если же трейдер не имеет определенного плана действий, готов торговать все, что видит или ему кажется, то он начинает суетиться, торопиться, сожалеть о пропущенных возможных сделках — то для него рынок ускоряется.

Конечный результат зависит от процесса подготовки.

Ничего не делается на авось в важной работе.

Каждая ошибка стоит денег.

- ◆ Ошибки накапливают издержки неэффективности и в целом это отрицательно влияет на всю работу.

Если до обучения вы привыкли подходить к торговле хаотично, у вас нет своей системы, не прописан торговый план и вы не привыкли анализировать статистику, то это стало вашим образом действий (привычкой) в трейдинге.

- ◆ Страх нарушает мыслительные процессы. В трейдинге он присутствует. Особенно когда мы меняем привычные шаблоны и паттерны поведения.

Мы не можем подготовиться к тому, чего не ожидаем.

В трейдинге неожиданность и неопределенность в правой части графика всегда присутствует. Никогда точно нельзя знать, что будет дальше. Эта неожиданность — сильный враг.

Подготовка оказывается бесплодной, если нас захватили врасплох и мы не можем понять, что происходит.

Цель: быть готовыми к чрезвычайным ситуациям чаще, чем не готовы.

Эффективность действий человека — как в результате эволюционного скачка — спроектирована, а не просто приобретена с опытом.

Ключ к проектированию — сбор статистических данных.

В трейдинге развитие происходит если мы накапливаем статистические данные о себе. Тогда наступает в голове прорыв и приходит понимание того, что мешало вести прибыльную торговлю.

Статистический анализ превращает наставничество в инструмент превентивного управления риском.

Слишком часто мы думаем об управлении риском только после убытков или понимаем слишком узко, учитывая стопы в отдельных сделках.

Статистический анализ — это анализ и предупреждение, как не потерять больше, чем мы изначально допускаем. И он крайне важен.

Гораздо эффективнее определить ПРИЧИНЫ успеха и применить эту информацию, чтобы лучше использовать свои сильные стороны.

Большинство проблем объясняется и эмоциональными проблемами и НЕДОСТАТОЧНЫМ профессионализмом.

Для баланса важно концентрироваться не только на своих ошибках (убытки, неправильно поставленные стопы), но и на своих достижениях. На том, что у вас получается лучше всего. И эти сильные свои стороны нужно использовать.

А чтобы их использовать, нужно анализировать каждую положительную сделку, стараться понять, что в этой сделке вам принесло деньги и как эти действия повторять чаще.

Статистический анализ заостряет внимание на процессе торговли. Если вы постепенно совершенствуете этот процесс, прибыль придет.

Если вы совершаете ряд убытков, то это означает, что вы неправильно видите рынок или ваша голова занята чем-то другим.

Стабильность результатов независимо от доходности нескольких последних сделок является мерой мастерства.

Важны не отдельные сделки, а стабильность результата, независимо от доходности нескольких последних сделок.

Какие для этого есть инструменты:

- ◆ Торговый план (как намерены торговать).

- ◆ Цели (к чему стремиться в торговле).
- ◆ Наблюдения (о себе и о рынке).

С помощью дневника наблюдения превращаются в действия (диагностика и решение).

Это ключевой момент, который снимают большинство вопросов о дисциплине, ненужных действиях в дисциплине и направляет ваше внимание на то, что действительно важно.

Вся деятельность становится самообучением, если она происходит в соответствии с конкретными планами совершенствования.

Как составить план совершенствования?

Перед тем, как вы откроете терминал задайте себе эти вопросы:

- ◆ Над чем я сегодня буду работать (устранять ошибки или усиливать свои сильные стороны — это зависит от статистического анализа, проведенного ранее)?
- ◆ Как я буду над этим работать?
- ◆ Как я узнаю, что добился успеха (определить для себя период времени)?
- ◆ Узнал ли я сегодня то, что могу использовать завтра?

Роль дневника: сформулировать ответы и удерживать их в сознании.

Привитие положительных результатов связано с усилием, с затратами, с формированием новых привычек, новых нейронных связей и для этого нужно время и силы.

Рынок решает, сделаем ли мы сегодня деньги, но мы определяем, потеряем ли и если да, то сколько.

Единственная вещь, которую мы можем контролировать в торговле — это убытки.

Если стратегия разумна, у нас есть преимущество.

С течением времени правильная торговля становится прибыльной торговлей.

ПРАВИЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ = ПРИБЫЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ

Думая о том, как торговать хорошо, мастера трейдинга совершенствуют себя, а не борются с рынком.

Дневник не заменяет практику, но позволяет четко сформулировать план действий без опасности искажения.

Ведя дневник, вы общаетесь сами с собой: наставник внутри вас общается с трейдером.

Рынку никогда нельзя доказать ничего. Единственный враг в трейдинге — это мы сами.

План действий без искажения помогает определить дневник. По дневнику видны факты, которые реально мешают и реально помогают.

Цели, которые мы ставим в результате анализа дневника повышают динамику результативности такими способами:

- ◆ концентрируют внимание исполнителей
- ◆ направляют внимание в нужную сторону
- ◆ поощряют упорство
- ◆ облегчают новые подходы в решении проблем.

