

## Глава 11 Уровень четвертый: умелый трейдер

*Чем дольше я изучаю физику, тем больше погружаюсь в метафизику.*  
Альберт Эйнштейн

### **ЦЕЛЬ: ИССЛЕДОВАТЬ СВЯЗИ МЕЖДУ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫМИ ОСОБЕННОСТЯМИ УДАЧЛИВЫХ ТРЕЙДЕРОВ И ХАРАКТЕРОМ РЫНКА, А ТАКЖЕ МЕЖДУ САМОПОЗНАНИЕМ И ВЫГОДНОЙ ТОРГОВЛЕЙ**

В этой главе мы отходим от того, что изучали с Первого по Третий Уровень. Теперь мы начинаем работать с нашей внутренней структурой. Если нам удастся гармонизировать ее с рынком, то *выигрыш станет путем наименьшего сопротивления*.

Используя ранее применявшуюся аналогию, мы определяем пианистов, которые достигли этого уровня. Пианисты на этом уровне начинают помещать часть самого себя в музыку. Гармония звуков слегка выше. Нарастание темпа игры происходит постепенно и более контролируемо. Темп игры более жизненный.

Мы отметили ранее, как публика прощает Фрэнку Синатре все его вокальные погрешности, и покупает его пластинки до сих пор потому, что в своих композициях он передает чувства. Включение чувства - одно из важнейших различий между Третьим и Четвертым Уровнем. Чувство - вот что вы не использовали в торговле на уровне компетентности. Опытные трейдеры чувствуют связь между собой и рынком. У них нет ощущения, что они находятся вне рынка. Они стали частью того большого организма, что мы называем рынком. Кажется, что их информированность, осведомленность и идеи возникают из ничего. Их торговля строится на соединении легкого усилия и знания. И неважно, откуда берутся эти знания.

В этой главе мы исследуем:

- о Как структура вашего тела влияет на стиль вашей торговли;
- о Как осуществляется связь в мозге и как он работает, пока вы торгуете;
- о Что за три разных трейдера реально живут в вашем теле;
- о Насколько подобны вы рынку.

Наше исследование хаоса с позиций экономических и социологических взглядов, а также человеческой психологии, подтверждает предположение, что рынок действительно движется миллионами таких же, как вы или я, трейдеров, готовых принимать рискованные решения.

Рынок можно представить как о гигантскую композицию этих трейдеров. В качестве аналогии можно было бы привести "стадионное искусство", которое вы можете наблюдать постоянно в таких местах, как "Супер Боул" и "Олимпикс". Каждый присутствующий на стадионе находит на сиденье цветную дощечку и

поднимает ее по сигналу, внося свой вклад в огромную разноцветную картину. Если нам по силам понять самих себя, значит мы сможем понять композиционный образ рынка. Как мы будем видеть позже в этой главе, рынок, в действительности, игра фантазии. Социологическая фантазия на уровне рынка и психологическая фантазия на уровне индивидуума. Основной функция рынка является обеспечение контакта: организация публики в режиме реального времени, что и происходит “в яме”. Рынок во все стороны излучает информацию о поступающих ценах спроса/предложения от брокеров со всего мира, отмечая время этих котировок. Как отдельные трейдеры, мы соотносим (или обдумываем) наш собственный выбор, ориентируясь на текущую торговлю, а затем посылаем наше решение брокеру, а, в конечном счете, “на пол”.

## ПРИНЦИПЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ

Когда мы представляем рынок как композицию всех трейдеров, нами признается важность объединяющей функции рынка. Моя практика и опыт в психологии убедили меня в том, что три основных принципа человеческого общения, являющиеся истинными для индивидуумов, также обнаруживают себя и на рынке.

