

# 11

## КАК ОВЛАДЕТЬ МАСТЕРСТВОМ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ

### ОТНЫНЕ И НАВСЕГДА - РАБОТА С ЗОНАМИ ГОЛОВНОГО МОЗГА

Любой опытный трейдер скажет вам, что получение прибыли на 90 процентов зависит от индивидуальных умственных способностей. И это замечание справедливо. Вопрос в том, с чем связаны эти 90 процентов. Вам необходимо узнать об этом от трейдера, а не от психолога или какого-либо "врача, занимающегося умственными расстройствами", который никогда не торговал, зарабатывая на этом прибыль, и навряд ли смог бы когда-либо заработать себе на жизнь биржевой торговлей. Вы должны выяснить, с чем связана эта часть, обусловленная умственными способностями.

Эта книга посвящена тому, как входить и торговать в таком состоянии, которое спортсмены называют словом "быть в форме". В недавних играх Плей-офф НБА Майкл Джордан набрал потрясающие 55 очков. В интервью, сразу после игры, его попросили объяснить, как ему удается так замечательно играть. Его ответ был: "Я был в форме и не выходил из нее на протяжении всей игры". Майкл часто ссылается на "форму" как на свою "четвертую передачу". В чем проблема! В этой главе мы собираемся разработать метод, который нам позволит не только входить в "торговую форму", или - в то, что мы называем зоной, но также и оставаться в ней, просто скользя внутри нее во время торговли, и - что, вероятно, является самым важным: возвращаться обратно, когда вы выпадаете из нее.

Профессор Михали Ксикжентмихали<sup>1</sup>, бывший председатель Департамента Психологии в Университете Чикаго, называет то, что происходит с Майклом Джорданом, и другими, потоком. Он написал книгу под таким заглавием. Он говорит, что поток возникает, когда индивидуум достигает состояния концентрации, которое столь интенсивно, что оно соответствует абсолютному поглощению определенной деятельностью, которая может находиться в контексте спорта, бизнеса, торговли или жизни.

Я очень признателен Доктору К. Митчелу Перри и Стиву Джэ-мисону<sup>2</sup>, которые указали, что такой процесс может быть искусственно создан, и не только работает, но и дает результаты. В своих исследованиях они много взяли из спортивного опыта, и успешно применяли эти подходы в бизнесе. Мы собираемся применить этот специальный подход к торговле и инвестированию, что может иметь еще большее значения для вас, с точки зрения формирования определенного типа стиля жизни, к которому вы стремитесь.

Состояние потока так поглощает человека, что ему перестают мешать сомнения, беспокойство и страх. Все отвлекающие элементы кажутся отошедшими на дальний план, и "авто-магически" возникает состояние, в котором становится возможной оптимальная работа. Это состояние мозга, которое можно охарактеризовать следующими терминами:

1. Уверенность в себе.
2. Всепоглощающее наслаждение.
3. Сконцентрированное расслабление.

Скольжение в зоне незаметно. Большинство из нас переживают много разочарований, пытаясь войти и/или остаться в этом состоянии в течение какого-либо периода времени. Наша неспособность оставаться в этом состоянии разбивает наши возможности получать желаемые результаты и/или вынуждает нас использовать наш первичный защитный механизм - промедление. Подобно тому, как насморк является симптомом простуды, промедление и отсутствие желаний являются симптомами выхода из "формы".

Наш самый замечательный оппонент - ни кто иной, как мы сами. Как это точно выразил Пого: "Мы встретились с врагом, и этим врагом оказались мы сами". Именно наша неправильно используемая умственная технология прижимает нас к земле. Это неправильное использование часто препятствует нам так сильно, что мы решаем просто сдать-ся и вести "правильную / нормальную / среднюю" жизнь. Наша цель состоит в том, чтобы войти в зону и скользить, используя те же методы для того, чтобы "автоматически" убирать стресс из успеха.

### ТОРГОВЛЯ ПРИ ПОМОЩИ ПРАВОГО ПОЛУШАРИЯ МОЗГА ДЛЯ ТЕХ, КТО ИСПОЛЬЗУЕТ ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЕ

Наша современная система образования - это процесс познания, слишком перегружающий левое полушарие и пренебрегающий правой зоной мозга. Почти единственным видом деятельности, который действительно учит тому, как попасть в зону, является спорт. Большинство наших учителей пренебрегают "тренерскими" аспектами своей работы и подменяют его менее эффективным, стандартным механическим запоминанием. Появляется слишком много математики (левое полушарие) и недостаточно музыки (правое полушарие), что мешает нашему успеху и не дает получать наслаждение от жизни и побед.

Что мы знаем наверняка, так это то, что стандартный способ мышления, приобретенный в школе (включая специальные бизнес-школы), не очень продуктивен и приводит значительно чаще к поражениям, чем к успеху. На то-

варном рынке, например, более 90 процентов всех трейдеров постоянно теряют деньги. Причина этого в том, что обычный способ мышления непродуктивен в естественном мире рынков.

Мы исследуем силу логики биржевой торговли, основанной, скорее на правильном использовании набора наших умственных возможностей, чем на биполярном размышлении о выигрыше/убытке. Двигаясь от мышления левого полушария (цифрового) к мышлению правого полушария (аналогового), мы попадаем в мир финансовых прибылей, где нет места огорчениям. Мы обнаруживаем, что Хаос дает нам шанс, и, правильно выбрав место, мы получаем все, что хотим. Мы знаем, что рынки работают так, как наш мозг, и, разобравшись в его работе, мы можем использовать рынки в любом виде, который нас устраивает.

Мы должны узнать нашего оппонента, которого мы будем называть Джо Гремлин ("Джо Г.")<sup>4</sup>. Понятие гремлинов (злых гномов) стало популярным во время Второй Мировой Войны. Их "винили" за все то, что не работало как полагалось. Наш "Джо Г." - это продукт биполярного мышления, которое является самым большим препятствием для скольжения в зоне.

В этой главе мы изучим, какие преимущества и свойства мы можем использовать, чтобы побороть проблему получения наслаждения от максимальных и регулярных выигрышей. Мы сформулируем процедуру вхождения в этот поток автомагически в любое время, в которое мы пожелаем. Мы заглянем внутрь своего мозга, чтобы увидеть, как мы сами загоняем себя в ловушку нашими мыслями и словами.

И, наконец, используя оборудование, которое у нас уже есть, мы разработаем план игры, чтобы использовать его в торговле и в жизни. Мы поставим такой мотор, который выдержит любые гонки. Наша собственная скорость принесет нам победу, призы, хорошее самочувствие, и радость жизни, которая незнакома большинству людей. Позвольте мне поприветствовать вас сейчас у порталов вашей собственной личной зоны. Вам это понравится!

## **СЛЕДУЮЩАЯ ВОЛНА**

### **Ключевое Правило: "Будьте-Осведомлены"**

Я использую термин "будьте-осведомлены" с дефисом, чтобы напомнить вам о том, что необходимо не только быть осведомленным, но и остерегаться вашего самого значительного оппонента в успехе на рынках и в жизни ("Джо Г."). После того, как вы изучите этот материал и начнете использовать эти методы, **ВЫ ЛЮБОЙ ГРАФИК УВИДИТЕ НОВЫМИ ГЛАЗАМИ.**

## **ПАРАДОКС ПРИБЫЛИ**

Один из наиболее интересных парадоксов в нашем мире состоит в том, как мы извратили концепцию ценности и пользы в отношении как результатов нашей работы, так и нас самих в любой сфере деятельности. Очевидно, что наша современная система образования не может создать успешного трейдера. Правительство, социальные работники и правозащитники сейчас в США численно превосходят людей, занятых в производстве. Наше правительство, как будто находится в состоянии войны с творческими и богатыми людьми, формируя в обществе предубеждение против каждого, кто зарабатывает много денег. Это предубеждение не просто вредно, оно значительно коварнее, чем общественно обсуждаемые половые, расовые и религиозные предубеждения, с которыми, как предполагается, мы сражаемся большую часть времени.

Почему мы не тратим больше времени на удовольствие поплавать по волнам нашей собственной зоны? Главным образом потому, что мы не умеем не только сбалансировать работу и игру,

но и отличить одну от другой. Самой высокооплачиваемой группой людей в Америке являются звезды профессионального спорта. Они зарабатывают значительно больше, чем большинство главных администраторов больших компаний, входящих в Fortune 500. Главные администраторы обычно получают зарплату благодаря работе тысяч сотрудников. Звезды спорта получают деньги за свою "индивидуальную" работу. Сейчас мы больше всего заинтересованы в нашей личной работе в торговле и инвестировании. Мы не хотим зависеть от других людей.

Давайте, глубже исследуем эту разницу и обратим внимание на слова, используемые для описания двух очень разных миров. Главные администраторы идут на РАБОТУ в ОФИС. Спортсмены собираются ИГРАТЬ на ИГРОВОМ ПОЛЕ. Нет ли здесь намек? Здесь есть значительно больше, чем намек. Ответ лежит точно в этом различии. Игра и скольжение в зоне приходят из правого полушария мозга. Работа и тяжелый труд всегда возникают и продолжаются благодаря исключительно только левому полушарию.

Когда игровое поле становится рабочим местом, спортсмен знает, что пора уходить. В 1997 г. в состав "Houston Rockets" (моя домашняя команда) входило несколько игроков мирового класса, в том числе трое из пятидесяти лучших, которые когда-либо были известны: Хаким Олайвон, Чарльз Бэркли и Клайд Дрекслер<sup>5</sup>. Во время игр Плей-офф против значительно более молодой команды "Utah Jazz" пресса постоянно подчеркивала, насколько старите была команда "Rockets". Некоторые играли в НБА, когда их молодые соперники еще ходили в среднюю школу. Большая часть команды имела чемпионские регалии, и в 1997 г. их возраст еще не нанес им поражения. Просто баскетбол стал профессией, и они потеряли азарт игры. Проиграв первые две игры "Jazz", Эдди Джонсон<sup>6</sup>, игрок с 15 - летним стажем, встав со скамьи, набрал 34 очка за 26 минут. Толпа начала скандировать: "Эдди, Эдди". Лицо Джонсона светилось, и в ту ночь всему баскетбольному миру было ясно, что Эдди был "в ударе" (или - в зоне), на протяжении всей игры. Он играл от души. Его улыбка на первой странице "Houston Chronicle", сказала все за себя сама. На этом уровне спорт, в обычном

понимании, уже не работает - это игра "пассивного участия". Это то же чувство, которое было у вас, когда впервые узнали, как балансировать на велосипеде без помощи рук. Помните, как вы крикнули: "Мама, смотри, я - без рук". Вот что Эдди Джонсон испытал в ту ночь, в мае 1997. Он встал со скамьи, и фанаты баскетбольной команды Хьюстона готовы были на него молиться. Команда подхватила запал Эдди. Они начали играть и "загасили" "Jazz". Болельщики "Rockets" стоял и скандировали: "Эдди, Эдди". Заголовок газеты Хьюстона подвел итог: "Они все играли как никогда сегодня вечером".