Цели могут быть разными на разных стадиях развития мастерства.

Неэффективные цели:

- ♦ **Неопределенность.** Формулировка в общих чертах, например «Я буду более дисциплинирован». Не определяется направление, в котором нужно работать.
- ♦ **Неизмеримость.** Например: «Я буду торговать с большей уверенностью», «Я буду торговать на отлично». Прогресс оценить невозможно.
- ♦ **Нет ориентации на действие.** Цель заявляется как конечный результат без указания необходимых действий «Сегодня я сделаю деньги».
- ♦ **Нереалистичность.** Цели недостижимы («в этом месяце я хочу получать прибыль каждый день») или их слишком много. Цели должны быть привязаны к вашим реальным возможностям.
- ♦ **Несвоевременность.** Цели настолько отдалены, что не могут направлять текущую деятельность («Я хочу, чтобы это был мой лучший год»). Цели нужно делить на более мелкие масштабы, измеряя и ставя конкретные цели до дня (что можно сделать сейчас, чтобы приблизиться к этой цели).

Четко расставленные приоритеты, совершенствование техники и тактики, основываясь на статистике и дневнике приводят к результатам.

Каждый из приоритетов необходимо воплотить в конкретные цели на неделю.

Достижения фиксировать в дневнике результативности (можно завести отдельный дневник результативности или добавить колонку в общем дневнике сделок).

СТРУКТУРА УСИЛИВАЕТ МОТИВАЦИЮ.

Чем понятнее и проще вы опишите план действий, тем легче их будет выполнить, тем эффективнее будет результат.

Цели могут понижать результативность, если они неадекватны.

Сделки имеют больше шансов стать произведением искусства, если они опираются на науку.

В нашем случае наука — это статистический анализ нашей работы с помощью дневника сделок.

3.2 КАК ИЗМЕНИТЬСЯ ТАК, ЧТОБЫ НАВСЕГДА?

Устойчивое внимание создает устойчивое намерение.

Субъективный опыт может портить торговлю, а может служить источником новых идей.

Как же проводить трансформацию трейдера, но чтобы старые опыт и знания не портили прогресс?

Есть такое выражение: «Медленно значит эффективно. Эффективно значит быстро. Медленно значит быстро.»

Т.е. ключ к успеху лежит в последовательном продвижении к тем вещам, которые улучшают нашу работу.

У каждого трейдера существует некая своя шкала настройки сознания. Можно провести аналогию с радиостанциями.

Разные частоты — разные станции. У каждой частоты свое содержание, звук и стиль. Большую часть мы слушаем 1-2 любимых канала.

Как это переложить на трейдинг?

В нашей шкале сознания поведение трейдера, которое присутствует у него в торговле, уместается в одно-два любимых подхода, с помощью которых он все время получает результаты.

Если трейдер привык действовать на частоте неэффективной (рисковать, не ставить стопы, не придерживаться торгового плана), то и результаты у него соответствующие. При этом ему не приходит в голову мысль «переключить радиостанцию на другой канал».

Это доказывает то, что мы способны заучивать новые модели поведения до автоматизма. Примером этого утверждения может служить управление автомобилем в самом начале обучения вождению и спустя, например, год после начала обучения.

Если переложить это на трейдинг, то застревая на какой-то частоте, совсем легко забыть о существовании переключения.

Если ваш шаблон поведения в трейдинге не приносит вам денег, то этот шаблон поведения надо обязательно зафиксировать и переключить на другой. На тот, который деньги приносит.

Проводя аналогию с радиостанцией — если она не нравится, то мы не обязаны ее слушать. Мы можем переключить настройки и попасть на другую радиостанцию, которая будет нравиться.

Свойство мозга заключается в том, что переключение настройки шкалы сознания происходит таким образом: сложную картинку мозг складывает из простых элементов.

Применительно к трейдингу — мы видим результат, который нам не нравится, его нужно разбить на простые составные части, которые к нему приводят.

Например торговый месяц закрылся с убытком. Необходимо проанализировать по дневнику сделок свою работу и выявить какие шаблоны поведения приводят к этим убыткам.

Возможно это чрезмерный риск, либо перескакивание с одной стратегии на другую.

Элементы, которые не ведут к деньгам — постараться постепенно исключить из своей торговли.

В настройке шкалы сознания огромную роль играют усилия.

Усилия — «деньги», которые мы платим за изменения.

Чем больше сил, внимания и времени мы вкладываем в какую-то деятельность, тем больший результат мы там получим.

Для того, чтобы эффективно переключить настройку сознания необходимо научиться обрабатывать информацию иным способом.

Необходимо посмотреть на свою деятельность, увидеть, что ведет к хорошим результатам, что ведет к плохим результатам и эту картину увидеть в общем.

В этом случае очень эффективно упражнение «Торговый наставник»:

- ♦ открывайте сделки так, как будто учите начинающего трейдера
- ♦ рассматривайте свою позицию, как сделку ученика (что вы ему скажете)
- ♦ проявите себя как максимально эффективный наставник
- ♦ сравните: что вы говорите себе и своему «ученику»

В идеале необходимо делать это упражнение после каждой сделки в течение 7-10 дней.