### ***Принцип 1: Девяносто Процентов того, что Мы Слышим, Является Ложью***

То, что происходит в человеческом мозге, никогда не выльется в слова. Мысли и чувства изменяются желаниями, опасениями и ожиданиями. Предположим, что я - ваш работодатель и интересуюсь, насколько вам нравится работать в моей компании. В реальности, вы ненавидите меня и компанию, но вам нужен источник дохода, вы не знаете, где сейчас могли бы найти другую работу. В этой ситуации вы не скажете: “Босс, на самом деле, я ненавижу до мозга костей вас и всю эту вашу требуху”. Вы изменяете вашу формулировку в тот ответ, который, как вам представляется, будет для меня удовлетворительным. Мы маскируем наши сообщения друг другу в зависимости от текущих обстоятельств. Например, мы смотрим на человека противоположного пола и говорим ему: “Когда я смотрю в ваши глаза, время для меня останавливается”. То же самое сообщение могло бы выглядеть и так: “Твое лицо даже время остановить может”. Однако реакция на эту фразу будет в корне отличаться от реакции на первую. Мы постоянно меняем выражения наших мыслей так, чтобы они удовлетворяли существующему контексту и соответствовали окружающей нас среде.

Порой мы так изменяем наши выражения, что отделяем различные части тела и одушевляем их. Скажем, мы можем сказать: “Моя голова *страдает* от боли”, вместо того, чтобы выразиться более правильно: “Я испытываю головную боль”. Или что стоит такая фраза: “Мое горло *чувствует* боль”. Похожие утверждения в торговле - тонкий путь уйти от ответственности. Например: “Мой брокер посоветовал идти в длинную позицию, а я знал, что это неправильно”. Или: “Стохастик показывал, что надо покупать, а это вновь оказалось ошибкой”. Все это - типичные пути ухода от ответственности и четкости.

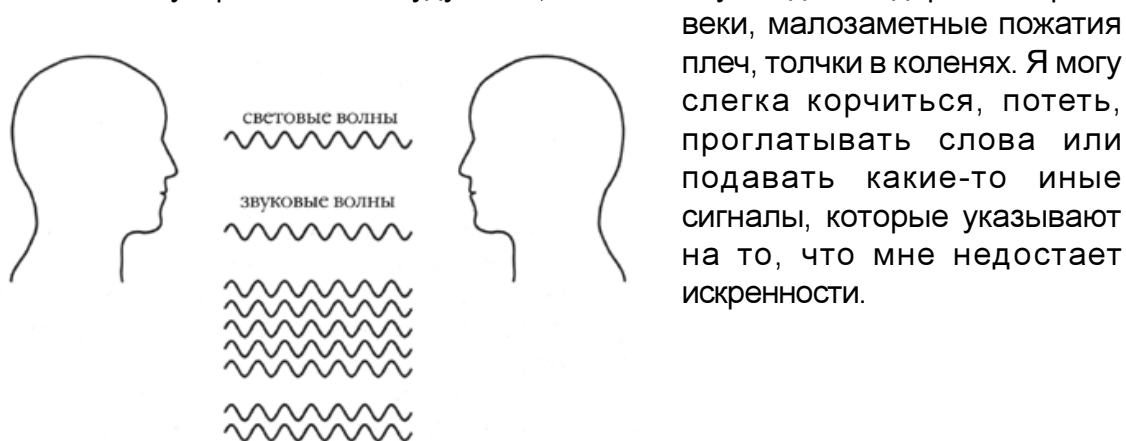
Другими словами, мы прикрываемся, маскируя мысли словами, которые на самом деле подразумевают совсем иное. Возьмем простое слово *понимать*. Как часто, употребляя слово *понимать*, вы в действительности подразумеваете *контроль* (управление)? Скажем, когда вы звоните другу, брокеру, либо другому трейдеру, то комментируете: “Я совершенно *не понимаю*, что происходит с рынком этих облигаций, а ты?” Что вы в действительности говорите, так это следующее: “Я совершенно *не контролирую* ситуацию на рынке этих облигаций, а ты?” Или говорите своим детям после того, как они нахулиганят: “Я *не понимаю*, почему ты это сделал!?” На самом деле, вы вновь высказываетесь по-другому: “Я совершенно вами *не управляю!*” Вы часто говорите родным и друзьям: “Ты совершенно ничего не *понимаешь!*” Но в реальности произносите сообщение, которое определяется как *контроль над ситуацией*. Если вы сомневаетесь в том, что девяносто процентов всего устного общения является ложью, то понаблюдайте за собой и окружающими. Произносимые слова не передают в точности тех мыслей, которые возникают в голове говорящего.