Единственный способ добиться успеха - это войти в зону и скользить в ней. Парадокс заключается в том, что нас научили неправильным способам вхождения в зону, и лишь некоторые знают, как надо делать правильно.

## **РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ РАБОТОЙ И ИГРОЙ СОСТОИТ В ТОМ, КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К ХАОСУ**

Наука Хаоса предоставила нам самый мощный и передовой инструмент за последние две с половиной тысячи лет. К сожалению, сам термин Хаос имеет значение "комплексный, сложный для понимания, объемный", в то время как на самом деле он обозначает совершенно противоположное. Хаос - это не беспорядок, а скорее, значительно более высокая форма порядка. Чтобы понять эту новую науку, просто замените термин "Хаос" выражением "НОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ". Давайте исследуем повнимательнее, как это связано с выигрышами и проигрышами. Всякий раз, когда мы сталкиваемся с новой информацией (Хаосом), у нас есть выбор между двумя вариантами. Вариант, который мы почти всегда выбираем, состоит в том, чтобы привести новую информацию в соответствие со старыми хорошо знакомыми реалиями: "Не похоже ли это на...." или "Это напоминает мне...". Это естественная реакция - соотнесение нового с привычным. Мы пытаемся "организовать" новую информацию, чтобы придать ей знакомое значение и определение. Более привычный характер новой информации заставляет нас думать, что мы чувствуем меньше риска и больше предсказуемости. Чем больше мы чувствуем, что контролируем ситуацию, тем меньше мы боимся. Это ключ к разгадке. Мы принудительно организуем новую поступающую информацию, чтобы оградить себя от страха. "Не знаю, куда катится эта современная молодежь, мы никогда не были такими". Перевод: "Эта новая информация, поступающая от этого молодого поколения, не укладывается в мои старые категории, и это по-настоящему путает меня".

На рынке мы пытаемся сравнивать результаты работы с прошлогодними или с самым последним кризисом, или с тем, что от кого-то слышали. Проблема организации информации состоит в том, что как только она становится организованной, она начинает свою собственную жизнь, и ее первичной мотивацией становится выживание. Абсолютно все: от юношеских балов до политиче-

ских партий, хочет обеспечить себе выживание. Четыре социальных института ворочают деньгами большими, чем любая страна на земле:

- 1. Война**
- 2. Медицина.**
- 3. Страхование.**
- 4. Религия.**

Ни одна нация не имеет столько экономического влияния, сколько любая из этих сил. Спросите себя: что между ними общего? То, что заложено в любой организованной системе, включая ваш собственный мозг: стремление к выживанию:

- 1. Война разрушает материальные ценности и убивает людей.**
- 2. Медицина лечит тех, кто выжил и дает им возможность продолжать борьбу.**
- 3. Страхование заботится в финансовом плане о близких тех, кто погиб на войне.**
- 4. Религия заботиться о тех, кто идет на смерть.**

Общее связующее звено - выживание. Старинные лирические песни в стиле кантри и вестерна повествуют о том, что все мечтают отправиться на небеса, но никто не хочет умирать. Выживание - вот основная мотивация. Все четыре вышеперечисленные организованные системы пользуются нашим личным стремлением избежать смерти. Больше всего на свете мы хотим, чтобы организация, которой являемся "мы сами", продолжала жить как можно дольше.

На рынке, когда тренды "живут" дольше ожидаемого срока, мы называем это рыночной манией. Иногда нам кажется, что цены колеблются в определенных интервалах дольше, чем мы ожидали. Обычный способ, который организация пытается использовать, чтобы выжить, состоит в том, чтобы приводить новую информацию в соответствие со старыми привычными реалиями (Рис. 11-1). Мы будем искажать эту новую информацию так, как нам надо, чтобы наши реалии (организация) продолжали существовать. Мы приходим к этому приблизительно в двухлетнем возрасте, когда мы впервые решили: "Я хочу, чтобы было по-моему". Мы часто называем этот возраст периодом "детского негативизма". Это лишь начало.

# ХАОС

В Действительности Означает  
НОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Самый Важный Вопрос, Который Мы Можем Задать:

**КАК МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ НОВУЮ ИНФОРМАЦИЮ?**

Вы Имеете Два Варианта:

(а) Преобразовать (исказить) ее, чтобы она укладывалась в СТАРЫЕ КАТЕГОРИИ (разрушение и / или скука ) или вы можете

(б) Позволить Новой Информации (Хаосу) Организовать себя самостоятельно ( часто означает разрешение действовать = РИСК ).

Рис. 11-1 Использование новой информации

Теперь возникает вопрос: как же следует работать с новой информацией? В действительности, есть только один способ: позвольте новой информации организовывать себя самостоятельно. С научной точки зрения, новая Наука Хаоса, нелинейная динамика и/или фрактальная геометрия связаны с новыми подходами, которые позволяют новой информации организовывать себя самостоятельно. С новой точки зрения необходимо вновь поступающей информации позволить организовывать себя самостоятельно с наименьшими помехами со стороны старых категорий. В искусстве или музыке это известно как творчество, или импровизация, и, очевидно, что это возможно исключительно благодаря правому полушарию.

Самая простая организация, о которой я могу вспомнить - это атом водорода. Он содержит один протон, который состоит из трех кварков и одного электрона. Проще уже не бывает. Эти две частицы, электрон и протон, соединяются вместе, чтобы образовать организацию. В комнате, где вы находитесь сейчас, триллионы этих небольших организаций, которые летают в воздухе. Они всего лишь выполняют свои функции и следуют путем наименьшего сопротивления. На том же игровом поле имеются значительно более сложные организации, которые мы называем атомами кислорода.

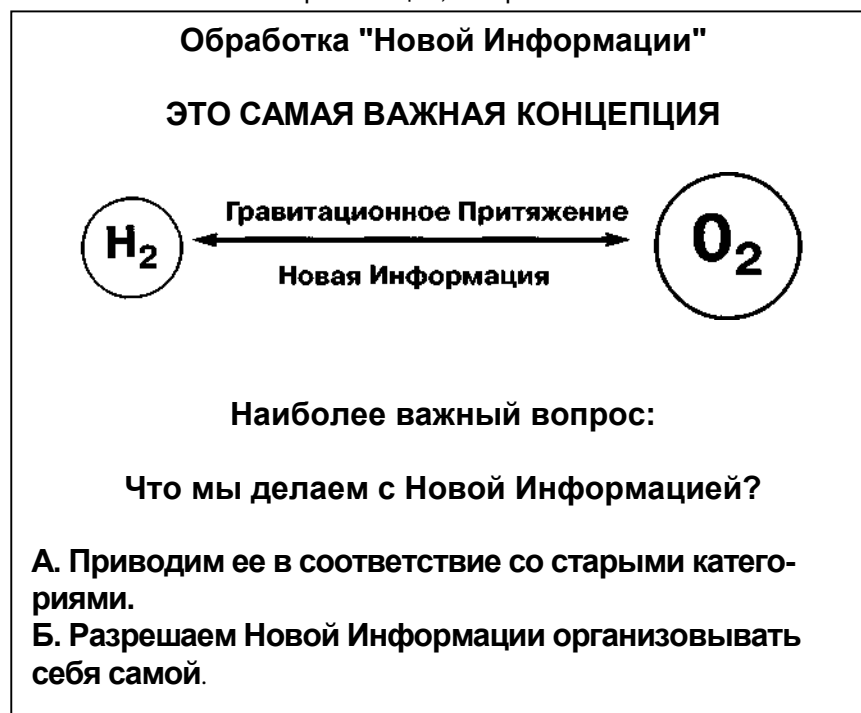


Рис. 11-2 Как работать с Новой Информацией?

Организаций кислорода приблизительно в шестнадцать раз больше, чем организаций водорода, и подобно водороду, триллионы этих атомов движутся вокруг нас, в той комнате, где мы сейчас находимся.

Поскольку многие атомы сталкиваются друг с другом, они попадают в гравитационное поле, создаваемое каждым из них. Атомы, подобно планетам, имеют собственное гравитационное поле. В действительности, единственно правильным подходом к гравитации является то, что она является первичной силой, которая пытается сохранять существующие организации в прежнем состоянии. Когда вы устаете, вы буквально чувствуете, как гравитационное поле Земли тянет вас к себе. Когда вы сильно устаете, вы просто стремитесь навстречу гравитационному полю Земли, т. е. вы падаете. Если все остальное работает должным образом, эта "уступка" позволит вашей организации восстановиться, произвести энергию и стать немного сильнее.

Вернемся к атомам. Это чувство присутствия другой организации и есть новая информация. Здесь необходимо принять наиболее важное решение, которое когда-либо принимает организация (Рис. 11-2). Это решение заключается в том, чтобы "позволить" нынешней организации исказить вновь поступающую информацию,

приводя ее в соответствие со старыми категориями. В действительности 99.99999 процентов времени атом водорода принимает решение, сохранить свою нынешнюю организацию и остаться атомом водорода. "Кроме всего прочего", он может сказать, "сколько я себя помню, я всегда был атомом водорода, и я полагаю, что именно этим я и должен остаться, поскольку это всегда было довольно неплохо". Мы делаем совершенно то же самое, работая на рынках, и именно это удерживает нас в нынешнем состоянии гипнотической зависимости от убытков или малых прибылей.

Но вот в чем парадокс: приблизительно в течение 0.00001 процента времени атом водорода меняет решение. Он принимает решение о "ВЫЙТИ ИЗ ГИПНОТИЧЕСКОГО ТРАНСА", и "покидает" его, чтобы посмотреть, что произойдет. Вместо искажения поступающей "новой информации" (Хаоса), он позволяет новой информации организовывать себя самостоятельно. Различие состоит в том, что вместо того, чтобы "решать проблему вновь поступающей информации" (гравитационное притяжение), он позволяет прийти реальным творческим силам, позволяя новой организации самостоятельно себя организовывать. Результат этого решения - ВОДА, которая очень сильно отличается как от атомов водорода, так и от атомов кислорода. Она не имеет характеристик своих двух составляющих. Возникает новая и более сложная организация, которая также имеет и больше свободы. Сейчас у нее уже есть выбор: находится в форме газа (пар), в жидкой форме (вода) или в твердой форме (лед). При наличии более высоких уровней организации появляется больше альтернатив поведения.

