

5. ПСИХОЛОГИЯ СИТУАТИВНОГО ТРЕЙДИНГА ПРОДВИНУТЫЙ КУРС

5.1 КАК СПРАВИТЬСЯ С ЖЕЛАНИЕМ «БЫТЬ В РЫНКЕ» И НЕ ПЕРЕТОРГОВЫВАТЬ

В трейдинге первые 50% успеха — понимание технических законов рынка, а вторые 50% успеха — психологическое состояние, в котором мы подходим к терминалу, в котором мы оцениваем ситуацию и в котором мы принимаем решения.

Конечным результатом является действие, а действие совершается под влиянием состояния.

Трейдер одинаково работает как с графиком, так и со своим психологическим состоянием.

Для того, чтобы начать разбираться с проблемой постоянного желания быть в рынке и не переторговывать необходимо:

- ◆ Понять фрейм (состояние, которое мешает).

Вследствие определенных действий мы не зарабатываем, а теряем деньги. Нужно понять это состояние — когда мы в него погружаемся и начинаем терять деньги.

- ◆ Отследить повторяющиеся паттерны.

В определенном состоянии мы совершаем какие-то действия и эти действия приносят отрицательные результаты.

- ◆ Соответственно нужно снизить количество погружений в состояние, которое отнимает силы и деньги, чтобы не повторять этих действий.

- ◆ Научиться гибкости и быстрой адаптации.

Вследствии изучения технической стороны трейдинга мы привыкаем к картине мира, где нужно постоянно совершать одни и те же действия.

Но в плане психологического состояния, в плане применения констант к графику, нужно уметь быстро адаптироваться, быть гибкими и приспосабливаться под ситуацию. А это напрямую зависит от психологического состояния.

Самые сложные сферы человеческой деятельности это:

Спорт

Война

Финансы

Работая с третьей категорией «Финансы» мы работаем в самой сложной сфере человеческой деятельности. Одновременно мы находимся и в спорте и на войне.

Образ действий, принципы психологической работы в этой деятельности схожи.

Кто в этих сферах деятельности добивается успеха?

Какому типу людей принадлежат выдающиеся результаты, средние результаты и рекорды?

Средних результатов в трейдинге добиться может широкая масса людей, а вот поставить рекорд или добиться выдающегося результата им будет непросто.

Для того, чтобы определить возможность достижения выдающихся результатов, нужно себя спросить вот о чем:

- ◆ Что у них (тех, кто уже добился выдающихся результатов) есть такое, чего у меня нет?

Если мы в своих мечтах пытаемся придумать себе высокие результаты или поставить рекорды, то нужно понимать чего нам не хватает для этого.

- ◆ Могу ли я это приобрести, получить?

Если мы смотрим на людей, которые в сделке зарабатывают например 100 000\$, то следует спросить себя: смогу ли я получить или приобрести те качества и способности (как они добиваются этого успеха, как они умеют рисковать, как они подходят к сделкам)? Если нет, то смысла на эти результаты равняться нет.

- ◆ Какой путь они прошли для достижения этого результата?

Когда вы рассматриваете все эти вопросы применительно к своей собственной торговле, то возникает следующий вопрос: зачем все это?