### **Принцип 2: Вы Не Можете Лгать по Всем Каналам**

Теперь мы рассмотрим человека в целом. Обычно мы общаемся по двум каналам связи: световые и звуковые волны (Рисунок 11-1). Если я нахожусь в одной с вами комнате, то вы можете хорошо видеть и слышать меня.

Ученые в области общения обнаружили, что на самом деле у нас есть еще пять основных, плюс два второстепенных, внутренних канала. Полиграф - детектор лжи, основан на контроле за тремя каналами, которые связаны с речью.

Результаты, полученные от детектора лжи, не могут быть использованы в суде в качестве доказательств, так как полиграф часто делает ошибки. Он не может контролировать все девять каналов человеческого общения. Самым лучшим детектором лжи в мире являемся мы сами, когда слушаем собеседника без предубеждения. Обычно мы называем эту способность *интуицией* или даже - “женской интуицией”. Если я буду лгать, то меня могут выдать подергивающиеся



**Рисунок 11-1 Каналы межличностного общения**

Приведем пример, который более свойственен мужчинам, чем женщинам. Когда мужчина правой рукой, слушая кого-то, касается челюсти, поглаживает подбородок, либо производит иные действия схожего характера, то этот жест означает полное доверие к сказанному или он готов купить то, что продается в *данный момент*. Если вы работаете брокером и пытаетесь заполучить нового клиента, расписывая ему все преимущества открытия брокерского счета, а он поглаживает в это время свой подбородок, то тем самым его действия говорят сами за себя, сообщая пульсирующие у него в голове мысли: “Хорошо, но я не знаю, действительно ли я хочу разместить так много денег в операции с фьючерсами”. В таком случае вы можете смело говорить: “Поставьте подпись, третья копия ваша”. Теперь давайте рассмотрим пример женской психологии. Я уверен, что вы заметили, как много женщин закидывают ногу на ногу, когда садятся. Часто они начинают покачивать ногой. Обычно это является тем бессловесным способом извещения женщиной ее реальных чувств, которые не могут быть сказаны или их нельзя говорить. Решающий момент здесь - время. Если женщина качает ногой быстро, приблизительно 60 раз в минуту или чаще, то это сообщает о наличии некоторой внутренней неудовлетворенности. Скажем, она может ощущать, что ее внешний вид не соответствует случаю. Она может чувствовать недомогание. Она может не нравиться самой себе или ей несимпатичен тот человек, которого приходится выслушивать.

Если женщина имеет “подвижность бокового бедра”, как это называют физиологи, то это означает, что она может даже поворачиваться на стуле, но перекинутая нога будет указывать на человека, которые у нее вызывают неудовлетворение.

Если нога покачивается реже, чем 60 раз в минуту, то тем самым женщина выражает совершенно иные чувства. Она уверена в себе, находит приятными окружающих людей и всю среду вокруг нее. Если она обладает “подвижностью бокового бедра”, то часто направляет перекинутую ногу в сторону того, кто ей нравится.

По некоторым каналам мы всегда сообщаем правду. Карл Юнг однажды сказал: “Если вы хотите понять человеческое поведение, то должны осознать, что все мы обладаем двумя языками. Один спрятан в нашей обуви, а другой находится у нас во рту. А понимание (снова это слово) вами человека зависит от языка, на котором вы его слушаете”. Другими словами, более правдиво то, что вы делаете, а не то, что вы говорите.

### ***Принцип 3: Люди Способны Говорить Только о Себе***

Если я говорю: “В комнате немного жарко”, - я не определяю состояние комнаты. Я сообщаю вам о состоянии моей нервной системы. Даже если я перейду на очень точную научную точку зрения и скажу: “В этой комнате совершенно точно 21 градус по Цельсию”, - то все равно я буду говорить вам только о себе и моем взгляде на вещи. Если я скажу: “Вон, красивая девушка идет мимо окна”, - это не означает никакого определения девушки. Я просто выражу свои стандарты красоты.