Выполняя данное упражнение происходит переключение «с одной радиостанции на другую», происходит обработка информации иным способом.

Во внешних условиях ничего не изменилось (терминал остается прежним, сделки открываются и закрываются), но подходя к торговой ситуации другим способом, анализируя ее чуть-чуть по другому, решения могут быть совершенно другими.

Цель переключения шкалы настройки сознания и упражнения: найти то, что вы умеете делать лучше всего и сделать из этого шаблон для будущего развития.

Нужно сосредотачиваться не только на ошибках, но и развивать паттерны поведения, которые приносят деньги.

Если чувствуете, что застряли в торговле (есть торговая система, написан торговый план, но что-то идет не так):

- ♦ Применяйте новые способы обработки информации (упражнение «Торговый наставник»).
- ♦ Если много убытков, делайте паузу в торговле дольше, чем обычно.

- ◆ Переключайте восприятие (как передачи в автомобиле).
- ◆ Повышайте уровень энергии (физической и эмоциональной).

КАЖДОЕ ДЕЙСТВИЕ, КОТОРОЕ ПРИНОСИТ ПРИБЫЛЬ НУЖНО СДЕЛАТЬ ПРИВЫЧКОЙ.

Подход, который принесет в конечном итоге положительную динамику, рост депозита из недели в неделю и возможность регулярно выводить деньги с рынка звучит так:

ДЕЛАЙ ЧТО МОЖЕШЬ ТАМ ГДЕ ТЫ ЕСТЬ С ТЕМ ЧТО ИМЕЕШЬ.

3.3 МЕТОД 3-Х НЕДЕЛЬ

Как за 21 день существенно улучшить свою работу и поменять взгляд на привычные происходящие вещи?

Метод 3-х недель помог многим изменить восприятие результатов своей работы.

Обработка информации немного иным способом позволяет поменять привычные действия и найти источник мотивации продолжать работать.

Финансы — это область с экстремальными условиями работы. Чтобы добиться наилучшей адаптации, существуют специальные программы подготовки.

Когда в трейдинге ставится цель, то она должна быть реалистичная, достижимая и привязана ко времени.

Для того, чтобы поставить такую цель необходимо сделать такое упражнение:

1. На листе бумаги напишите цифру, которую вы хотите зарабатывать в месяц. На сколько бы вы хотели увеличить депозит?
2. В дневнике сделок проанализируйте свою торговлю за последние 3-4 недели и ответьте себе на вопрос: сколько вам удавалось в среднем в неделю заработать? Запишите эту цифру.
3. Разделите желаемую сумму (ту, которую вы записали первой) на 4.
4. Сравните ее с реальной. На сколько процентов она отличается (в большую или меньшую сторону).
5. Прибавьте к реальной 20-30%. Это и будет ваша реальная достижимая цель.

На примере это упражнение выглядит так:

Желание делать 1000\$ в месяц.

Реально в неделю сейчас получается + 35\$ в среднем.

$$1000 / 4 = 250\$$$

«Могу» меньше, чем хочу почти в семь раз (!)

Реалистичная цель на неделю: $35 + 30\% = 45,5\$$

Метод 3-х недель позволяет обрабатывать информацию иным способом.

Первая неделя:

Необходимо завести таблицу строго по образцу:

1 НЕДЕЛЯ

Точка А (в неделю)	Цель на неделю (точка А + 30%)	Отметка о выполнении (сколько по факту)	Отклонение
500	650	800	+150

1-я колонка — стартовая позиция

2-я колонка — цель на следующую неделю.

3-я колонка — результат за неделю

4-я колонка — отклонение. На сколько мы отклонились от цели за неделю (в большую или меньшую сторону):
результат за неделю минус цель на неделю ($800 - 650 = +150$)

Вторая неделя:

Продолжаем заполнять таблицу:

2 НЕДЕЛЯ

Точка А (в неделю)	Цель на неделю (точка А + 30%)	Отметка о выполнении (сколько по факту)	Отклонение
500	650	800	+150
650	845		

Необходимо снова поставить цель на следующую торговую неделю. Это будет цифра, которую мы обозначили целью на первой неделе (650)

Цель на вторую неделю - это стартовая точка А $650 + 30\% = 845$

В конце торговой недели считаем сколько получилось заработать по факту и отклонение. Результаты заносим в колонки 4 и 5.

Отклонение может быть как положительным, так и отрицательным.

Третья неделя:

3 НЕДЕЛЯ

Точка А (в неделю)	Цель на неделю (точка А + 30%)	Отметка о выполнении (сколько по факту)	Отклонение
500	650	800	+150
650	845	500	-345
650	650		

На третьей неделе точка А остается неизменной (650).

Цель на неделю - закрепляем точку А (650)

В конце торговой недели считаем сколько получилось заработать по факту и отклонение. Результаты заносим в колонки 4 и 5.

Хитрость данного подсчета состоит в том, что мы воспринимаем первую колонку и последнюю. Мозг работает так, что информацию посередине он не воспринимает, а отмечает только конечные цифры.