Мы знаем, что рынок - это, по крайней мере, пятимерный зверь, поэтому неудивительно, что торговля при помощи двумерного графика (цена и время) весьма несовершенна. Весь смысл подхода Profitunity в том, чтобы перейти на более высокие и более сложные уровни, чтобы положить конец нашим проигрышам и получать больше прибылей. Специфическая часть нашей организации, которая в значительной степени отвечает за наши поражения, чем все остальное, - это наш "набор убеждений". В соответствии с этим набором убеждений создается состояние экстаза того или иного уровня.

Когда атом водорода решает сдаться и дать возможность новой информации организовать себя, необходимо, чтобы он был в игривом настроении. Говоря человеческим языком, он чувствует себя безопасно, он сконцентрирован и расслаблен. Мы должны следовать тем же правилам, чтобы перейти на более высокий уровень в торговле. Итак, можно привести много объяснений тому, почему

необходимо исследовать сравнения меду работой и игрой, а также тем, как спортсмен мирового класса входит в свои "зоны".

Когда мы думаем о спорте, мы представляем себе игроков, играющих на игровом поле. Мы спрашиваем: "Кто играет в эти выходные?" "Вы не знаете счет игры?" С другой стороны вопроса очевидный факт, что РАБОТА - ЕСТЬ РАБОТА.

Когда вы идете на работу, вы работаете. Вы не должны идти на работу, чтобы играть. Большинство людей не могут даже себе представить себе такое. Вы платите деньги, которые зарабатываете на работе, чтобы посмотреть, как другие играют. Возникает интересный момент. Кажется, что нет общего между вашей работой и их игрой, но на самом деле все играют в одну и ту же игру. Мы всего лишь "играем" так или иначе. Хотя все мы хотим работать как можно успешнее, мы (работники) и мы (игроки) действуем в противоположных направлениях.

***Я твердо верю, что по настоящему выкладываться людей заставляет лишь то, что доставляет им искреннее удовольствие. Сложно блеснуть в том, что не доставляет радости***

***- Джек Никлаус***

Согласно утверждению Джека Никлауса, вы прикладываете все усилия только тогда, когда вы в действительности получаете радость от того, что вы делаете. Вы так концентрируетесь на процессе исполнения, что посторонние мысли отсутствуют, вы не беспокоитесь, вы расслаблены, вы верите в себя и в свои способности. Сложность достижения любой цели возрастает экспоненциально, если вам не нравится то, что надо делать. Когда вы поглощены делом, все идет гладко, доставляет радость и не требует никаких усилий. Другими словами, вы находитесь в зоне и скользите в ней. Вы позволяете новой информации организовать вашу жизнь и увеличивать ваш опыт.

Перри и Джемисон определяют четыре условия нахождения в зоне:

1. Радость - вы сияете.
2. Сосредоточенность - вы обладаете определенным уровнем осведомленности и осторожности.
3. Расслабление - вы не испытываете повышенного волнения.
4. Самоуверенность - вы уверены в своих суждениях.

Ни одно из этих условий не описывает того, чему вас учили в школе, готовя к жизни и "трудовой деятельности", т.е. к работе. В словаре Вебстера синонимами слова "работа" являются "труд, тяжелый труд, однообразная работа". Он ничего не говорит о радости, игре, удовольствии и т.д. В школе и из нашей культурной традиции мы усвоили, что работа и игра - это противоположные вещи.

Мой довод состоит в том, что выгодная торговля и инвестирование больше смахивают на игру, чем на работу. В глубине души каждый из нас знает, что мы лучше работаем тогда, когда мы хорошо проводим время и не переживаем о результате, но нас учили, что необходимо страдать. Я вырос в атмосфере фундаментального протестантизма, где смысл глагола бедствовать разъяснялся каждое воскресное утро. Нас также учили тому, что слишком много радости - это чертова работа, и мы заплатим за радость еще и еще раз в ад. Теперь мы знаем, что мы и есть тот дьявол, который охраняет ворота в ад.

Радость и работа никогда не считались синонимами. Когда трейдеры чувствуют, что им надо работать больше, они даже не подозревают своей неправоты. Они просто должны работать "легче", в полной уверенности, что они исключают "работу" из торговли. Если вы "работали упорно", торгуя или изучая биржевую торговлю, я настоятельно рекомендую использовать другой подход.

Roseanne Barr (Прим. науч. ред.)

Невежественные учителя говорят нам: "не надорвешься - не будет счастья", и мы принимаем это, потому что это укладывается в рамки нашего ошибочного обучения. А мы должны бы ответить: "Если не надорвешься, то не будет счастья, - такое только псих ненормальный загнута может!".

***Вы знаете, почему мы так встревожены в Америке? Потому что пуритане захватили эту страну, а по - настоящему веселые люди остались позади.***

**- Розенн Барр**

## **БОЛЬШАЯ ЛОВУШКА - ДВА ВАРИАНТА**

"Выиграть или проиграть" - это ловушка с двумя вариантами. Она создает "полярное мышление". Она помещает возможные результаты в класс побед и поражений, и проигравших всегда будет в миллионы раз больше, чем победителей. Но это нас не останавливает. То же самое справедливо и для игроков в Лото. В газетах публикуются рассказы о победителях и никогда - о побежденных. Наши усилия направлены на победы, познание, совершение и исключение стресса из успешной торговли. Полярное мышление не допускает этих альтернатив. "Победа - это не самое лучшее, это всего лишь победа". Всякий раз, когда мы заключаем сделку или делаем вложения, мы начинаем немедленно контролировать рынок, и/или обращаться к мнению других людей, чтобы знать, выигрываем ли мы, либо проигрываем. Мы становимся трейдерами "вершины и низа": мы счастливы на вершине и переживаем, когда мы внизу - на дне, в зависимости от того, как мы искажаем вновь поступающую информацию, приводя ее в соответствие со старыми категориями.

В действительности, сценарий выигрыша/поражения - это ситуация, которая может привести лишь к поражениям. Предположим, вы оказываетесь чемпионом в этом году. Через некоторое время вы побьете свой рекорд, и тогда где вы будете? Никто не пишет о второй, лучшей альтернативе. Иногда, победа может оказаться даже более связанной со стрессами, чем поражение, потому что всегда возникает следующий вопрос: "Что вы собираетесь делать, когда доберетесь до вершины?"

Легендарный баскетбольный тренер Джон Вуден<sup>10</sup> из "ULCA" был настолько осведомлен об опасностях полярного мышления, что не позволял даже употреблять слово "выиграть". Он также не позволял игрокам использовать слово "побить", когда речь шла о его команде. Он настаивал на том, чтобы игроки использовали фразу "превзошел по числу очков другую команду". Вуден хорошо понимал, насколько опасным может быть полярное мышление для работы и радости. Полярное мышление в равной степени разрушительно и для товарных, и для фондовых рынков.

В торговле и инвестировании, как и в спорте, всегда вы действуете против себя самого. Анализ, покупка, продажа, прибыли, убытки - все это результаты работы, которые вы можете извлечь из себя. Раздражающая схема "выигрыши/потери" разрушит ваш потенциал и ваше счастье, поднимая уровень вашего стресса и вашего кровяное давление, тем самым, укоротив вашу жизнь, ваши прибыли, и вашу радость бытия.

Давайте получше исследуем пагубность полярного мышления. Полярное мышление порождает дьявола, который сидит и нашептывает в ваше левое ухо, а иногда даже проникает в ваш мозг и решает поселиться там навсегда, если только вы не изменитесь и не выбросите оттуда дьявола. После того, как вы это сделали, можете сказать сами себе, что в

его присутствии здесь больше нет необходимости.

**Торговля - это состояние души, а не действия.**

**- Билл Вильмс**

## **ЕЩЕ КОЕ-ЧТО О ДЖО ГРЕМЛИНЕ**

Внутри всех нас существует критический, рассудительный и негативный голос. В какой-то степени он обусловлен естественными причинами, в какой-то степени - неправильным воспитанием. Мы используем его против самих себя, чтобы судить, запугивать и угрожать самим себе. Он подавляет нашу инициативу и препятствует достижению успеха. Эта наша часть нашего сознания должна находиться под строгим контролем и использоваться благоразумно. Наш личный "Джо Г." гасит в нас радость жизни. Наш "Джо Г." родился с нами, и его работа заключается в том, чтобы держать нас в тревоге. На рынке он становится надсмотрщиком, который следит за уровнем риска и вознаграждения, а также постоянно оценивает со своей негативной точки зрения каждое движение, которые мы предпринимаем или собираемся предпринять.

Если у вас появляется положительная, полезная мысль, "Джо Г." поднимает свой критический голос, чтобы указать на все то, что может пойти неправильно, включая метеорит, который может упасть на вашу голову. Все, что идет неправильно или выбивается из-под контроля, дает повод гремлину подпрыгнуть и сказать: "А я тебя предупреждал!", "Ты не должен был торговать с таким большим количеством контрактов", "Тби проиграешь все, что заработал"

## **УКРОЩЕНИЕ ГРЕМЛИНА**

Укрощение вашего гремлина - это простой процесс (не путать с легким). Это может быть даже приятно, а со временем войдет у вас в привычку. Усмирение гремлина требует определенных усилий, связанных с понятиями "позволять" и "допускать", а не "пытаться" и "стараться". Для укрощения гремлина требуются три вещи:

- 1. Простое внимание.**
- 2. Выбор и игра с вариантами**
- 3. Участие в процессе.**

Полярное мышление гремлина признает лишь один выбор. Это черно-белый мир. "Все аборт - это плохо", "Все индейцы ленивы", "Вы не можете верить юристам" и т.д. Представьте себе, что у светофора всего два сигнала. (Ого! Мой собственный гремлин почти сказал "красный цвет" вместо "светофор".) Что, если бы не было желтого цвета? Каждый светофор, к которому вы приближаетесь, вызывал бы тревогу и страх, что цвет может измениться без предупреждения и вы окажетесь в беде. Это препятствие к вашему творчеству и вашему успеху. Это аналогично пистолету, направленному на вашу голову с вопросом, заряжен ли он.

Никто не имеет над вами больше власти, чем ваш гремлин. Чтобы его укротить, мы должны просто перестать обращать на него внимание.

Важно обращать внимание на то, "как" вы..., а не "почему" вы... Размышление и обращение внимания - это два разных вида деятельности. Размышление уводит вас от вашего настоящего опыта. Простое обращение внимания переводит вас в контакт с вашим нынешним опытом. Простое обращение внимания является инструментом. Когда вы просто обращаете внимание на что-либо, то основываетесь на реальности. Однако, когда вы концентрируете вашу осведомленность на ваших мыслях, фантазиях, идеях и воспоминаниях, вы попадаете в воображаемый мир.