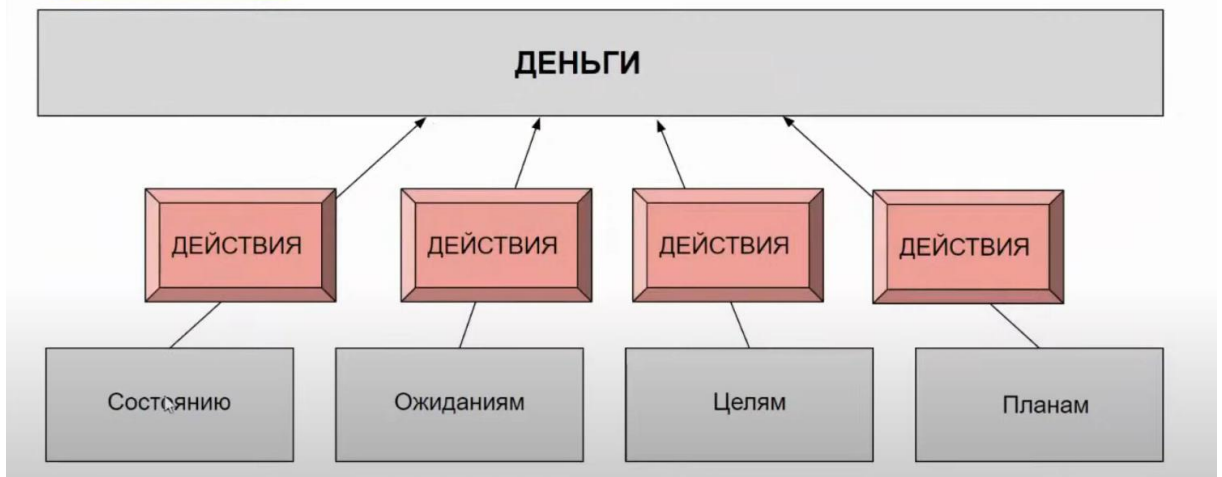
Это нужно для того, чтобы быть адекватным собственному состоянию (настроение, с которым вы просыпаетесь большую часть дней), ожиданиям от себя (ожидания могут быть адекватные и неадекватные), целям и планам.

Мы действуем из состояния, а состояние очень тесно связано с ожиданием. Эти два компонента в нашей голове диктуют, какие цели мы ставим и соответственно, если эти цели будут неадекватные, то мы построим планы, которым будет не суждено исполниться.

Почему это важно?

Потому, что на любом этапе исходя из состояния, ожидания, целей и планов на пути к деньгам лежат «кирпичи» действий:

Адекватность



Мы строим свой собственный капитал посредством этих кирпичиков-действий.

Если на каком-либо этапе мы будем не адекватны состоянию, ожиданиям, целям или планам и не построим эту структуру для себя правильно исходя из своей ситуации, то действия мы будем совершать впустую.

А если действия будут совершаться впустую, то деньги в том количестве, которое мы хотим получить от трейдинга, мы не получим.

Существуют важные аксиомы, которые нужно принять:

- ◆ Со мной все хорошо.
- ◆ Я нормальный.
- ◆ Результат зависит от действий и обстоятельств.
- ◆ Невозможно контролировать абсолютно все.

Психологические состояния, которые мы испытываем, когда пытаемся все время быть в рынке:

- ◆ Сейчас ввяжусь и будь, что будет! Эх, один раз живем!
- ◆ Отыграть минус одним движением.

Часто это случается после череды убыточных сделок.

- ♦ Поймать удачу еще раз!

Часто это случается после череды положительных сделок.

- ♦ Я должен работать!
- ♦ Просто лучше себя чувствую, когда «торгую»!
- ♦ Когда много сделок в день, чувствую, что реально поработал — заслужил отдых!
- ♦ Больше сделок — больше прибыли!

Что же на самом деле скрывается за каждым из этих состояний:

- ♦ «Сейчас ввяжусь и будь, что будет! Эх, один раз живем» — нет опоры на факты (действие на удачу, надежда на чудо, потому что я хороший человек).
- ♦ «Отыграть минус одним движением» — желание доказать свою правоту, мнимая справедливость (мечь рынку).
- ♦ «Поймать удачу еще раз» — мало положительных эмоций.
- ♦ «Я должен работать» — нет понимания между «работать» и «заработать». Иллюзия занятости.
- ♦ «Просто лучше себя чувствую, когда «торгую»» — эмоциональная зависимость от «качелей».
- ♦ «Когда много сделок в день, чувствую, что реально поработал — заслужил отдых» — мера результативности не в самом результате, а в состоянии усталости.
- ♦ «Больше сделок — больше прибыли» — нет точных цифр своей статистики. Непонимание «откуда деньги».

Чтобы понять свое состояние, его нужно разобрать на составные части.

Мы имеем определенное состояние из списка и дальше нужно понять, что это состояние означает в нашей картине мира, что оно дает, как появляется и почему оно возникает.