И если мы видим, что на второй неделе отклонение было отрицательное (хотя в целом неделя закрылась в плюс), мозг запоминает данную информацию и уже на третьей неделе мы более контролируем свою торговлю и не расслабляемся. Это позволяет держать себя в тоне и дисциплинированно работать.

Обработывая информацию иным образом получается практически положительная статистика

ЕСЛИ СТАРТ ИЗ МИНУСА

Цель: уменьшить минус (!) Постепенно.

Глобальная цель: дойти до нуля.

Закрепиться на этом уровне.

Запланировать рост.

Схема применения метода 3-х недель:

3 недели работаем

Перерыв 2 недели (не учитываем таким образом статистику ставя цели, а работаем по обычному торговому плану)

3 недели работаем

3.4 КАК РАБОТАТЬ С ЭМОЦИЯМИ

Как определить свой потенциал и получить желаемое? Что делать с эмоциями и какой лично у вас запас психоэмоциональной энергии?

С эмоциями, как и с риском можно научиться работать так, чтобы они не мешали, а помогали в работе.

Условие появления результата — пережитый опыт.

Например, чтобы стать профессионалом, надо целенаправленно потратить 10.000 часов или чтобы узнать человека надо провести с ним лицом к лицу 200 часов.

В трейдинге существует определенная проблема. Это психоэмоциональное состояние.

Стратегия работы трейдера состоит из трех этапов:

- ♦ этап ДО — анализ, подготовка (посмотрели график, пролистали скрины, проверили напоминания)
- ♦ этап ВО ВРЕМЯ — отслеживаем соответствие плану, запас хода, психоэмоциональное состояние, не придумывать развитие сценария — опираться на факты (уровни, сетки, ближайшие уровни слева)
- ♦ этап ПОСЛЕ — запись в дневник, анализ ошибок (придумать систему мотивации НЕ делать сделок не по системе).

Большой объем учитываемой информации, которую необходимо контролировать одновременно, плюс сами результаты сделок ложатся тяжелым эмоциональным грузом на плечи трейдера и системно работать долго и регулярно становится очень сложно, если не разбираться со своими эмоциями.

Необходимо задать себе вопрос: с какого именно момента я начинаю терять над собой контроль?

При этом важно учитывать тот факт, что невозможно себя контролировать все время, но можно это делать в течение определенного промежутка времени.

Почему себя невозможно контролировать постоянно?

Психологический ресурс имеет:

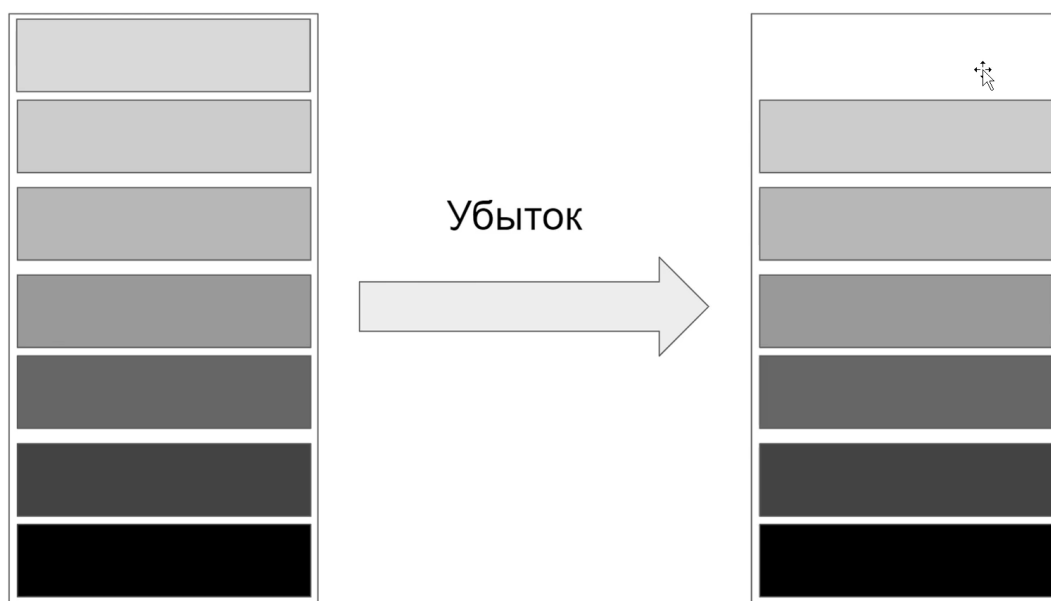
- ♦ «запас», по истощении которого трейдер выходит из себя и в дело вступают эмоции.
- ♦ «запас устойчивости»
- ♦ «резерв здравомыслия».

И этот психологический ресурс у каждого свой.