Думаю, полезно будет описать моего собственного гремлина и поделиться с вами моим мнением о нем. Вы должны убедиться, как пагубна для вас дружба с вашим гремлином. Обратите внимание на огромный вред, который он вам причиняет каждый день из-за того, что вы его слушаете, потому что всякий раз, когда вы его слушаете, он получает над вами контроль.

## **Торговля Без Гремлина**

Возможно, кто-то полагает, что профессиональные спортсмены получают слишком большие деньги за то, что они "просто" играют в детские игры. Но чтобы работать на таком уровне, спортсмены должны играть в игры как дети, обладая уверенностью в себе, осведомленностью, энтузиазмом, верой, воображением, радостью, и - главное - чувством поглощенности данным моментом. Всякий раз, когда мы полностью поглощены данным моментом, нет ни времени, ни места "выступлениям" гремлина. При таком скольжении в зоне, мы полностью вовлечены в процесс, и не обращаем внимания на приз. Но это может случиться только тогда, когда мы действительно живем настоящим моментом. Таким образом, первый шаг в укрощении гремлина - узнавать его голос и просто не обращать на него внимания во время работы. Осведомленность - это ваш инструмент. Он позволит вам дифференцировать вас и вашего гремлина.

Чтобы реализовать это здесь и сейчас, отвлекитесь на минутку и сконцентрируйтесь на своем дыхании. Сделайте это сейчас и осознайте это. Большинство людей изменяют характер своего дыхания, как только начинают контролировать процесс. Вы, вероятно, начнете дышать глубже. Я вас не просил об этом. Или, возможно, вы на мгновение

задержали дыхание. То, что в действительности происходит, - это поиск решения проблемы. Как я должен дышать? Вы искали старую категорию, в которую можно уложить эту инструкцию.

Давайте сделаем другое упражнение. На этот раз я хочу, чтобы вы просто заставили себя зевнуть (или имитировали зевоту). Обратите внимание на то, что происходит, когда вы заставляете себя зевнуть. Практически для каждого, в определенный момент притворства зевоту обретает свою собственную жизнь и становится естественным. Точный момент, когда он начинает свою собственную жизнь, - это отход реализации действий от размышлений. Когда он получается сам по себе, вы позволяете его, и ОСОЗНАЕТЕ это.

Усиленные попытки противоположны результату. Давайте сделаем еще одно упражнение, посложнее. На этот раз нужно сделать то, что вы сегодня, вероятно, уже делали сто раз. Вы, конечно, хорошо знаете, как это сделать, но сейчас давайте сделайте это наме-

ренно. Итак, сглотните пять раз подряд так быстро, как только можете. Прежде чем читать дальше, попробуйте сделать это сейчас.

Каковы результаты? Большинству из нас, сделать это с каждым разом становится все труднее, а некоторые просто не могут это сделать пять раз подряд без перерыва. Дело в том, что наш гремлин мешает этому. Единственный способ сглотнуть правильно состоит в том, чтобы позволить нашему мозгу/телу сделать это. Подумайте об этом.

Последнее упражнение, которое нужно сделать прямо сейчас, - это сыграть в простую игру "Сейчас я знаю что...". Используя только одно чувство за раз, и двигаясь очень медленно, просто сконцентрируйтесь на вашей осведомленности об одном объекте из вашего окружения, а затем на других объектах, и так друг за другом. Медленно, по мере того, как в ваги мозг поступают мысли (продукт Хаоса), просто обратите внимание на них, и позвольте им пройти. А затем доведите до своего сознания мысль в форме такой фразы: "Сейчас я знаю, что..."

Ваш гремлин не захочет, чтобы вы тратили время на это упражнение. В действительности, если вы читаете эти строки, и еще не сделали это упражнение, это верный знак, что вы НЕ ОСВЕДОМЛЕННЫ в данный момент.

Гремлин не хочет, чтобы вы были осведомлены, потому что вы можете изменить окружение, а любое изменение означает изменение категорий. Гремлин является ХРАНИТЕЛЕМ КАТЕГОРИЙ. Он знает, что, затемняя ваш настоящий опыт заранее усвоенными представлениями, он удерживает вас от радости (полноты) переживания данного момента, и он хорошо осознает то, что такая радость является предпосылкой ощущения радости (полноты) жизни.

Гремлин хочет, чтобы вы поверили, что если вы еще и еще раз рассмотрите факты и факторы, окружающие рынок, торговлю, и/или вас самих, вы, в конце концов, поймете стоящую перед вами дилемму (проигрывания). Он предпочитает, чтобы вы "думали", а не "пробовали". Он знает, что, когда вы переживаете какие-либо чувства, ваша осведомленность концентрируется скорее на вас, а не на нем, и когда ваша осведомленность сконцентрирована не на нем, он не имеет над вами власти.

В ходе наших частных уроков мы настаиваем на том, чтобы участники изучали рынок и торговлю. Многие из них, кто постоянно проигрывал, скорее всего, предпочтут просто прийти, послушать, записать, а затем работать над торговлей дома, где никто не видит. Это Уловка-22, и она не работает, потому что они позволяют тем самым своему гремлину управлять своей собственной жизнью. Мы

не позволяем этого. Часто они утверждают: "Я хочу учиться своим собственным методом, в привычном мне темпе". Приходи гремлин, ты можешь чувствовать себя здесь как дома, и - практически всегда.

***Я изменяюсь, не пытаясь стать кем - то другим, чем я есть на самом деле,  
Я изменяюсь, приходя к полному осознанию кто я.***

***- Старинная буддисткая поговорка***

## **РЕАЛЬНОСТЬ И ДУАЛЬНОСТЬ**

Гремлин будет настаивать на том, что существующие у вас взгляды и подход к жизни необходимы для вашего процветания. Он будет запугивать, прорисовывая катастрофические убытки, напоминая вам об ужасных последствиях ваших действий в прошлых ситуациях, когда вы его не послушались. Укрощение гремлины зависит от вашего положения в реальности, а не в дуальности. Когда вы в реальности, что означает, что вы позволяете новой информации самостоятельно себя организовывать, и не искажаете ее, стараясь привести ее в соответствие со старыми категориями, ваша энергия течет легко, и ваши чувства точны. Вы чувствуете полноту бытия и "неприкосновенность" по отношению к рынку и реальности.

Напротив, когда ваша энергия связана во внутреннем конфликте, возникшем от размышлений, в какую категорию нужно включить новую информацию, у вас не остается достаточно энергии, чтобы воспринимать реальность рынка и использовать свое тело или мир вокруг вас. В таком состоянии бытия вы будете чувствовать тревогу, раздражение, замешательство и/или опустошенность. Короче говоря, вы не будете нравиться себе, рынок или торговлю. Гремлин предпочитает, чтобы вы жили в состоянии дуальности.

В моей психотерапевтической практике, изучая процессы интеграции ума, мозга и тела, я встречал неидентифицированных гремлинов, которые вызывали астму, сердечные приступы, колиты, боли в спине, неврозы, психозы, а также любые другие виды недомогания, включая проигрыши на рынке.

## БОЛЕЕ ПРИСТАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА СПОСОБЫ ВОЙТИ В ПРОЦЕСС:

### ПОЧЕМУ ВАЖНЫ СЛОВА

Участвовать в процессе значит сконцентрировать внимание на текущем моменте, а не на том, что происходило минуту назад, или произойдет в следующие пять минут. Как мудро сказал Рэм Дэсс: "БУДЬТЕ ЗДЕСЬ СЕЙЧАС". Часто, проводя семинары для трейдеров, мы начинаем с того, что показываем на слайде или пишем на доске следующие слова:

**Opportunity is nowhere**

Затем мы просим трейдеров написать эту фразу правильно. 95 процентов пишут:

**OPPORTUNITY IS NO WHERE  
(«НИГДЕ НЕТ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»).**

Только 5 процентов (а часто и меньше) пишут:

**OPPORTUNITY IS NOW HERE  
(«ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ»).**

Это характерный признак. У 95 процентов из нас гремлин держит ситуацию под контролем.

Независимо от того, каким образом вы прочитали фразу, вы уже приняли решение о вашем будущем. Первый путь ("НИГДЕ НЕТ ВОЗМОЖНОСТЕЙ") исключается. Второй путь ("ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ") приветствуется. Если мы прочитали фразу первым способом, мы уже приняли решение о своем будущем. Она исходит непосредственно от гремлина, нашего Советника-Критика. Он также автоматически предсказывает нам будущее и предрекает, что оно будет плохим и ничем не вознаграждаемым. Мы просто удвоили шансы того, чтобы что-либо выиграть. Та часть нашего "я", которая отвечает за поступки, настроена против нас, поэтому каковы же наши шансы? По существу, - никаких.

Очень удачно ситуацию иллюстрирует устройство видеомэгнитофона. Лента на левой катушке кассеты - это прошлое, а лента на правой катушке - это будущее.



*При укрощении вашего Гремлина не вводите новые варианты.  
Вместо этого, просто обращайтесь внимание;  
Делайте выбор, играйте с вариантами и участвуйте в процессе.*

Имеется записывающая головка, и результаты всегда будут записаны и представлены позже.

Укрощая своего гремлина, вы получаете преимущества, используя осведомленность для собственной обоснованности. Идентификация и обоснование вашего гремлина может оказаться сложной задачей. Он будет пытаться заста-

вить вас поверить в ограниченность, на которую он настроен. И он знает, что, если он сможет заставить вас поверить в вашу ограниченность, он всегда будет контролировать ваш потенциал. Если вы не осведомлены о привычках и поведении гремлина, он находится в выгодном положении. Вы можете выявить работу гремлина, когда услышите фразы типа "Ты не сможешь...", родившиеся в вашей голове. Гремлин достаточно умен, чтобы примешивать к указанной фразе справедливые утверждения типа: "Ты не умеешь летать", "Ты не можешь вырасти еще на три дюйма", "Ты не можешь стать моложе". Зато он будет примешивать то, что вы в действительности не можете, к тому, что вы можете.

Наш эффективный метод работы с этой стратегией состоит в том, чтобы изменить выражение "не смогу" и "не могу" - на "не буду" или "буду", "выберу" или "не выберу". Далее, вы можете добавить слова "до тех пор, пока". Например, вы можете изменить:

**Я не могу заработать на торговле**  
**На**  
**Я сделал выбор не зарабатывать на торговле**  
**На**  
**До сих пор я следовал выбору не зарабатывать на торговле**  
**На**  
**Теперь я выбираю зарабатывать на торговле.**

Прочитав эти утверждения, вы почувствовали, что хватка гремлина немного ослабела? Если почувствовали, это положительный признак - отличное предзнаменование! Если вы действительно почувствовали разницу, то главное сражение позади. Окончательно покончить с гремлином - это лишь вопрос времени. Он долго старался удерживать вас в темном туннеле, и вы только что обнаружили секрет выхода: РЕШИТЬ ВЫЙТИ. Но тут же возникает вопрос: если я решу выйти, кто его знает, что может случиться, а незнание вызывает тревогу. Одна из причин тревоги - пропасть неизвестности между настоящим и будущим. И чтобы уничтожить эту пропасть достаточно просто пребывать "здесь и сейчас". Гремлин всегда будет пытаться убедить вас, что сохранение ваших убеждений и привычек - равнозначно сохранению вашей жизни.