В течение недели или когда торгуете попробуйте записывать свои состояния, а дальше пытайтесь их расшифровать.

Основные причины, по которым мы впадаем в эти состояния:

- ♦ Зависимость от сильных эмоций в процессе торговли.
- ♦ Есть точное (или примерное) представление каким должен быть я — идеальный трейдер. Зависимость от «идеального я».
- ♦ Мало событий и эмоций в реальной жизни. Желание компенсировать нехватку гормонов.
- ♦ Желание найти простое решение сложных проблем.
- ♦ Незнание механизма: «откуда У МЕНЯ деньги в трейдинге».

Что делать, чтобы справиться с постоянным желанием быть в рынке и не переторговывать?

! Необходимо иметь план, который выражается в лимитах сделок (лимитах ограничений):

- ♦ Лимит положительных сделок.

Опираемся на свою статистику, для того, чтобы не впасть в состояние эйфории и не пытаться поймать удачу за хвост.

Имея статистику сделок, возможно проследить, после какого количества положительных сделок, вы начинаете совершать отрицательные сделки.

- ◆ Лимит отрицательных сделок (свой «порог боли»).

Порог боли у каждого свой, но рекомендуется прекращать торговлю после трех убыточных сделок.

- ◆ План на неделю (месяц).

Если вы находитесь в положительной динамике, то постановка целей должна выглядеть таким образом:

Точка А + 30% (не более) — это будет ваша следующая цель на период времени.

Если вы находитесь в точке 0, то ваша точка А должна быть одинаковой. В точке 0 необходимо постараться просто закрепить результат. Точка А = Точка А.

Если вы новичок и у вас никогда не было регулярной статистики, то ваша цель — просто собрать личную статистику (не менее 100 сделок).

Ваша задача не заработать, а научиться действовать по правилам.

Если вы торгуете в минус и сливаете счет, то необходимо посчитать, сколько вы потеряли и на следующий период времени поставьте себе цель уменьшить минус вполовину.

При таком подходе постановки целей мозг будет отпускать энергию на то, чтобы двигаться вперед и вы сможете реально увидеть свой прогресс.

- ◆ Считать итоги.

Записывая свои сделки по итогам полугода вы будете видеть реальный свой прогресс, который возможно будет отличаться от вашего представления о своей торговле. Всегда нужно сверяться с фактами.

! Чередование реальных и демо-сделок.

- ◆ Это особенно актуально при работе на реальном счете. Не нужно при переходе на реальный счет сразу отказываться от торговли на демо-счете.

Поначалу необходимо чередовать сделки (одна — на реальном счете, вторая — на демо-счете). Потом постепенно увеличивать количество сделок на реальном счете, не забывая про сделки на демо-счете.

Эта техника не позволит отойти от правил. Мозгу все равно где торговать, лишь бы было легче. И каждый шаг, который мы ему облегчаем (сделка на демо-счете) создает запас психической энергии, которую можно потратить на здоровое принятие решения.

Статистика при этом ведется общая.

- ◆ Чередование инструментов (если очень тянет торговать).

Желательно, чтобы они были схожие по тенденции.

Но помните, что увеличение количества инструментов кратно увеличивает ваш путь до желаемой цели.

- ◆ Заведите центовый реальный счет на другом рынке и ставьте эксперименты там.

! Нужно задать себе вопрос: зачем я это сейчас делаю?

У каждого действия на рынке должна быть конкретная цель. Она должна быть измеримой, достижимой и адекватной.

- ◆ Используйте технику «Чтобы что?».

И при желании открыть сделку спросите себя: «Я сейчас это сделаю чтобы получить что?»

Например если мы хотим получить эмоции, то это скорее всего нас остановит от необдуманного входа в рынок.

Эмоции нужно получать в другом месте, из событий в реальной жизни, а не на рынке.

Если наш ответ — «Я хочу заработать», то здесь уже включается другой механизм. Механизм анализа рынка. И скорее всего найдется та вещь, которая не позволит зайти в сделку, потому, что это противоречит торговым правилам.

Необходимо задумываться чаще о результатах своих действий.