### **Принципы Человеческого Общения и Рынок**

Рынок следует тем же самым принципам человеческого общения, поскольку сам он не отличается какой-то особенной сущностью. Рынок является объединением тысяч людей. Давайте посмотрим на эти принципы еще раз с этой, только что высказанной позиции.

1. *Девяносто процентов всего того, что вы слышите о рынке, является ложью*, в которой нет всей правды о том, что происходит на самом деле. Когда вы читаете финансовые новости или слушаете CNBC-FNN, то помните, что комментаторам платят за то, чтобы они говорили, и они вынуждены говорить. Им нужно рассказать, почему рынок государственных бумаг идет вверх, и, по крайней мере, 90 процентов из того, что они сообщают, совершенно точно не отражает того, что происходит в действительности. Они просто не знают, что происходит на рынке. Так как же они могут точно описать это?

2. *Рынок, сам по себе не может лгать*. Государственные облигации выросли в цене просто потому, что они выросли. Существовало большее давление покупателей, чем продавцов. Если высказаться, что это был результат “покрытия коротких продаж” или “технический скачек”, то - это не является полной правдой. Обычно мы наблюдаем два информационных канала на рынке: цена и объем, которые существуют в определенном промежутке времени. Точно так же, как и при человеческом общении, на рынке, помимо этих источников информации, существуют еще несколько каналов. При использовании фрактального анализа задействуются пять каналов получения информации.

3. *Рынок может сообщать только о себе самом*, а языком рынка является минимальное изменение цены. Минимальное изменение цены (тик) будет всегда сообщать, как себя чувствует рынок. В заключении, можно сделать такой вывод: “Слушайте музыку, а не слова”. Музыка и есть реальный рынок. Слова представляют собой только лишь комментарии и/или мнения.

Наша работа на Четвертом Уровне состоит в том, чтобы научиться слышать на более глубоком уровне. Для достижения этого, мы должны, прежде всего, понять самих себя на этом уровне.

### **КАК СТРУКТУРА ВАШЕГО ОРГАНИЗМА ВЛИЯЕТ НА ТОРГОВЛЮ**

Самой большой человеческой клеткой является яйцеклетка, а самой маленькой - сперматозоид. При проникновении сперматозоида в яйцеклетку и оплодотворении ее, происходит энергетический взрыв. Эта энергия распространяется неравномерно. Ее концентрация больше в одной из трех областей: (1) эндодерма (в центральной части), (2) мезодерма (область между центральной и внешней частью, (3) эктодерма (внутри, но очень близко к поверхности ядра) (см. Рисунок 11-2). От того, где сконцентрированная энергия осуществит зачатие, зависит тип тела, который сформируется у будущего ребенка когда он вырастет.



**Рисунок 11-2 Места возможной концентрации энергии.**

Концентрация энергии в центральной области приводит к дородному (тучная, жирная ткань), округлому типу тела. Если концентрация энергии произошла в промежуточной области (между центром и внешней поверхностью), то тип тела будет угловатым и мускулистым. Если же концентрация энергии осуществляется вблизи внешней поверхности, то результатом будет стройное или тонкое построение тела. Эти различные типы телосложения получили соответствующие медицинские названия: эндо-морфный, мезоморфный, эктоморфный. В реальности, имея лишь приблизительное соответствие одному из указанных типов, мы совмещаем в себе элементы каждой этой крайности (см. Рисунок 11-3).

То, что мы обсуждаем, есть ничто иное, как упаковка. Наиболее эффективной упаковкой является круглый шар или мяч. Он содержит внутри себя наибольшее количество “материала” и обладает наименьшей площадью внешней поверхности.