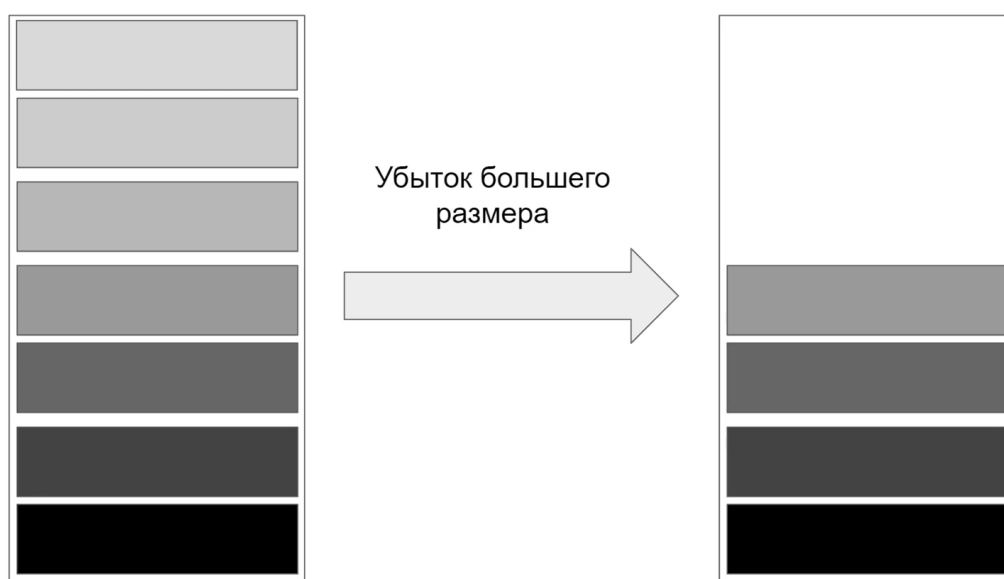
Например у трейдера есть определенный заряд психоэмоциональной энергии для того, чтобы ее потратить на трейдинг:



Если трейдер получает убыток, то заряд этой психоэмоциональной энергии уменьшается:



Если убыток продолжает расти (вторая, третья, четвертая отрицательные сделки), то это приводит к еще большему снижению психоэмоциональной энергии:



Но спустя время психоэмоциональный ресурс способен восстанавливаться:



Себе необходимо всегда давать время на восстановление.

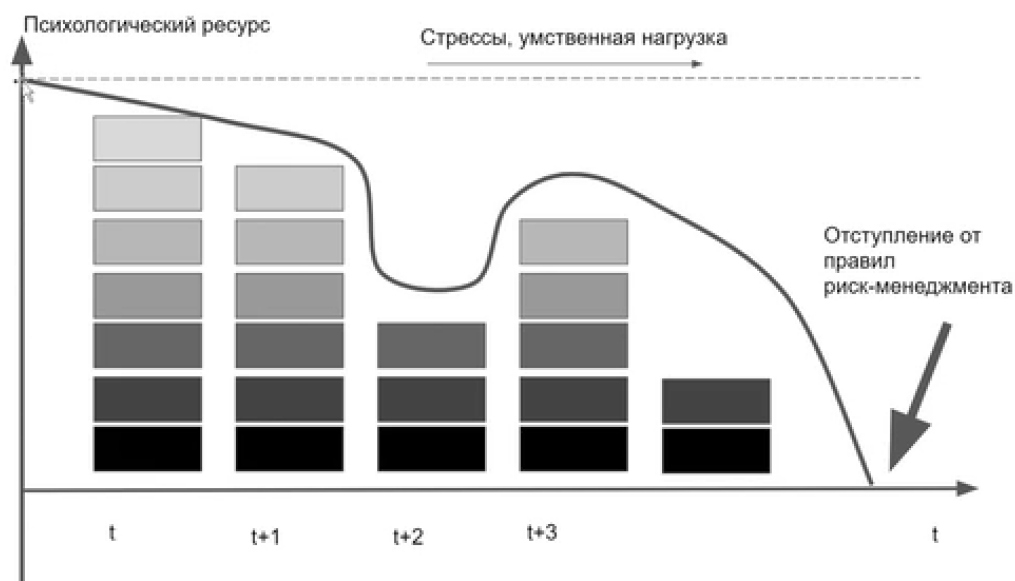
У каждого человека психологический ресурс свой. Не только от природы, но и в следствии работы над собой.

Одно и тоже событие на каждого действует по разному.

Эмоциональное состояние напрямую влияет на склонность к риску.

Как подавленность, так и эйфория ведут к проблемам. Если трейдер находится в эйфории — он склонен рисковать больше, а если трейдер подавлен, то он начинает неадекватно оценивать риск, зажимать его до недопустимых цифр — убытки хоть и маленькие, но они накапливаются и ведут к потере значительной части капитала.

Схематично работу трейдера с запасом психологического ресурса и с течением времени можно изобразить так:



Чем больше стресс и умственная нагрузка, тем отступление от правил риск-менеджмента случается все чаще и чаще и психологический ресурс трейдера постепенно уменьшается.

Как же вовремя восполнять свой психологический ресурс и обходить «эмоциональные ямы» без ущерба для заработка?

Нужно постараться оставаться в состоянии равновесия.

Чем меньше психологического ресурса в конкретный момент времени (t), тем хуже качество принимаемых решений.

К оценке позиции желательно всегда подходить с полным запасом психоэмоционального ресурса — только тогда трейдер способен здраво оценить ситуацию и правильно принять решение.

Системная работа над собой — это ежедневная и неотъемлемая часть общего процесса торговли. И работа с психоэмоциональным ресурсом не менее усердная, чем при анализе точек входа и выхода (когда тратится максимум энергии).