При анализировании результатов можно использовать технику «Кто это создал?»

Попытайтесь взять ответственность за свои действия и использовать их для того, чтобы зарабатывать, а не терять.

! Подумайте над тем, какая перед вами стоит задача: заработать или поработать?

В обычной жизни чаще всего работает схема «работа не равно деньги».

Бывает, например, работа ради работы или работа ради чьих-то целей, или работа ради денег других людей, работа, ради которой что-то показать, доказать, кому-то ответить.

На бирже должен быть обратный принцип «работа равно деньги».

Поэтому, когда тянет войти в очередную сделку, задайте себе сразу вопрос: «Я пришел сюда чтобы заработать или поработать?».

Если ответ «Поработать», то желательно найти какую-то другую сферу, где себя утомить работой.

! Мыслите и планируйте действия через цифры.

Задавайте себе вопрос: «Если я сейчас зайду — сколько потеряю? Сколько заработаю?»

Если мы работаем по найму, то ошибки общей работы оплачивает третье лицо (начальник, компания), т.е. кто угодно, но не мы.

Ошибки на бирже оплачиваются из нашего собственного кармана.

Мыслить исходя из риска, из фактора потерь помогает быстро поставить себя на место и как минимум остановиться вовремя.

! Нужно подумать над своим состоянием с точки зрения вопроса: «Что я компенсирую этим действием?»

Выяснить какую нехватку, дефицит в своей обычной жизни вы пытаетесь заполучить с помощью повторяемых паттернов, которые отнимают у вас деньги.

Это возвращает вас к раскрутке состояний, о которых говорилось выше.

Чтобы понять происходящее с нами в психологическом состоянии, нужно:

- ◆ Отследить закономерности.
- ◆ Фиксировать проявления эмоций и состояния (дневник).
- ◆ Действовать по выводам из фактов.

Зафиксировали, проанализировали, выявили повторяющиеся моменты и предприняли действия на основе фактов, а не представлений.

Всегда мыслить из факта, а не из представления(!)

5.2 ЭМОЦИИ В ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ СДЕЛКАХ

Для начала разберемся с причинами, вызывающими эти эмоции.

Эмоции, испытываемые от закрытой сделки, где по итогу минус, как правило отрицательные.

В этот момент можно испытывать злость, отчаяние, опустошение, обиду. Этот спектр эмоций может быть разным по интенсивности и у каждого он свой.

Это зависит от вашего темперамента, от того, какой вы человек по характеру и как вы в принципе реагируете на негативные события в вашей жизни.

- ◆ Негативную эмоцию желательно внутри себя отследить, описать и зафиксировать.

Сделать это можно с помощью данного упражнения:

После получения убыточной сделки, оставьте торговлю, сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов и постарайтесь сосредоточиться на конкретной эмоции, которую вы испытали в момент получения убытка.

Постарайтесь представить какая она: какую имеет форму, какой имеет цвет, какая она на ощупь, на сколько она тяжелая или легкая, горячая или холодная, большая или маленькая, страх это или злость.

Опишите физику данной эмоции не привязываясь к какой-то терминологии и обозначениям и подержите в голове описание испытываемой эмоции минуты три.

Это нужно для того, чтобы потом эту эмоцию трансформировать и проработать ее.

- ◆ Нужно разобраться с причинами возникновения отрицательных эмоций в сделках.

В трейдинге у нас есть объективные возможности и власть.