***Ваша способность пребывать в радости независимо от обстоятельств значительно важнее чем способность изменять обстоятельства. Это чаще помогает.***

***- Ричард Д. Карсон***

Когда вы ведете машину, вы практически всегда в будущем -там, куда вы направляетесь. Вот почему часто вы не помните, как проезжали через город, хотя вы, судя по всему, были при этом достаточно внимательны, раз не попали в аварию. Причина, почему вы не помните, как вы это сделали, в том, что вы уже жили в будущем и не думали о настоящем.

Помните, как на дороге нас утомляют и раздражают слишком пугливые водители, которые боятся аварии? Они так осторожны, что просто опасны. Жали ли вы когда-нибудь на газ, чтобы быстрее объехать того, кто слишком осторожен?

Что происходит? Гремлин таких людей контролирует ситуацию и работает сверхурочно, навязывая им страх возможности крушения. Они - не в зоне или в потоке и они стали опасными.

Ваши отношения с гремлином продолжаются всю жизнь. Признайте его существование, но помните, что признавать - это не значит бояться.

***Девиз 1960-х: «проявите интерес, настройтесь и отключитесь», изменился на новый: «войдите в настоящее, попадите в зону и скользите»***

Всякий раз, когда ваше внимание и энергия уходят из настоящего и переходят в фиктивное прошлое или будущее, вы можете просто "выключиться - вечеринка закончена", - как обычно говорил Дон Мередит из "Футбольного Обозрения по Понедельникам".

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ:  
ВСЕ, НА ЧЕМ ВЫ КОНЦЕНТРИРУЕТЕСЬ, РАСШИРЯЕТСЯ**

Если вы концентрируетесь на прошлых бедах, потерях и разочарованиях, они будут расширяться. Если вы концентрируетесь на том, что вы собираетесь сделать в будущем, будущее расширяется и уходит прочь от настоящего. Если же вы концентрируетесь на настоящем, оно расширяется; ваши выигрыши - здесь и сейчас, в настоящем. Вспомните, когда вы покупали вашу последнюю новую машину, именно эта модель начала попадаться вам на каждом углу. Неужели половина населения только что купила машины той же марки? Конечно, нет. Вы просто начали обращать внимание на эту модель, и ваше внимание получило команду ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ на попадающие в поле зрения подобные машины. Именно так работает этот механизм. Все то, на что вы обращаете внимание, расширяется. Если вы концентрируетесь на процессе, процесс расширяется и за ним последует неизбежное расширение результатов.

Концентрация на результатах или вознаграждении отводит вас от процесса и работы. Мы постоянно повторяем, что самый неподходящий вопрос, который можно задать в конце дня, это "Заработали ли мы какие-то деньги?" Это не имеет значения! Единственный подходящий вопрос - "Настроены ли мы на рынок?" У вас будут дни, когда вы будете настроены на рынок и будете терять деньги, но в целом вы будете победителем и не только в отношении прибылей.

## ПАУТИНОМЕТРИЯ

Паутинометрия, наш специальный подход к торговле, который разрабатывался в течение более чем сорока лет торговой деятельности на фондовых и товарных рынках. Мне предлагали семизначную сумму за этот подход, если я (1) не поделюсь им ни с кем, и (2) сам перестану заниматься торговлей. Это предложение было сделано трейдером, признанным во всем мире, который относится к тому же финансовому и торговому классу, что и Джордж Сорос. Я отклонил предложение, потому что цена была слишком мала! Паутинометрия - это краткое описание нашего подхода к рынку, который мы полностью раскрыли в предыдущих главах. Он, признаюсь, позаимствован - у пауков:

1. Вы плетете прекрасную паутину, окружая среду, в которой вы находитесь. После того, как вы закончили плести, вы направляетесь в середину и просто ждете.
2. После того, как в паутину попадает насекомое, вы выходите из центра, подбираете насекомое, относите его домой (в центр паутины), съедаете его, отдыхаете, расслабляетесь и ждете до тех пор, пока в паутину не попадет следующее насекомое. Мы делаем это во время торговли, размещая остановки на покупку выше рынка, и остановки на продажу ниже рынка, а затем просто отдыхаем и позволяем рынку решать, какая цена попадет в нашу сеть первой.
3. Нам важно отметить следующее: паук не переживает что какие-то насекомые не попали в сеть. Он знает, что в течение определенного периода времени и для тысяч поколений пауков насекомых хватало на всех, и он сможет совершенно спокойно прожить, довольствуясь тем, что ему предоставила природа. Являясь трейдерами, вы знаете, что при использовании этого подхода паутинометрии рынок достаточно хорошо вас обеспечит, и вы не должны тревожиться о будущем до тех пор, пока ваша сеть остается безупречной. Если вы действительно сконцентрированы на процессе выполнения в настоящем времени, вы находитесь в состоянии БЫТИЯ, а не в состоянии ДЕЙСТВИЯ. В этом состоянии ваш мозг без усилий и автоматически начнет искать необходимые доказательства, информацию и возможности помочь вам выиграть на бирже или получить то, что вы хотите.
4. Являясь трейдерами, мы узнали, что действительно есть Святой Грааль, и его можно выразить следующими словами: ЖЕЛАТЬ ТО, ЧТО ХОЧЕТ РЫНОК! Разве это не замечательно? Мы не должны руководить рынком. Мы просто должны расслабиться, сплести нашу сеть и ждать. Это путь хороших пауков и великих трейдеров.

Существует старая поговорка: "Решите, что вы это можете, или решите, что вы это не можете - в любом случае вы будете правы". Эта поговорка справедлива, потому что на чем бы вы ни сосредоточились, оно будет неминуемо расширяться.

***Меня интересует только одно время - настоящее.***

***- Джими Джонсон, тренер Майами Дольфинс***

## КИБЕРНЕТИКА ТРЕЙДИНГА ... И МЫШЛЕНИЕ

Термин "кибернетика" образован от греческого слова, которое означает "рулевой", то есть человек, который приводит в движение большое - корабль при помощи малого - руля. Сегодня этот термин имеет научное и рыночное значение: "средство для достижения цели". Это означает, что меньший по размеру объект может контролировать и приводить в движение значительно больший объект. Например, фьючерсная маржа в размере 2,000 долларов может контролировать в 50 раз большую сумму в облигациях. Опционы создают большой финансовый рычаг на фондовых рынках. Эта же концепция работает и для нашего мышления.

Слова - это рули, небольшие объекты, контролирующие значительно более объемные концепции и процессы мышления или анализа. Один из этих более значительных объектов - это вы и ваша потенциальная работа на рынках.

Обратите внимание на слова, которые используются в любой рекламе - в газете, по радио или на телевидении. Эти слова могут перевести вас в будущее и заставить поверить в то, что вы читаете или слышите. Рекламодатели знают силу слов, и выбирают их с чрезвычайной осторожностью. Они знают, что вы и я будем реагировать на эти слова предсказуемым образом и тем самым контролируют. Они могут заставить нас добровольно вынуть деньги из карманов и отдать им. В этом и заключается сила рычага.

Поэтому исключительно важны слова, которые мы используем, чтобы контролировать самих себя. Эта система рычагов еще более важна, чем финансовый рычаг, который мы получаем при работе с фьючерсами и опционами. Наши слова, обращенные к нам самим, становятся привычкой, и поэтому остаются незамеченными и неизученными. Мы можем разделить наш язык на две категории: (1) включение и (2) исключение.

Например, если после семейной прогулки в Диснейленд вы спросите ребенка о его впечатлениях, ребенок,

вероятно, ответит: "Это было здорово!". Это "язык включения". Спросите родителей, и они, скорее всего, скажут что-нибудь вроде: "Ничего, народу не так уж много, и цены терпимые. В общем, совсем неплохо". Это "язык исключения".

Обратите внимание на то, как ребенок описывает, что есть, в то время как большинство взрослых описывают то, чего нет. Ребенок больше соприкасается с реальностью, у него в отличие от взрослых нет множества привычных тревог. В пространстве, определяемом нашей культурой, чем дольше мы живем, тем больше привыкаем к языку исключений: "Рынок сегодня ко мне не так уж плохо относился". Язык исключения - это явный признак, что греmlin контролирует вас. Это он на языке отрицаний говорит нам, чего нет, вместо того, чтобы сказать, что есть. Он ненавидит находиться в настоящем. Он любит в равной степени прошлое и будущее и находит способы поговорить о том, чего нет.

Вспомните, как Ричард Никсон сказал: "Я не жулик". Он никогда не говорил: "Я - честный человек". Политики часто позволяют своим греmlинам править балом. В последнее время политические кампании полностью настроились на тактику гремлинов. Каждый кандидат говорит о том, чем не являются его оппоненты, вместо того, чтобы говорить, кто они есть на самом деле.

"Говорит Джо Гремлин", - это язык, на котором мы чаще всего общаемся. Если нам нравится определенный анализ, мы говорим: "Это неплохая установка". Не проще ли сказать, что установка хорошая? Если мы чувствуем себя хорошо, мы говорим: "Я не могу

пожаловаться на свое здоровье". Означает ли это, что мы действительно чувствуем себя хорошо? "Никто не даст вам возможность заключить лучшую сделку чем мы". Означает ли это, что вы готовы дать возможность заключить хорошую сделку? Кто знает? Что мы действительно знаем, так это то, что такой тип языка не дает результатов, потому что каждый исключающий вопрос ограничивает нас и подпитывает греmlина, а греmlin не хочет вашей победы.

Когда греmlin говорит, мы подыгрываем ему в отношениях и в работе. Гремлин скорее предостерегает, чем принуждает, он скорее ограничивает нас, чем нападает. Гремлин смещает наше внимание от того, что есть, на то, чего нет.

Напротив, язык включения - это ускоритель, работы и выигрыша на рынке. Помните:

**Наши слова создают образы, а**

**Наши образы создают наши эмоции, а**

**Наши эмоции контролируют наше восприятие, а**

**Наше восприятие контролирует наше исполнение, а**

**От нашего исполнения зависит наше благосостояние.**

Итак, давайте выстроим все по порядку. Когда мы начинаем двигаться вниз по определенной дороге, результаты сами заботятся о себе через принцип кибернетического рычага. Язык включения движется от идей и анализа к торговле и прибылям.