**Рисунок 11-3 Три типа строения человеческого тела и их характеристики**

Человеческая “упаковка” оказывает воздействие и влияние на то, как люди воспринимают информацию. Эктоморфный тип (сухощавый человек), у которого

площадь кожи на фунт живой плоти больше, чем у других двух типов, является более чувствительным к жаре и холоду. Когда люди, обладающие этими тремя отличающимися типами тела, смотрят на график, то они воспринимают и испытывают совершенно различные ощущения. Фактически, один и тот же график выглядит по-разному для каждого человеческого типа. Давайте, немного детальней исследуем типы тела, а затем применим наши наблюдения к торговле. На Рисунке 11-3 каждый из трех типов классифицируется одним определяющим словом: эндоморфный словом *масса*, мезоморфный - *сила*, эктоморфный - *скорость*. Поскольку каждый из них обладает различным структурным строением, то всякому из них присуща подчиненность своим собственным, уникальным раздражителям. Например, каждый раз, когда эндоморфный посещает своего доктора, то жалуется на желудок и кишечник. Мезоморфный тип обычно выражает свое недовольство работой сердечно-сосудистой системой или проблемы мышечного характера. Когда эктоморфный тип приходит к доктору, то все жалобы сосредотачиваются вокруг нервных или кожных проблем. Понятно, что ключом является упаковка или связь между внутренним телом и его внешней оболочкой.

Нет ничего удивительного в том, что различные типы людей, в зависимости от склонности к тому или иному телосложению, нуждаются и мотивируются разными стимулами. По всей вероятности, преобладающей мотивацией для эндоморфного человека является ощущение комфорта. Подумайте о тех людях, кого вы знаете, кто из них наиболее соответствует этой категории. Понаблюдайте за ними: как они двигаются и сидят. Они склонны искать комфорт и предпочитают легкие пути выполнения каких-либо действий, включая и торговлю.

Мезоморфные, в противоположность им, являются людьми совершенно иной природы. Иногда кажется, что они специально ищут “дискомфорта”. Их внешний вид - “крестьянский” тип. Чего они ищут и что позволяет им чувствовать себя хорошо? Они ищут вызова, борьбы. Их позиция выглядит так: “Наставник, пошлите меня туда. Я смогу с этим справиться”. Им постоянно необходимо куда-то двигаться, а во время этого они будут искать другие препятствия. Они являются естественными лидерами и вожаками. В чем нуждаются эктоморфные больше всего, так это в том, чтобы чувствовать себя достойными. Они хотят осуществлять такие действия, которые бы могли показать окружающим, на что они способны. Это хорошие типы людей. Вообще-то, они являются посредственностями, повторяющие скучные задачи по заранее расписанному маршруту, но они очень хороши в коллективе, особенно при проектных работах.

Ни один из всех этих типов не является хорошим или же наоборот - плохим. Ни один из них не лучше другого. Тип тела - просто аппаратные средства человека, которые даны ему от рождения, поэтому лучше всего изучить, как их использовать с наибольшей пользой, вместо того, чтобы постоянно расстраиваться.

Существует один очень интересный и наглядный пример, который вы можете сами проверить. Пойдите на “торговый пол” и присмотритесь к типам тел, которые присущи трейдерам. Более чем 95 процентов трейдеров на местах имеют мезоморфное строение тел. Одна брокерская фирма в Нью-Йорке одно время принимала на работу исключительно только бывших игроков в хоккей для использования их в качестве брокеров “на полу”.

Даже химические препараты и еда воздействуют на каждый из трех типов телосложения по-разному. На рисунке 11-3 указаны реакции каждого типа тела к алкогольным напиткам. Эндоморфные люди становятся добрее. Как только у мезоморфных людей снижается заторможенность, так сразу они начинают искать испытаний для себя, а голос у них обычно повышается. Для эктоморфных людей алкоголь скорее не стимулирующее средство, а депрессант. Как правило, они становятся сонливыми, идут сразу спать или же рано оставляют компанию.