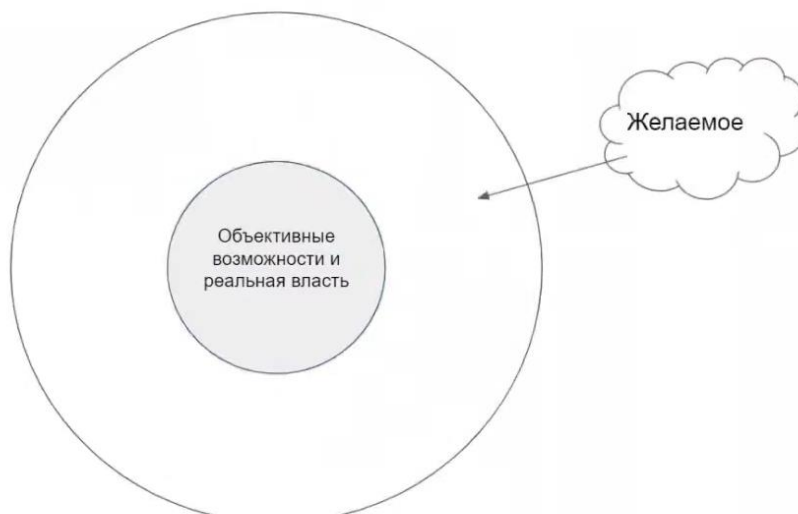


Например, мы смотрим на график, понимаем как работают тренды, умеем видеть свечные паттерны, умеем просчитывать стоп, открывать и закрывать сделки.

Это круг объективных наших возможностей и это круг реальной области действий которыми на данный момент времени мы обладаем.

У каждого объективные возможности и реальная власть своя.

Когда мы приходим на рынок, то часто свои объективные возможности и реальную власть мы накладываем на область желаемого.



Область желаемого в трейдинге тоже может быть у каждого разная.

Кто-то приходит на биржу с достаточным количеством знаний и финансовых средств — с объективными возможностями и реальной властью человек пришел довольно широкими.

Но есть и другой вариант: чаще всего мы приходим на биржу со средним или небольшим депозитом, но почему-то в область желаемого в трейдинге, отталкиваясь от объективной возможности и реальной власти, мы включаем очень много.

Например, это желание со ста долларов через два месяца заработать десять тысяч долларов (с работы увольюсь и куплю дом на море).

Насколько велика разница между желаемым и объективными возможностями, настолько боль в отрицательных сделках будет пропорциональной.

Если мы, обладая объективными возможностями и реальной властью, приходя на рынок, область желаемого приближаем к объективным возможностям и реальной власти, то боль от отрицательных сделок и негативные эмоции будут меньше.

Есть два пути решения данной проблемы:

- ◆ Уменьшать область желаемого и приближать ее к объективным возможностям и реальной власти. Т.е. честно посмотреть на себя (что я могу сейчас сделать?) и не ожидать от себя слишком много.
- ◆ Расширять свои объективные возможности и реальную власть прилежной практикой, ведением и подсчетом статистики, изучением более глубоко материала, накоплением практики.

И таким образом изнутри расширяя свои объективные возможности и реальную власть приближаясь к границам желаемого — боль от отрицательных сделок будет снижаться.

Какой путь выбрать — не важно! Важно, выбрав один, действовать последовательно, отдавать себе в этом отчет и ставить адекватные цели.

Люди, которые испытывают сильную боль от отрицательных сделок, как правило, имеют большую разницу между желаемым и объективными возможностями и реальной властью.

Когда мы испытываем негатив в отрицательной сделке, начинаем себя ругать, злиться на себя, переживать по этому поводу, то важно задать себе вопросы:

- «Куда направлены мои силы?»
- «Во что мы вкладываемся отрицательными эмоциями?»
- «Что важнее: будущее или настоящее?»

Всегда важнее настоящее, потому, что будущего еще нет!

Прошрое уже случилось. Вернуться назад и «переиграть» отрицательную сделку мы не можем.

Важно то, что есть здесь и сейчас. Потому, что в данный момент времени мы всегда оперируем только объективными возможностями и реальной властью.

Как справляться с отрицательными эмоциями?

- ◆ Не копать яму глубже.

Получили убыток — формализуйте для себя эмоции. Что вы испытываете в данный момент времени.

Остановите процесс вкладывания энергии в будущее и прошлое.

- ◆ Закрыть просадки.
- ◆ Точно знать свой лимит потерь.

Желательно его высчитать за неделю. Сколько за неделю вы готовы потерять денег.

- ◆ Организовывать «несгораемые» суммы.

Когда вы начинаете вести торговлю на реальном счете, то первые заработанные 50 % нужно обязательно вывести и отложить их на счет. Это будет вашей страховкой на случай непредвиденных убытков на реальном счете.