Одна из характеристик победителей - умение извлекать преимущества из плохих ситуаций и незавидных положений. Этого требует основная структура. Никто не выигрывает все время. Если бы кто-то все время выигрывал, то не было бы игры, в том числе и игры жизни.

За проигрывающим всегда стоит большой, сформировавшийся греmlin, который правит бал. От таких проигрывающих мы слышим голос греmlина: "Со мной всегда так", "Я часто захожу слишком поздно", "Я всегда ставлю стопы на самом дне". Небольшой ценный совет:

### **Прекратите Обращать Внимание на Приз.**

Вообразите игроков в лото, которые говорили бы: "На этой неделе я собираюсь выиграть". Не поймите меня неправильно. Выигрыш - это отлично. Именно поэтому они проверяют карточки, где записаны очки, как вы - свои отчеты о прибылях и убытках. Но если вы грезите о нем во сне и наяву, то греmlin может добраться до руля и увести вас в неправильном направлении. Он создает давление, а давление сводит вас с ума. Находиться в зоне означает то же самое, что находится в процессе. А находиться в процессе означает то же самое, что присутствовать постоянно здесь и сейчас. Успех - это скорее процесс познания и усовершенствования, чем процесс выигрыша приза. Жизнь сама по себе - это путешествие, предназначенное для того, чтобы им наслаждаться во время процесса, а не в моменты предвкушения приза.

Чтобы войти в зону, вы должны испытывать радость. Мир, рынок, вы и я - все основано на одних и тех же базовых законах природы - "давай и бери", "продвигайся и отступай". Когда вы дышите, то вдыхаете, поглощаете кислород, который необходим вашему телу, а затем выдыхаете. Когда вы попадаете в зону и начинаете в ней скользить, вы двигаетесь вперед. После вынужденного отступления назад (что совершенно естественно) вы быстро восстанавливаете свои силы и снова стремительно вырываетесь вперед. Именно так поступает рынок, независимо от того, колеблется он или движется в направлении определенного тренда. Тренды на рынке то появляются, то исчезают. Во время процесса колебания рынок движется то в одном направлении, то в другом. Основной структурой обоих явлений такова: подъем - вос-

становительный период- подъем.

Подъем означает концентрацию уверенности в себе и своих знаниях в процессе исполнения и после него. И вдруг появляется греmlin и начинает "выступать". Это значит, что нужно быстро восстановиться и двинуться вперед с новой волной. Большинство же из нас делают противоположное. Мы позволяем гремлину завладеть нами, а потом удивляемся, почему мы не в состоянии выиграть. Если у вас есть эта проблема, или часть проблемы, опишите процесс возврата самому себе контроля над собой и торговлей следующим образом: в глубине души вы знаете, что можете. Если бы вы не осознали этого в глубине своей души, то вы бы не тратили деньги на все эти лекции, курсы, книги, программное обеспечение и другие материалы, чтобы попытаться сделать это. Если бы то, что вы ищите, вы смогли бы найти в другом месте, то вы не читали бы эту книгу. Мы собираемся это сделать, **ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС**.

Вот наш план, как заткнуть пасть гремлина и позволить вам по-настоящему жить и играть. Вы будете играть, как ребенок, с той же интенсивностью и той же радостью от выигрыша. Первое, что вам нужно, - это якорь, чтобы поддерживать связь с реальностью.

## **ЯКОРЬ**

Практики, использующие нейро-лингвистическое программирование (НЛП) называют это якорями. Якорь - это некий ритуал, специальная повторяющаяся модель поведения, которая помогает сконцентрироваться на настоящем перед выполнением какой-либо ответственной деятельности. Это однообразное предваряющее действие позволяет сконцентрировать ум и тело на настоящем, адаптируя к предстоящей деятельности. Рассказывают, что Гудини, один из выдающихся мировых исполнителей, испытывал ужасный страх перед сценой в течение всей своей карьеры. В начале представления, перед поднятием занавеса он всегда проделывал следующее упражнение: он подпрыгивал несколько раз и говорил: "Я люблю мою публику, я люблю мою публику!". А когда занавес закрывался, публика отвечала ему тем же.

Обратите внимание на то, как баскетболисты мирового класса готовят свои лучшие броски. Они всегда повторяют одно и то же предварительное упражнение. Чарльз Барклей вращает мяч три раза, а затем ударяет им о пол четыре раза. Это является его подготавливающими действиями: якорь и иницирующее начало. Это помогает ему сконцентрироваться на настоящем моменте на уровне альфа-мозга.

Некоторые действия очищают наш мозг и закрепляют нас в настоящем, позволяя полностью сконцентрироваться на исполнении действий, которые мы собираемся сделать. Мы все рабы привычки. Когда утром вы принимаете душ, держу пари, что вы вытираетесь так же, как делали это вчера, на прошлой неделе, в прошлом году. Почему же не воспользоваться этой мощной силой привычки и не использовать ее, чтобы поставить гремлина на место?

Первичная цель якорного ритуала состоит в том, чтобы облегчить процесс расслабления и войти в комфортную зону, которая позволяет вам сконцентрироваться, снять напряжение и оставаться в настоящем. Знакомые черты сделают зону легкой для досягаемости. Вы проводили эти ритуалы много раз до этого, не осознавая этого.

В процессе обучения мы всегда настаиваем на том, чтобы наши ученики делали то, что мы называем "утренними страницами". Эта идея пришла к нам от Юлии Камерон, творческого инструктора, которая работает с артистами, переживающими творческий кризис когда обучающиеся встают с утра, первое, что они должны сделать после того, как примут душ, - это сесть и написать три

<sup>12</sup> Houdini (Прим. науч. ред.)

страницы. Содержание не имеет значения, это просто запись мыслей, которые приходят в голову. Если они думают: "Нам нечего писать", они пишут "Мне нечего писать". Результатов от выполнения этого одного упражнения было больше, чем от всех других, которые мы когда-либо делали за более, чем 40 лет работы с трейдерами и инвесторами. Этот ритуал дает такие потрясающие результаты, потому что он изгоняет гремлина из вашего левого полушария, и позволяет вам войти в зону и скользить более легко. Когда некоторые люди впервые слышат об этом задании, они говорят: "О, нет, я не смогу это делать регулярно". За пару недель они меняют свой настрой на "Я никогда не смогу без этого обходиться; это изменило мою жизнь, и я буду делать это до конца дней моих!". Я лично делаю это каждый день, в любую погоду, независимо от самочувствия. Это расчищает мой письменный стол и освобождает меня от всех негативных последствий пессимистической болтовни моего гремлина. Здесь важно то, что некий ритуал совершается каждое утро и прежде всех дел.

***Повторение обеспечивает знание, а знание противоположено незнанию.***

***- Стивен Ливенкрон***

После того, как этот ритуал (и другие ритуалы, которые вам необходимы) зафиксирован, вы готовы к следующему шагу: к предваряющей подготовке ваших исполняющих действий.

На этом этапе вы видите то, что вы собираетесь сделать. Джек Никлаус говорит, что он в голове прокручивает план, прежде чем нанести следующий бросок. Мысленно он никогда не промахивался. Это замечательный способ войти в зону, или поток. Такая визуализация является катализатором, который заставляет энергию двигаться. Попробуйте в "утренних страницах" вступить в диалог с вашим гремлином: спросите его, чего он сегодня хочет, и что ему потребуется, чтобы убраться с вашего пути и не мешать вам, в ваших делах. Часто греmlin отвечает потрясающе правдиво.

Для изучения приема визуализации были проведены многие психологические эксперименты, носившие форму спортивных соревнований. К примеру, участников делили на две группы и просили одну группу поупражняться в каком-нибудь виде спорта, например, в баскетболе. Остальные в это же время "воображали", то есть представляли визуально, как они забрасывают мячи, но не на

площадке и без баскетбольного мяча в руках. После того, как обе группы проводили в течение нескольких недель одно и то же время -каждая за соответствующими упражнениями, группа, которая занималась лишь воображением, могла выполнять те же самые броски без наличия для этого практического опыта. Ценность мысленного разговора с собой, которым мы занимаемся целыми днями, невозможно переоценить. Следите только, чтобы те внутренние разговоры, которые вы ведете с собой, велись на языке включения, а не исключения.

## **В ЧЕМ СОСТОИТ БИОЛОГИЧЕСКАЯ РЕАКЦИЯ**

Наш мозг образует измеримые объемы электрического тока каждую минуту нашей жизни. Эти переменные токи создают различные модели волн, но форма и частота этих волн зависят от того, что мы думаем в данный момент. Например, структура волн вашего мозга, когда вы находитесь в выигрышной позиции, очень сильно отличается от таковой, когда вы значительно проигрываете. Структура волн мозга является результатом восприятия ситуации или причины ситуации. Эти различия в структурах волн могут быть легко измерены и проконтролированы на осциллографе.

Волны мозга, которые лучше всего изучены, - это структуры волн альфа-мозга, которые составляют 7-13 циклов в секунду. Это частота концентрации, расслабления, самоуверенности, творческого настроения. Эти же слова мы использовали и для того, чтобы описать наши чувства, когда мы находимся в зоне, и это не случайное совпадение.

Для учеников нашего трейдерского класса мы подготовили серию из восьми аудиокассет, специально предназначенных для того, чтобы научить их быстро и легко входить в альфа-зону. Сейчас они широко доступны.