На психоэмоциональную энергию влияет все, вплоть до режима дня. И важно брать под контроль даже собственный режим дня, потому, что это помогает держать себя в ресурсе, на уровне высокой энергии.

На начальном этапе эта работа требует очень много энергии, сил, внимания, трудозатрат и не всегда приятно с этим работать.

Как проверить в каком состоянии находится трейдер (в истощенном или в комфортном)?

Существуют признаки **КРАСНОЙ** и **ЗЕЛЕННОЙ** зоны.

Рекомендуется задавать себе определенные вопросы и проверять себя как минимум, один раз в месяц, чтобы вовремя заметить психоэмоциональное истощение.

ПРИЗНАКИ КРАСНОЙ ЗОНЫ:

- открытая сделка заставляет пребывать в состоянии напряжения
- вы часто проверяете рынок, следите за каждым его колебанием
- часто курите
- сердце при открытии и загрузке терминала после того, как вы долго не проверяли рынок, бешено стучит
- есть ощутимый риск неограниченного убытка и потери значительной части капитала за относительно короткий период времени
- у вас по каким-то причинам открыта крупная позиция
- вы «немножко» передвигаете стоп-лосс
- вы теряете крупную сумму, но не придаете этому особого значения.

Если Вы нашли хотя бы три признака риска, то скорее всего вы движетесь к красной зоне.

ПРИЗНАКИ ЗЕЛЕННОЙ ЗОНЫ (КОМФОРТНОГО СОСТОЯНИЯ):

- открытая позиция приносит удовольствие, а не страх
- в отношении позиции имеется здоровый интерес

- вы не прикованы к компьютеру, чтобы ежеминутно проверять рынок
- есть некоторое равнодушие и отстраненность от рынка (вы нормально существуете)
- вы чаще находитесь «вне позиции» и вам видны благоприятные возможности
- вы относитесь к убыткам, как к процессу

Если присутствуют пункты из этого списка, значит вы находитесь в более-менее комфортном состоянии.

Используйте эти списки как можно чаще, чтобы вовремя реагировать на психоэмоциональное истощение.

Существует такая проблема, как неумение вести трудоемкую целенаправленную работу длительное время. Какое-то ограниченное время мы работаем, а потом либо теряем к этому интерес либо понимаем, что нужно приложить гораздо больше усилий, чем представляли на начальном этапе и дело откладывается в долгий ящик.

Как с этим бороться:

- ◆ Необходимо понять, что работать надо не на износ, а рывками: мобилизовали себя, поработали — отдохнули — снова мобилизовали себя, поработали — отдохнули. Важно не забрасывать целенаправленное поведение.
- ◆ Что делать если эмоции, как положительные, так и отрицательные, зашкаливают? Необходимо постараться выровнять эмоциональную температуру.

Положительные и отрицательные сделки с точки зрения температуры должны влиять на вас одинаково.

Что делать?

Научиться себя хвалить за хорошие сделки, даже за самые маленькие.

Научиться с таким же нейтралитетом воспринимать свои неудачи. Не винить и уничтожать себя за убыточную сделку, а принять ее нейтрально.

Это можно делать «здесь и сейчас». Необходимо сразу обращать внимание на то, что вы чувствуете и старайтесь снизить градус отношения к сделке. Не наказывайте себя за убыток, например, а просто переключите свое внимание на что-то положительное.

Важно себя не ругать (убытки — это неотъемлемая часть трейдинга), а дать себе время для того, чтобы перезарядить психоэмоциональное состояние.

- ◆ Что делать для тех, кого все время тянет быть в рынке?

Заведите реальный центовый счет. И как только появляется желание торговать не по системе — переходите на реальный центовый счет и торгуете. Мозгу все равно, где получать эмоции, но лучше это сделать с минимальными потерями для своего основного счета.

- ◆ Нужно напоминать себе регулярно о правильных действиях: открыть конспект, прочитать тезисы, посмотреть СВОИ сделки, перечитать дневник сделок.

- ◆ Выводы, ошибки, наблюдения должны оформляться в формализованную торговую систему, в прописанную инструкцию для себя.

Результат появится только тогда, когда будут присутствовать НАБЛЮДЕНИЕ → ГИПОТЕЗА → ОПЫТ → ЗНАНИЯ.

Это всегда путь самостоятельный.

Ваша торговая система будет готова не сразу. Она будет постоянно дополняться все новыми и новыми деталями, сконструированными лично под вас и будет удобна для вас в работе.

Формализация — это путь борьбы с эмоциями. Как только мы регламентируем для себя инструкции, то эмоции отступают на второй план.

Избавиться от эмоций не получится просто потому, что мы люди. Выключить их нельзя. Но цепочка НАБЛЮДЕНИЕ → ГИПОТЕЗА → ОПЫТ → ЗНАНИЯ поможет прийти к результату.

Необходимо создать систему контроля и напоминаний.

Держать правила под рукой — перед глазами. Составить для себя чек-лист «Что я должен сделать» и читать его каждый раз перед тем, как открыть торговый терминал.