Таких несгораемых сумм должно быть в размере не менее трех депозитов.

Переживание убытка в отрицательных сделках дается легче, когда вы понимаете, что у вас есть «кубышка» из которой вы всегда можете добавить.

- ◆ Сразу после убытка необходимо:

- Взять паузу (1-2 часа).
- После паузы проанализировать причину.

Задайте себе вопросы: «Почему я здесь получил убыток?», «Что я сделал неправильно?», «Что можно было сделать?», «Что делать было не нужно?».

Разложите для себя последовательность действий и желательно весь этот разбор записать.

- В момент анализа не корить себя (куда я сейчас направляю энергию, если начинаю себя корить?)
- прошлое ≠ будущее.

Любой анализ отрицательных сделок должен заканчиваться письменным ответом на вопрос: «Что я не буду делать в следующий раз?»

♦ Необходимо дать себе время «прожить и переварить» эмоцию!!!

Если эмоция сильная, то ее надо постараться обозначить в спокойном состоянии и закрытыми глазами применяя упражнение, о котором рассказано чуть выше.

Когда вы проделаете данное упражнение, то заметите, что отрицательная эмоция начнет трансформироваться.

Психологические процессы, происходящие в голове, когда мы начинаем их облекать в физику — начинают меняться.

В следующий раз негативные эмоции уже даются легче, переживаются проще и нам с ними проще взаимодействовать.

Потому, что мы, существа живущие в физическом мире, привыкли контактировать с предметами, с физической формой, мы знаем и понимаем, что несет нам угрозу и опасность, а что мы можем изменить и на что повлиять.

Поэтому нам проще взаимодействовать с физикой, а не с психикой и с тем, что мы не видим, не понимаем и не ощущаем.

Отрицательные эмоции важно выводить на поверхность, осмысливать и понимать причины состояния.

Наши эмоции стоят на службе трейдингового бизнеса.

Когда вы приходите на рынок и совершаете сделки — вы ведете свой бизнес.

Деструктивные эмоции — это те самые плохие сотрудники в вашем бизнесе, которые не умножают ваш депозит, а наоборот растрачивают ваши средства (средства вашего бизнеса) и топят вас, а не ведут к победам.

Застраховаться «от всего» невозможно, «увольняйте» деструктивные эмоции.

5.3 ПРОГРЕСС В РАБОТЕ

Адаптация для человека, как для биологического вида, **равно Выживанию**.

В трейдинге процесс адаптации происходит для того, чтобы выжить и заработать.

Когда мы приходим в трейдинг, у нас есть некий запас денег, запас терпения, запас мотивации, запас психической энергии, запас интереса, запас интеллектуальных возможностей, запас образования, запас опыта.

И когда мы начинаем применять все эти запасы и реализуя их в первые месяцы, то адаптируемся для того, чтобы выжить на рынке.

Наш организм всегда стремится экономить энергию и мозг в том числе, упрощая сложные процессы до момента, когда он способен выжить.

Как только мозг понимает, что все спокойно и «я выживу», он адаптируется и начинает экономить энергию.

Проблема возникает тогда, когда условия в которых мы живем и работаем всегда дефицитные.

Для большинства из нас всегда присутствует дефицит времени, денег и сил.

В большинстве случаев мы воспринимаем этот дефицит нормально (нет времени — надо перераспределить время, нет денег — отложу, возьму в долг, кредит, нет сил — попробую отдохнуть).

Это говорит о том, что мы к дефицитным условиям пытаемся адаптироваться для того, чтобы выжить. Это эволюционный механизм.

Человек всегда привык решать проблемы с дефицитом (времени, денег, сил). У большинства нет практики действовать из профицита, из того, когда ресурса много.

Что происходит, когда какой-то ресурс у нас появляется в избытке?

Например у вас есть дача и на этой даче вы вырастили очень много кабачков. В данном случае кабачки — это профицитный ресурс еды.

Как мы действуем в профиците? Кабачки гниют в огороде, на балконах и в холодильниках либо стараемся избавиться от кабачков, раздавая их всем подряд. И это происходит потому, что опыта ценить профицит у нас нет.