Эту концепцию важно понять, потому что это и есть способ использования процесса визуализации. Визуально представляя себе действие в контексте диапазона частоты альфа-волны, ваш ум программирует ваш мозг и ваше тело, чтобы вы могли "скользнуть" в зону и продолжить скольжение. Очень важно обратить внимание на то, что мы говорим "скользнуть", а не "взобраться" в зону, прилагая много усилий. Вход в зону подобен удачной торговле, он в значительной степени связан с "разрешением" легко что-то сделать, с чем-то нетрудным и приятным. Реализация "разрешения на вход" - это освобождение от гипноза. Ниже приводятся четыре ключа, которые помогают войти в зону:

1. Забудьте про приз и сконцентрируйтесь на процессе. Необходимо видеть себя, заключающим хорошие сделки, а не подсчитывающим, сколько прибыли вы заработаете в каждой сделке. Необходимо визуально представить себе процесс.
2. Конкретизируйте картину. С абстракциями этот отдел мозга просто не работает. Что касается заданий, они должны быть понятными и предельно конкретными. Конкретность предполагает наличие деталей, а детали должны подключать все органы чувств. Вы должны видеть, как это происходит, осязать, как это происходит, слышать, как это происходит, чувствовать запах и даже вкус происходящего. Подробности - это топливо визуализации. Чем больше у вас топлива, тем вы сильнее, и тем дальше вы продвинетесь во время вашего следующего путешествия.
3. Заключайте хорошие сделки. Представьте себе визуально, как успешно разворачиваются сделки. Вспомните, как сказал Джек Никлаус: "Мысленно я никогда не промахивался". Потребуется определенная доля мужества, чтобы увидеть нашу жизнь и торговлю совершенными во всех деталях, поскольку мы обычно выбрасываем их из головы со словами "достаточно хорошо" или "это слишком хорошо, чтобы быть правдой". Это будет настолько хорошо, насколько хорошо вы это сделаете.
4. Если что-либо вообще стоит того, чтобы это делать, то необходимо делать это снова и снова. "Утренние страницы" предназначены в первую очередь для того, чтобы предварять ими утром всю прочую деятельность в течение дня, но мы можем повторять это упражнение в любое время суток, когда у нас есть проблемы или потребность очистить свой ум. Я часто просыпался среди ночи, мучаясь над какой-нибудь проблемой. Поворочавшись с боку на бок и позевав, я вставал и писал несколько страниц. Это никогда не подводило меня во время поиска соответствующего решения или устранения проблемы. Когда баскетболист или регбист готовится к ответственным соревнованиям, он помногу раз повторяет каждый проход, практикуясь в поворотах. Он программирует свои ноги, руки и плечи, чтобы помнить точно, как его тело должно двигаться при следующем броске или ударе.

Эти действия подобны установке термостата. Если термостат работает правильно, вам необходимо лишь установить его и забыть. Все остальное происходит автоматически.

Мы увидим то, что хотим увидеть это аксиома психологии. Шаги, приведенные выше, настраивают ваш термостат представлений на степень, которую вы можете видеть, когда вы захотите. Комбинация представлений и взглядов открывает ваши чувствительные механизмы. Это означает, что развитие ваших желаний станет таким же ясным и очевидным, что следующим шагом будет поднятие по ряду ступеней.

**То, во что человек верит на периферии своего сознания, либо существует, либо осуществляется...**

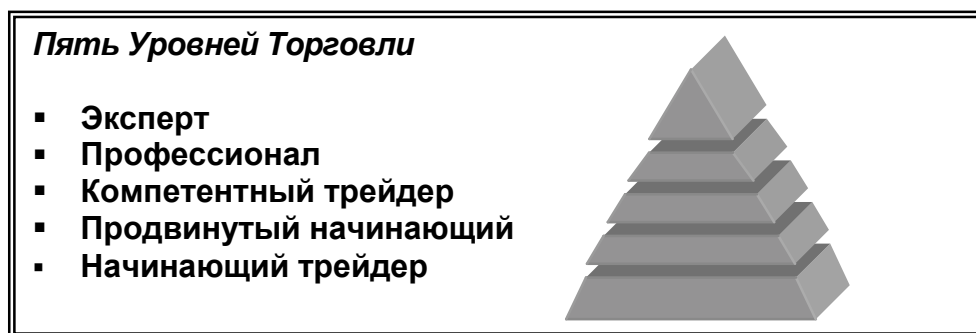
**- Джон Лилли,**  
**Программирование и Метaprogramмирование**  
**человеческого биокомпьютера.**

Итак, у нас есть якорь, точка обращения и термостатическая установка для нашей работы, и мы хорошо освоили прием визуализации процесса с большим количеством различных деталей, в чем и упражняемся с энтузиазмом. Сейчас самое время поднять немного температуру и совершить в работе переход на другой уровень. Мы различаем пять уровней профессиональной подготовки трейдера, которые показаны на Рис. 11-3. Уровень, на котором вы находитесь, определяет ваши результаты.

Каждый из перечисленных уровней соответствует определенному "гипнотическому состоянию". Мы нацелены на выход из него. Вы выходите из гипнотического транса, в котором вы находитесь, разрешая себе выйти, осознав то, что определяет данный уровень. Без этого осознания переход на новый уровень неосуществим.

Наше биполярное мышление, в котором присутствуют две полярно противоположные оценки, загоняет нас в порочный круг. Полярное мышление приводит к промедлению. Оно порождает гонку за почестями, которая, кажется, не закончится никогда.

Как использовать вышесказанное, чтобы перейти на следующий уровень? Просто. Представьте, что вы ведете машину и вдруг слышите популярную песню по радио. Вы автоматически реагируете, наклоняясь и прибавляя немного звук. Ваше действие рефлексивно, оно является автоматическим и приятным. Именно так же просто можно делать все, что вы делаете: просто реагировать,



**Рис. 11-3. Пять уровней торговли**

не проявляя нерешительности, не тратя времени и нервной энергии на раскачку. В торговле большинство из нас тратят много времени на изменение формулировки, проверку, звонки брокеру, расходуя на это дополнительную энергию. Когда мы учим людей, чтобы они могли стать независимыми спекулянтами, мы используем непрерывный просмотр разных графиков с задержкой. Задача обучаемых - суметь за 10 или менее секунд проанализировать любой график для любого вида акций или фьючерсов, и точно определить, что, когда и как следует делать. Все, что превышает эти пределы, является "умственной мастурбацией". Возможность обойтись без "умственной мастурбации" и означает переход на следующий уровень.

Несколько лет назад один из моих учителей - Фриц Перлз, который в то время работал в Институте Изелин в Калифорнии, поделился со мной своим наблюдением: люди проявляют себя, как единственный биологический вид, который мешает своему собственному росту и развитию.

<sup>3</sup> Fritz Peris (Прим. науч. ред.)

Итак, чтобы войти в зону и начать скольжение в потоке, мы используем приемы:

- 1. Якорь**
- 2. Визуализация**
- 3. Модель "прибавить громкость радио".**

И есть еще один шаг, который необходимо сделать. Эта страница написана в день, когда "Houston Rockets" с Эдди Джонс выиграли четвертую игру в Плей-офф НБА, играя против "Utah Jazz". Он сделал 27-футовый бросок, дающий три очка, за шесть десятых секунды до окончания. Затем он подпрыгнул, выбросил обе руки вверх и помчался через площадку в объятия других членов команды и тренера. В этом была его награда за потрясающую игру.

Вам необходимо похлопывать самого себя по плечу за хорошую работу. Вы согнали с него своего гремлина, вы можете успешно работать и, разумеется, не хотите, чтобы он вернулся. Так признайте наконец свое право радоваться, вознаграждайте себя за хорошую работу! В противном случае велика вероятность того, что вы попадете под гипнотическое влияние безрадостной изматывающей повседневной каторги. Подобно тому, как вы вдыхаете и выдыхаете воздух,

за "выдохом" во время игры должен следовать "вдох" вознаграждения за хорошую игру. Все в порядке, если вы неравнодушны к самим себе и своей работе.

***Чем я всегда рад поделиться, так это своим энтузиазмом.***

***- Билл Гейтс, Основатель компании Microsoft***

Примерно то же самое можете сказать о себе и вы, ведь вы обожаете ваше потрясающее исполнение и себя, любимого.

До каких-то пор все идет замечательно. Но может ли так быть всегда? Нет! Жизнь прожить - не поле перейти. Это холмистая местность, и если вы поднялись на вершину холма, вам неизбежно предстоит спуск. Не имеет значения, как высоко вознесла вас волна, по которой вы скользите, она затем пойдет вниз. Итак, что же делать, когда вы чувствуете, что вы уже не "на гребне"? Как найти следующую волну, по которой можно скользить? Самый лучший рецепт - это задать себе несколько вопросов.

Первый вопрос: ЧТО ИМЕННО ПРОИСХОДИТ? Наше тело и ум обладают удивительными способностями информировать нас о том, что происходит, но большую часть времени мы не обращаемся к этой информации. Мы скорее реагируем на воспоминания и слова, чем на реальную ситуацию.

Обратите внимание, всякий раз, когда вы выпадаете из зоны, вы начинаете видеть себя либо в будущем, либо в прошлом. Пребывание "здесь и сейчас" - это самые надежные ворота, через которые можно войти в зону, и невозможно оставаться в зоне, не пребывая "здесь и сейчас". Ваша осведомленность связывает вашего критика, гремлина, по рукам и ногам и запирает его в темный чулан.

Когда вы спрашиваете себя: "Что я сейчас замечаю?", содержание того, что вы замечаете, становится безотнositельным. "Я зол, я расстроен моими убытками" - это значительно менее важно, чем то, что вы вновь обретаете контроль над своим сознанием, отнимая его у гремлина. Вы вновь возвращаете себя в ПРОЦЕСС. Важно, чтобы вопросы, которые вы задаете, были очень конкретными, то же относится и к ответам. "Я чувствую себя отвратительно", - это бездумный ответ. А что это значит, что вы чувствуете себя отвратительно? Придайте своим ответам какую-либо окраску и конкретность. Конкретность перемещает вас в настоящее время, в бытие "здесь и сейчас". Это способ укрощения гремлина и возвращения в зону выигрыша. Вы должны быть совершенно искренними с самим собой и отмечать бессмысленные и общие ответы. Простое обращение внимания возвращает вам контроль над ситуацией.

"О'кей, я задал себе эти вопросы, я обращаю внимание на то, что я, конечно, нахожусь вне зоны, и мне не весело. Ну и зачем я это делаю? Вся эта ситуация только заставляет меня почувствовать свое бессилие". Вы совершенно правы. Следующий вопрос: КАК НАМ ВЕРНУТЬ ЭТУ ВРЕМЕННО ПОТЕРЯННУЮ СИЛУ? Вспомним о том, что у нас есть возможность выбора и множество вариантов. И есть "грабли", на которые ни в коем случае не следует наступать, - это биполярное мышление гремлина. Он знает только два варианта, но мы-то знаем, что наши возможности не ограничены. Когда мы обращаем внимание на реальность ситуации, наше сознание автоматически находит новые варианты творческих решений. На эти варианты никогда не обратит внимания гремлин. Помните, что он наслаждается своим состоянием пассивной жертвы, а мы нацелены на активные действия.

На этой стадии число вариантов гораздо важнее, чем их содержание. Не позволяйте вашему гремлину убеждать вас в том, что есть только два варианта: победа и поражение. Это не ПРОЦЕСС. Варианты есть всегда. Сейчас я могу продолжить писать, или пойти спать, я могу пойти поплавать или погулять. Варианты есть всегда. Пока мы дышим, мы можем вызвать в своем воображении, по крайней мере, пару вариантов за вдох. Гремлин хочет, чтобы мы снова и снова "играли" одно и то же, и мы "устреваем", нас начинает "заедать", как заигранную пластинку. Гремлину нравится эта старая песня, он хорошо ее знает. Мы же хотим идти вперед и открывать что-то новое, и мы добьемся этого. Наше отношение создает ВАРИАНТЫ.