Пример чек-листа:

1. Проверить есть ли тренд? Направление тренда.
2. Есть ли моя модель (паттерн)?
3. Открыть сделку.
4. Поставить стоп-лосс. Закрываю руками, если цена долго (2-3 свечи не идет в мою сторону).
5. Поставить тейк-профит.
6. После закрытия сделки, записать ее в дневник.

Чек-лист у каждого разный. Он отвечает каждому на вопрос: «что я должен сделать, чтобы в результате получить тот опыт, который я запланировал».

КАК ПОЛУЧИТЬ ЖЕЛАЕМОЕ:

- ◆ Поставить актуальны цели во времени.
- ◆ Выявить проблемы, которые мешают достижению целей (на основании дневника сделок).
- ◆ Диагностировать эти проблемы (отыскать коренные причины).
- ◆ Разработать план с корректными задачами по устранению проблем.
- ◆ Исполнить план.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ?

- ♦ Выпишите все свои занятия, которые считаете бессмысленными, но потребляющими много времени.

Сюда может относиться «залипание» в телефоне, бесполезное потребление информации, компьютерные игры, социальные сети.

Может быть и такое, что вы тратите много времени впустую из-за своих страхов (не можете приступить к важной задаче) или из-за отсутствия достаточных знаний. Если вы тратите много времени на выяснение отношений с близкими — тоже записываем.

Записываем все, что на самом деле не приведет вас к улучшению жизни.

- ♦ Проанализируйте, что из того, что у вас уже есть, на самом деле приведет вас к улучшению жизни.

Напишите конкретные вещи, старайтесь не уходить в абстракции.

Например, прохожу онлайн-курс, который необходим мне для работы. Или провожу время со своими детьми.

Сюда вы также можете записать свои навыки и личные качества, которые помогут вам в достижении результата.

- ♦ Оцените как сильно, по вашим ощущениям, вы вкладываетесь в эти занятия?

Старайтесь быть честным с самим собой. Например, вы начали проходить курсы, но делаете это не каждый день и постоянно отвлекаетесь на телефон, из-за чего обучение растянулось на два месяца вместо одного. Пишем 50%.

По итогам того, что вы написали в предыдущих пунктах у вас появится вот такая таблица:

От чего нужно избавиться	Что сделать вместо этого?	На сколько процентов я работаю над важным (по ощущениям?)	Сколько остается (вычитаем из 100%)
Сериалы	Учеба	30%	70%
Соц. сети	Дневник сделок	40%	60%

В первой колонке необходимо перечислить от чего нужно избавиться по вашему мнению.

Во второй колонке пишем что хотим сделать вместо этого.

В третьей колонке написать сколько процентов (силы, внимание, время) работаете над важным.

В четвертой колонке из 100 вычитаем получившийся процент в третьей колонке. Эта получившаяся цифра и будет вашим потенциалом.

Т.е. если вы решили уделять время трейдингу и научиться зарабатывать за счет трейдинга, но тратите на это лишь 10%—15% от всего остального, то ваш потенциал огромный.

Остается только проанализировать, что нужно устранить не важного именно сейчас, чтобы переместить фокус внимания на то, что принесет результат в будущем.

3.5 ЧЕК-ЛИСТ ДИСЦИПЛИНИРОВАННОГО ТРЕЙДЕРА

У трейдера есть три мощных инструмента, с помощью которых прогресс идет особенно быстро.

Главная задача с которой работают данные инструменты — это вернуть себе контроль над ситуацией.

Мы не управляем графиком, но управляем действиями, которые производим в данный момент времени.

Какие инструменты используются в данном случае?

- ◆ Дневник трейдера — для определения фактов, а не предположений.
- ◆ Чек-лист — для определения целей и приоритетов (что важно сделать здесь и сейчас, чтобы продвинуться).
- ◆ Контрольный лист — для отслеживания реальных результатов («ясно вижу, а не чувствую»).

ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ КОНКРЕТНО?

- ◆ Написать свой торговый план.
- ◆ Разработать удобный дневник сделок. Формат дневника может быть разным.
- ◆ Заполнять дневник каждый день.
- ◆ Анализировать результаты торговли один раз в неделю:
 - итог недели
 - количество положительных сделок (%)
 - количество отрицательных сделок (%)

Пример дневника

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aABGJTC27CltquZ9S0u9imrEduN4dyOAHU9BGQUQ4bc/edit#gid=0>

Пример чек-листа

<https://docs.google.com/document/d/1oMU0L2iQ7QfitWfGVJQzo5gXF6kPxL-MlXtrhLecYHA/edit>

Пример контрольного листа

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1kv0L4Rnw0OJna-FvBfS7OINdkP0etpVlxSaVCfB3Ewo/edit#gid=0>

Некоторые трейдеры испытывают проблемы с установкой стоп-лоссов.

Корень проблемы лежит в психологии и освоении нового, причиной может быть страх потерять деньги или неуверенность в том, что стоп-лосс определен неправильно, кажется что лучше его отодвинуть...

Но это только кажется.

По статистике любой стоп-лосс рано или поздно сработает, а значит есть риск потерять много.

Это может сильно травмировать трейдера. Поэтому лучше выставить стоп-лосс и желательно его не передвигать.