Такой паттерн действия из профицита заложен в нас в силу культуры, воспитания и прочих вещей.

Не умея работать с профицитом ресурса мы перекладываем на трейдинг это точно так же.

Почему некоторые трейдеры увеличивают свой депозит в два-три раза, а потом его сливают?

Потому, что человек фактически привык работать в условиях дефицита, когда у него нет денег или их мало. Он быстро зарабатывает (каким-то магическим образом правильно нажимает кнопки в терминале), а дальше не знает что делать. Ему с этим ресурсом некомфортно, он не адаптирован к этому ресурсу.

На подсознательном уровне организм и мозг стараются от этого ресурса избавиться. В голове возникает туман, непонимание, желание нажать на все кнопки. Что в конечном итоге заканчивается сливом депозита.

Точно также это можно переложить на ресурс время.

Появляется профицит времени и что мы делаем? У нас есть цели, задачи. Если день расписан и мы запланировали его провести с пользой — это хорошо.

А если внезапно появился профицит времени? Не всегда человек стремится занять его какой-то полезной деятельностью или в этот профицит времени проделать действия, которые будут приближать его к глобальным целям, или он будет занимать это время своим хобби, которым ему очень нравится заниматься.

Обычно это время проходит очень бездарно. И это происходит опять же потому, что мы не умеем действовать из профицита времени.

Мы привыкли действовать из дефицита времени. Привыкли расписывать каждую минутку, торопить всех и себя в том числе, загружать себя обязанностями таким образом, чтобы к вечеру просто упасть и забыться от усталости.

Наши повседневные паттерны поведения в простых вещах накладывают отпечаток на то, как мы работаем с любым другим ресурсом.

Накладывая это на трейдинг, мы точно также торгуем и совершаем сделки — создавая себе на бессознательном уровне этот дефицит во времени или в деньгах.

[Всегда происходит возврат к привычному.](#)

Многие трейдеры замечают, что у них получалось торговать, а потом в один момент переставало.

Когда мы вдруг начинаем сливать депозит или нам кажется, что стратегия перестала работать или мы не ощущаем прогресс, то скорее всего мы вернулись к привычному паттерну поведения действия из дефицита в нашей голове.

Мы по привычке загоняем себя в дефицит, по привычке начинаем себя ругать и нашему мозгу в этот момент

становится комфортно, несмотря на то, какие цели и задачи вы ему поставили.

Цели и задачи мы ему можем поставить любые, но действовать мы будем по древним эволюционным механизмам, которые адаптировали нас для выживания.

Если бы нас адаптировали исходя из изобилия ресурса, то было бы проще.

Неуверенность.

В тот момент, когда у трейдера начинает все «валиться из рук» начинает раскручиваться спираль неуверенности.

Будет нарастать чувство неуверенности и начинают посещать мысли такого рода: «Твои успехи временны». «При открытии новой сделки ты точно уверен, что она будет положительная?». «А ты точно сможешь повторить это в следующий раз?». «А вдруг ты через год не сможешь повторить этот результат?». «А вдруг закроют биржу и ты вообще не сможешь больше торговать?».

Раскручивание спирали неуверенности происходит для того, чтобы вернуться в привычные дефицитные условия. Потому, что нам там проще.

Нарастание неуверенности надо принимать спокойно и когда появляется чувство «сейчас я przygotowлюсь и начну работать как надо», то его надо воспринимать как сигнал, что организм готов переключиться в работе на следующую ступеньку, но он не адаптировался, не сформировал нейронные связи, адаптированные для прогресса.

Дерево (облако) возможностей.

Чтобы принять свое состояние, необходимо создавать дерево (облако) возможностей.

Когда вы приходите в трейдинг с надеждой решить свои материальные задачи или создать дополнительный

источник дохода, то вы ищите конкретные алгоритмы работы, которые бы вам показали путь к вашим целям.

Берете стратегию, строго ей следуете (у кого-то это получается сразу, у кого-то позже), но потом выходя на положительную статистику в определенный момент вы сталкиваетесь с неуверенностью и сомнениями.