Есть ли какие-то пути, чтобы использовать все это для торговли? - Полно! Поскольку ваш собственный тип тела оказывает влияние на те манеры, которые вам свойственны при получении и обработке информации, то вы должны торговать в такой окружающей обстановке, которая помогает вам и не мешает вашей результативности. Тучный и полный трейдер должен обеспечить себе комфорт с любой возможной точки зрения. Мы недавно работали с очень толстым, массивным трейдером, который, кстати, очень неплохо обеспечивал себя материально. Он торгует в большом, мягком кресле с откидывающейся спинкой, находясь прямо в своей жилой комнате. Он приобрел 52-дюймовый экран с пультом дистанционного управления и просматривает его, переключая кнопки. Он постоянно отдыхает во время торговых часов и торгует только по мобильному телефону.

Любой из трех рассматриваемых человеческих типов может торговать с прибылью. Просто, если вы примете во внимание свойства своего тела, ваши естественные аппаратные средства, то легко создадите для него такие условия, которые сделают работу более легкой и устраним многое из того, что приносит напряжение. Выясните, какая у вас “оболочка” и торгуйте, используя уникальность вашей собственной структуры тела, а также извлекая из нее все доступные выгоды. Создайте такую окружающую среду, чтобы по максимуму воспользоваться преимуществами, данными вам от природы для обработки информации.

Например, вы могли бы определить необходимость получения регулярного глубокого массажа головы. Широко известно, что когда тело гибко и подвижно, то и мысли тоже. При торговле вы нуждаетесь одновременно как в подвижном теле, так и гибких мыслях.

В следующем разделе мы исследуем неврологическое строение человеческого мозга, а также как лучше воспользоваться преимуществами той огромной мощи, содержащейся в этом персональном переносном компьютере -двойном



полушарии. Важно помнить, что вы будете лучше всего торговать тогда, когда сможете извлекать пользу из уникальности ваших персональных аппаратных средств.

Прежде чем мы начнем изучать строение мозга и то, как он вносит вклад в успех торговли, необходимо подвести некоторые итоги. Пока еще мы только охватили первые три уровня и вспомогательные темы. Мы охватили то, *как вам надо торговать*. Теперь мы собираемся иметь дело непосредственно с вами - трейдером. Рынок становится частью вас, а вы становитесь частью человеческой композиции, которой является рынок. Это совершенно иное дело, когда вы - *трейдер*.

Знания, отношения и взгляды - ключевые факторы. При покупке какого-либо сложного прибора вы получаете инструкцию по эксплуатации. Когда вы покупаете автомобиль, с ним приходит руководство для владельца. Но вы не получаете и не имеете никакой инструкции для более важного, принадлежащего лично вам оборудования, а это оборудование необходимо для успешности вашей торговли. Вы определяете этот успех как: "нет больше беспокойства, гнева, опасений, ревности, раздражения, скуки, страданий, несчастий или зависти к другим в сравнении с собственными результатами". Следующий раздел обеспечит вас набором оперативных инструкций, которые позволят вашей жизни, вашей торговле, вашим мозговым процессам протекать с наибольшей гармонией. Для вас станет доступным воспользоваться всеми преимуществами того потенциала, который есть у вас от рождения.

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ МОЗГ

### *Природа в Сравнении со Схемой Функционирования Мозга*

Самое главное: человек обладает не "одним" мозгом, а совокупностью "разумных элементов". Правое полушарие, левое полушарие и центральная часть - составляют три основных "разумных" составляющих.

Для левого полушария (часть вашего мозга, с помощью которой вы читаете эти строки) совершенно очевидно, что  $2+2=4$ . В природе, на уровне вселенной, или на уровне квантовой механики, это не является истинным. "Законы" арифметики представляются нам правильными исключительно постольку, поскольку мы сами установили, что они истинны, а нам теперь преподается это как "истина". Спросите взрослого человека, почему  $2+2=4$ , и он вам ответит: "Потому что - это именно так и есть". Спросите теперь любого учащегося второго класса и услышите сразу действительно правдивый ответ: "Потому что так сказал учитель".