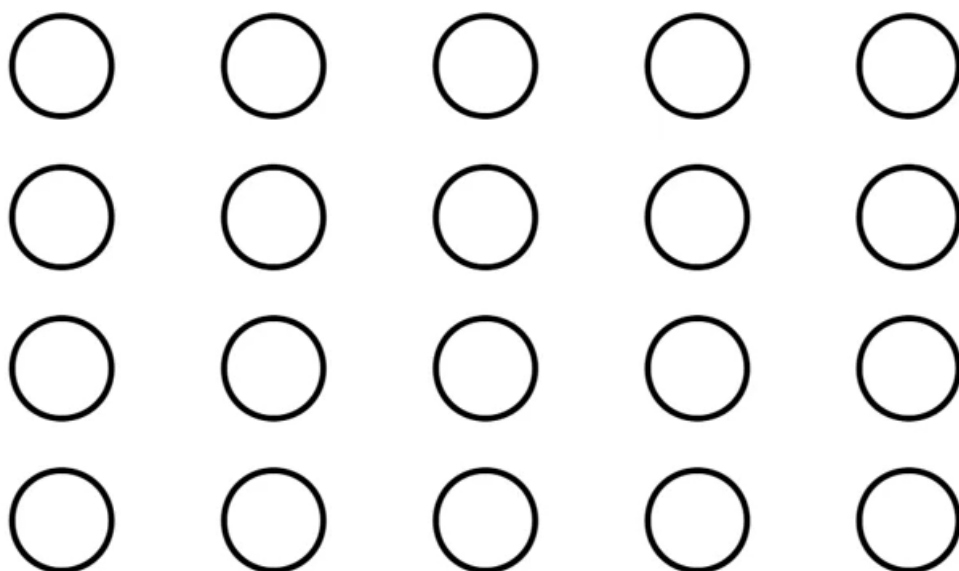
Как на практике может выглядеть работа над такой проблемой?

Можно завести для себя трекер для установки стоп-лосса на ближайшие 20 торговых дней:

Трекер стоп-лосса на ближайшие 20 торговых дней

Цель: выставлять стоп-лосс и не отодвигать его.

Закрашивайте кружок, каждый раз, когда вы не передвигали стоп-лосс.



На листе А4 можно напечатать или нарисовать 20 кружков от руки.

Как только в торговый день вы выставляли стоп-лосс и не отодвигали его — закрашиваете один кружок цветом.

Если вы выставили стоп-лосс, но двигали его, либо вообще не выставляли — кружок остается пустым.

Здесь включается игра нашего сознания и подсознания.

Интуитивно человек хочет быть победителем, хочется закрасить как можно больше кружков — значит это будет подстегивать соблюдать правила и стремиться к той цели, которую хотим достичь.

Такие трекары можно создавать практически под любую задачу.

Если вы описали простой шаг, который достичь критически важно и этот простой шаг существенно увеличит шансы заработать — заведите трекер!

Также трекер впоследствии поможет проанализировать реальную работу над собой. Он покажет время и эффективность работы над данной задачей.

Если например, через полгода вы скажете, что не умеете выставлять стоп-лосс и открыв трекер увидите, что так их просто и не ставили (большинство кружков так и остались незакрашенными), то это означает, что вы не работали над этой задачей. Вы хотели, но не сделали.

ПОИСК СИЛЬНЫХ СТОРОН

Сильные стороны помогают трейдеру прогрессировать и благодаря этому он имеет преимущество в различных неблагоприятных ситуациях.

Как выявить свои сильные стороны? Для этого необходимо ответить себе на несколько вопросов (желательно письменно):

- ♦ От чего вы получаете естественное удовольствие?

К каким видам деятельности вы стремитесь в свободное время? Что с нетерпением ждете каждый день?

Если вам приходится собирать всю силу воли, чтобы заставить себя делать что-то, вероятно вы не используете свои способности.

- ♦ Что у вас получается легко и хорошо?

Большинство из нас получают удовольствие от того, что мы умеем делать хорошо, что приносит нам успех и признание.

Исследование Блума установило, что значительная часть очень талантливых людей начала свое развитие с проявления таланта в раннем возрасте.

Многие из известных ученых-медиков, например, начали с отличной учебы в школе, особенно в области естествознания; олимпийцы в большинстве своем рано проявили свои спортивные способности.

Очень успешные трейдеры демонстрируют свои таланты — от успешных способностей к математическому анализу до интуитивного распознавания закономерностей, но все эти таланты были у них с относительно раннего возраста.

♦ Что видит в вас ваше ближайшее окружение?

Иногда мы не лучшие судьи себе и не можем сами определить свои сильные и слабые стороны.

Другие могут находить в нас достоинства, которые мы считаем чем-то само-собой разумеющимися.

Для того, чтобы выявить свои сильные стороны — найдите 20 человек в своем окружении (тем, кому вы доверяете) и спросите у них какие пять ваших качеств кажутся им самыми сильными.

Обязательно запишите, что скажет каждый человек. Скорее всего эти люди в каких-то оценках повторятся.

И если вы увидите как минимум пять повторений, то на это следует обратить особое внимание. Это будет ваше ключевое преимущество, которое в трейдинге вас будет вытаскивать из самых сложных ситуаций.