В этот момент уходят далеко на задний план те цели, с которыми вы пришли в трейдинг и их необходимо вернуть.

Нужно задать себе вопрос: «Я пришел в трейдинг, чтобы зарабатывать? Я зарабатываю?»

Если ответ «да», то как я смогу повторить это завтра и послезавтра?

Если ответ «нет», то что я делаю не так? Как я могу это исправить? Как я могу уменьшить количество ошибок, чтобы продвинуться к своей цели?

Работая над собой, над своими сделками, над состоянием, которое помогает зарабатывать, вы создаете дерево (облако) возможностей, которое дальше сопровождает вас в адаптации и вырабатывает нейронные связи для того, чтобы механизм дефицитного мышления перевести в механизм достаточного мышления.

Увеличив депозит, потратив на это ресурс, затратив время своей жизни, мы сливаем депозит, пытаюсь от него избавиться.

Условие достаточности будет формироваться только если главный вопрос в сделках, который мы будем себе задавать, будет звучать так: «Зачем я это сейчас сделаю?»

Если есть логический честный ответ, то да, продолжаем это делать.

Если ответа на этот вопрос нет, то нужно остановиться.

Отвечая честно себе на этот вопрос в каждой сделке, мы найдем точку невозврата, когда происходит срабатывание «затвора» в дефицит.

Прогресс — это изменение привычного

Когда мы сталкиваемся с изменением привычного — это не всегда приятно.

Прогресс и изменение удобного и привычного связано с дискомфортом, стрессом и паникой, с неудобствами. И в конечном итоге все громче и громче мы слышим в голове голос: «А, ну, его, давай сделаем по-старому!».

Этот голос в конечном итоге приведет нас к тому, как мы в повседневной жизни работаем с ресурсами. Скорее всего это будет избавление от большого количества ресурсов.

Если старый образ действий, старый образ мышления приносит деньги, значит все хорошо и мы будем повторять эти действия.

Если же не приносит, то изменения привычного и удобного придется принять и преодолевать возникающий дискомфорт, стресс и выходить на новый уровень действий и мышления.

Как почувствовать прогресс

Для того, чтобы почувствовать прогресс нужно проводить свою адаптацию твердо, но максимально просто для психики.

Эволюционные шаги обойти очень сложно, практически невозможно, но есть некоторые хитрости.

Простота всегда привлекает (будет дискомфортно, но вроде бы шаг простой).

Простые шаги, которые мы можем предпринять:

- Отчет

В конце дня кратко сформируйте отчет о своей работе. Сколько заработал, сколько потерял, даже если день был беспорядочный в плане торговли.

- Скриншот

Зафиксируйте свои сделки в виде скриншота, для того, чтобы в конце недели их можно было проанализировать на предмет ошибок.

- Запись

Запишите сделку, даже если вы совершили всего одну сделку в день.

- Сделка

Лучше делать одну сделку в день, но каждый день, чем десять сделок в день, но один раз в месяц. Торгуя регулярно, происходит адаптация и формирование новых нейронных связей.

- Стоп

Лучше получить поставленный стоп, чем лишиться всего депозита в одной сделке.

Держите в голове постоянно мысли: «Я делаю этот простой шаг для...», а дальше подставьте свое для чего вы делаете этот простой шаг. Или говорите себе: «Если я сейчас не сделаю это (простые шаги), то останусь на месте».

Большое видится на расстоянии

Для того, чтобы понять и почувствовать прогресс, как движение от цели до цели, необходимо в трейдинге фиксировать свою работу.

Наш трейдинг — это большой красивый прогресс, который состоит из маленьких штрихов простых шагов.

Но увидеть этот прогресс мы можем только на расстоянии.

Когда дневник сделок заполнен каждый день, когда сделки зафиксированы за каждую торговую сессию, когда регулярно подведены отчеты за каждую неделю.

Лишь тогда мы можем увидеть и оценить прогресс, которого мы достигли. Оценить, что можно сделать лучше, а чего в следующий раз делать не стоит.