Наши слова и наши концепции - попытка систематизировать и кодировать определенным образом окружающий мир (хаос), чтобы сделать его более понимаемым и в большей степени управляемым. Очень часто, истина теряется в этом процессе. Иными словами, мы хронические "составители всевозможных планов и моделей". Наши чувства по отношению к окружающему миру и людям, а также наши мысли относительно мира и рынков - все это процесс абстракции,

или - составление схем. Когда мы характеризуем сегодняшний рынок, как находящийся в “изменчивом” или “трендовом” состоянии, то тем самым пытаемся создать какую-то схему, которая помогла нам в понимании поведения рынка.

Когда я начал изучать пилотирование самолетом, инструкторы подчеркивали, что при составлении маршрута и присвоения адресов точкам-ориентирам, необходимых для правильной ориентации и управления полетом, крайне важно сначала изучить саму местность, над которой вы собираетесь пролететь, а потом уже ее карту. Если вы заблудились и пытаетесь отыскать свои точки-ориентиры на карте, то вам почти всегда удастся найти на местности несколько похожих на них мест - ложных ориентиров. В авиации такая ситуация с потерей ориентации могла бы стоить жизни. На рынке, это будет стоить потери вашей удачи. Поэтому *никогда* не изучайте карту, прежде чем не исследовали сначала нужную вам территорию (непосредственно сам рынок).

Многие методы проведения анализа рынка оборачиваются бедствием, в результате того, что сначала изучается карта. Например, “Рыночный Профиль” был любим в мире торговли во второй половине 1980-х годов. Тысячи трейдеров думали, что это должно быть удача, потому что им представился рынок, как территория, где действительно выгодней и легче торговать. Эффект оказался прямо противоположным.

Я сам, наряду с другими, потерял довольно много денег, используя эту карту. Проблема заключается в том, что “Рыночный Профиль” основан на параметрической (линейной) статистике, а в частности, концепции кривой нормального распределения. Нормальное распределение и принципы применения стандартного отклонения просто несоответствующим образом объясняют поведения естественных систем или рынков. Мы, буквальным образом, “теряемся” на рынке.

В линейном мире причина и следствие весьма предсказуемы: следствие может быть предсказано, опираясь на определение силы и направления причинного момента. В нелинейном мире таких отношений между причиной и следствием не существует. Это именно то, почему фундаментальные, экономические, механические и технические системы не позволяют регулярно получать прибыль на рынке.

Когда нам не удаются успешные предсказания, то следующим, естественным, шагом будет поиск большей информации, которая должна улучшить результаты. В нелинейных системах накопление большего количества информации часто не только является необязательным, но и часто совершенно бесполезным делом. Сложное поведение возникает из простых повторений и нелинейной обратной связи.

Первый шаг в изучении того, как использовать ваши собственные умственные способности для повышения результатов в торговле и улучшения образа жизни, состоит в том, чтобы определить тот способ, которым вы “пробовали” управлять своей жизнью и торговлей. Он будет всегда держать вас между временным счастьем (выигрыш) и несчастьем (потеря), подобно “Йо-Йо”, детской игрушке

на веревочке! Так происходит потому, что вы работаете с основной структурой Первого Типа. Сейчас вы можете захотите перечитать раздел о структуре структур, содержащийся в Главе 4.

### ***Три Различных Трейдера, Живущие под Одной Оболочкой Внутри Вас***

Вы никогда не удивлялись тому, что часто попадаете в состояние смущения при торговле? Для этого имеется одна легко распознаваемая причина: в вас живет не один, а сразу - три различных трейдера. Это не только три составляющих вашего мозга, отличающихся друг от друга, а именно - *три разных личности внутри вас*. Ухудшая решения вопросов, они, все эти три личности, имеют совершенно отличающиеся цели и методы действий и, помимо всего прочего, даже говорят на разных языках. Три отчетливо различающихся личности проявляют активность и только один из них является ответственным за все в какой-либо момент времени. Трейдер, который ответственен в текущий момент, может меняться достаточно часто. В результате, это создает огромное количество случаев внутреннего замешательства.