После того, как открылись новые варианты, следует задать вопрос: ЧТО МНЕ ДАЮТ ЭТИ ВАРИАНТЫ? Это придает уверенности в себе, а уверенность в себе настраивает на частоту волны альфа-мозга, которая повышает эффективность нашей работы и опять вводит нас в поток.

ПРОЦЕСС потока: возвращение в поток - поток - откат - возвращение - поток; скольжение по волне - расслабление - поиск следующей волны, будет держать вас в зоне и полностью изменит уровень вашей биржевой деятельности и уровень вашей жизни.

Что нам дали "обращение внимания" и проработка вариантов? Мы убрали с дороги гремлина. Все, что нам требуется в данный момент - это восстановить уверенность в себе. Один из простых способов сделать это - просто спросить: "Что мне дают мои варианты?" Процесс познания придает силы. Во время наших консультаций мы обычно предлагаем такую формулу:

$$E + R = W$$

Опыт (E) плюс Размышление (R) равняется мудрость (W). Опыт откладывается по оси "х". Размышление - по оси "у". Используя оба этих элемента, мы получаем объективную картину реальности. Мудрость - это то, что позволяет нам выстоять в неблагоприятных обстоятельствах и превращает нас в победителей.

Теперь мы почувствовали, что такое зона, и скользим внутри нее. Мы скользили вверх и вниз, обращая внимание на то, что происходит в настоящем и создавая разные варианты. Мы размышляли над вариантами, чтобы стать мудрее. Что дальше?

Последний вопрос: ЧТО Я СОБИРАЮСЬ ДЕЛАТЬ ПО-ДРУГОМУ? Этот вопрос исключает менее продуктивные варианты. Сейчас восстанавливается наша вера в себя, и мы должны определить наши дальнейшие действия и решить, чем они будут отличаться от наших прежних действий. Мы дошли только до середины; правда, игра еще не окончена, но мы все еще проигравшие. Что мы делаем? Во-первых, мы оцениваем реальное положение вещей (мы проигрываем, потому что...). Мы можем попробовать несколько вариантов, но мы знаем из опыта, что некоторые из них не будут работать,

поэтому мы решаем, какие из них - лучшие. Это поднимает боевой дух, и мы начинаем прикидывать, что, если мы сделаем то-то и то-то, то, возможно, выиграем. Последний шаг - ухватиться за лучший вариант и осуществить его.

Вероятно, самый "убойный" из всех известных, рекламный сло-ган звучит так: "Просто сделай это!" Услышав эти слова, вы сразу подумали о фирме "Найк". Эти три слова принесли ей миллиарды долларов прибыли. Вам сейчас этот девиз тоже может принести огромную пользу. Эти слова поставят на место вашего гремлины.

"Все это прекрасно, но у меня все же есть сомнения. Не очередная ли это воскресная проповедь? Как я наверняка узнаю, поможет ли это - раз, и правильно ли я делаю это - два?"

Это хороший вопрос, и на него есть простой ответ. Вы обязательно заметите, что вы великолепно себя чувствуете! Вы почувствуете силу, которая будет исходить глубоко изнутри, и признаете, что это именно ваша сила, а не сила, которую вы позаимствовали где-то или украли. Вы осознали, что ваш жизненный потенциал подобен неиссякающему роднику, и независимо от того, сколько раз вы им воспользовались, в следующий раз, когда вы придете к нему утолить жажду, воды будет много, она будет свежей и отличной на вкус.

Один последний вопрос: Что вы думаете обо всем этом? Не собираетесь ли вы, прочитав это, сказать: "Звучит неплохо", а затем засунуть куда-нибудь подальше? Возможно, вы даже подчеркнули некоторые отрывки, которые поразили вас тем, что они имеют прямое отношение к вашей нынешней ситуации. Но этого не достаточно. Здесь излагается программа по вашему выходу из гипнотического транса, но вам нужно реализовать ее на практике. В противном случае, основное, если не все, что вы узнали, будет потеряно и забыто.

Вам необходимо использовать эти принципы на практике СЕГОДНЯ. Затем, приблизительно через месяц, просмотрите ваши записи и любые отрывки, которые вы, возможно, выделили в этом материале. Помните, какое удовольствие стоит за всплыванием, восстановлением и повторным всплыванием. Это реальная торговля и реальная жизнь. Если вы это сделаете, вы обнаружите, что самый лучший способ существования в этом мире - это свободное скольжение в зоне. ПОЗВОЛЬТЕ СЕБЕ СКОЛЬЗИТЬ В ЗОНЕ, ИСПЫТЫВАЯ РАДОСТЬ СВОБОДНОГО ПОЛЕТА.

## РЕЗЮМЕ

Я написал это, сидя на балконе второго этажа и глядя в океан. Я только что закончил расслабляющие упражнения в моей комнате для медитаций, расположенной рядом с моим торговым классом. Этим утром, перед открытием рынка, я работал в моем спортивном зале в гараже, а затем час плавал на паруснике, наблюдая великолепный восход солнца над водой. Я вернулся, замечательно позавтракал и начал анализ планирования сегодняшних сделок, что заняло менее десяти минут. Затем я отправил по факсу свои сделки и провел почти все утро за письменным столом. Когда рынок закроется после полудня, я получу регулярно приходящее сообщение. Сегодня вечером я приглашу свою жену на романтический ужин. Через несколько недель мы со всеми нашими сотрудниками едем в Европу в отпуск. Рынки это позволяют.

Наш бизнес - это лучший домашний бизнес, который можно себе представить. Наша основная работа состоит в том, чтобы торговать при помощи своих собственных средств. Кроме этого, мы периодически обучаем других людей искусству биржевой торговли, давая им возможность прийти к тому же стилю жизни, освободиться от страха безработицы, капризных работодателей, длинных переездов и жалких заработков. Это свобода от зависимости работодатель - работник, ежедневной борьбы с подчиненными и сложностей с комплектованием штата.

Вы свободны в выборе места проживания. Мы выбрали берег, чтобы ходить на яхте и заниматься водными видами спорта, но недалеко от международного центрального аэропорта, поэтому мы можем летать нон-стоп практически в любое место в мире.

Вы вольны установить свои собственные часы работы и торговать так много или так мало, как вы хотите. Вы отчитываетесь только перед собой.

Вы освобождены от поисков сырья и сбыта продукции, отношений с клиентами, жалоб, краж, зарплаты, профсоюзов, схем социального обеспечения работников, акционеров, и, что лучше всего - от нудных заседаний.

Вы совершенно не ограничены рамками вашего дохода. Чтобы купить 100 контрактов требуется не больше времени, чем купить один. (На самом деле, для этого требуется некоторая храбрость, но не слишком много, если вы действительно понимаете рынки). Вы умножаете свой доход, увеличивая число контрактов, которыми вы торгуете, но это не заставляет вас работать больше.

Да, совершенно верно, что большинство людей теряют деньги на торговле и инвестициях. Но виноват в этом не рынок, а их собственные наборы убеждений. То, что работало на них в других сферах жизни, не работает на них на рынках. Вот два существенных условия успешной торговли:

- 1. Правильные инструменты.**
- 2. Правильное отношение (ИНСТРУМЕНТЫ ОТНОШЕНИЙ).**

Именно этому посвящена данная работа, и именно в этом состоит подход биржевой торговли PROFITUNITY. ПРАВИЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ при использовании ПРАВИЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ. Мы дали вам правильные проверенные инструменты, которые позволят вам понять рынки и войти в те самые 3 - бпроцентов трейдер-ской элиты, которые постоянно зарабатывают деньги, торгуя на фондовых и фьючерсных рынках.

Одно из самых замечательных достоинств занятий торговлей и инвестированием заключается в том, что вы каждый день узнаете что-то новое и этот процесс познания бесконечен. Я верю, что наши исследования и та информация, которой я поделился с вами, будут вам полезны. Я приглашаю вас принять этот стиль жизни и продолжить процесс самопознания.

***Добивайтесь Всего, чего Вам хочется, чтобы получить то, что сможете.***

## **ОБ АВТОРЕ**

Билл М. Вилиамс - это президент и основатель Profitunity Trading Group. Он успешно занимается биржевой торговлей с 1959 г. Его основная работа - игра на бирже при помощи своих собственных средств. Кроме того он является консультантом иностранных банков, производителей, хеджеров и крупных трейдеров во всем мире.

В его исследованиях, проводимых на протяжении четырех десятилетий, задействованы самые передовые достижения физики, математики и психологии. Такая широкая научная эрудиция обеспечивает ему постоянный доход в торговле. Вильяме провел конференции и семинары для более, чем 25,000 трейдеров и проконсультировал в частном порядке более 700 человек, которые в настоящее время успешно состоялись как совершенно независимые профессиональные трейдеры. Он опубликовал огромное количество работ, его фотографии не раз появлялись на передовицах крупных американских газет, он регулярно выступает по национально-му телевидению.

Вильяме является автором-разработчиком Индекса Облегчения Рынка (Market Facilitation Index - MFI), который в настоящее время признан стандартным показателем, включенным во многие аналитические компьютерные программы всего мира. Он открыл Фрактал, волны Элиота, первым разработал практический и прибыльный подход к использованию новой науки о хаосе, и прославился, благодаря оригинальному 10-секундному методу компьютерного анализа любого графика для любого временного промежутка.

Его новейшей разработкой является независимая компьютерная программа, которая включает весь материал, индикаторы и сигналы, описанные в этой книге. Вы можете бесплатно загрузить полную функциональную версию этого программного обеспечения с нашего сайта в Интернет по адресу:

**[www.proftunity.com](http://www.proftunity.com).**

Программное обеспечение может быть великолепным инструментом для углубленного изучения материала этой книги. Он также разработал курс для занятий на дому, включая учебники, теоретические руководства, аудио- и видеокассеты, а также компакт-диски в помощь трейдерам и инвесторам на любом уровне.

Он заслужил признание во всем мире за свою способность превращать трейдеров - неудачников в профессионалов, имеющих постоянный доход. Вильямс до сих пор проводит ограниченное число консультаций.

Для получения дополнительной информации, обращайтесь:

### **PROFITUNITY TRADING GROUP**

**Bill M. Williams, PhD**

**2300 Pilgrim Estates Drive**

**Texas City, Texas 77590-3750 U.S.A.**

**Тел. (409) 945-880, Факс (409) 945-8887**

**E-mail: [ptg@phoenix.net](mailto:ptg@phoenix.net) WebSite: [www.profitunity.com](http://www.profitunity.com)**