Один трейдер - хронически проигрывающий, который постоянно пытается покупать "на вершине" и продавать "внизу". Он является опытным аналитиком, но не относится к разряду хороших трейдеров. Следующий - хороший трейдер, но так себе аналитик. Последний наш трейдер отвечает за интуицию, вдохновение и понимание. Каждый из них играет свою различную роль в вашей торговле.

Разделение функций правого и левого полушарий головного мозга было впервые исследовано на пациентах, болеющих эпилепсией, которые обладали разделяющим механизмом (раздвоение личности), серьезно ослабляющим припадки. Ученые пришли к мнению, что разные части мозга, по всей вероятности, имеют отличающиеся друг от друга функции. Например, большинство людей выполняют математические операции с помощью своего левого полушария, а исполняют музыку с использованием правого.

Эта популярная концепция, в общем-то точна, но неадекватна. В нашем мозгу очень много различных разделов и подразделений: слева направо (более чем один), передняя-задняя, верхняя-нижняя, внешняя-внутренняя. Здесь, для нашего случая, мы ограничимся только тремя функциональными делениями: (1) левое полушарие, (2) центральная часть (включая спинномозговую часть и его подсоединение), и (3) правое полушарие. Вероятно, каждая часть головного мозга специфически предназначена для определенного типа мышления и поведения. Наша цель состоит в том, чтобы понять устройство нашего верхнего окончания, чтобы использовать его с большей эффективностью в торговле.

Существуют три различных человека, действительно живущих внутри вашей головы, не только три мозга, но и -три совершенно отличающихся личности. Они видят окружающий мир полностью в различных перспективах и действуют тоже по-разному. Фактически, они даже говорят на разных языках. Это

приблизительно то же самое, что как будто бы вы живете в трехкомнатной квартире, которую делите с двумя другими людьми. Один из вас живет в гостиной и говорит по-испански, второй разместился на кухне и говорит по-итальянски, а третий занял спальню и его родной язык - английский. Никто из вас вторым языком не владеет. Помимо всего прочего, каждый из вас имеет различные склонности, привычки и способности. Выживание каждого полностью зависит от двух других. Это может превратиться в настоящую, серьезную проблему, если вы не взаимодействуете.

Любой из вас может торговать, но только на одном лежит ответственность за все в данный момент времени. Такое внутреннее разделение и составляет главную проблему в извлечении постоянного дохода из рынка. Чтобы получить трех трейдеров, работающих согласованно, мы должны исследовать, как они работают и каковы их ощущения по отношению к рынку и миру в целом. По мере того, как мы изучим каждую часть, мы будем сравнивать их мощь, цели и уникальность по отношению, как к целому, так и к другим частям, поскольку они касаются поведения на рынке. Сначала мы рассмотрим левое полушарие.

### ***Левое Полушарие***

Вы используете левое полушарие вашего мозга, известное также как сознательное мышление, например, для того, чтобы прочитать данный материал. Из всех трех участников вашей торговли оно самое “несознательное” (отличается наибольшей подсознательностью). Это -единственная составляющая вашего мозга, которая когда-либо спит или переходит в бессознательное состояние.

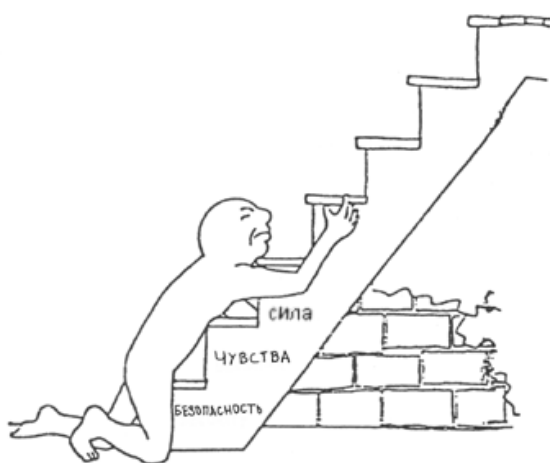
Левое полушарие - “идиот” из того трио, что мы изучаем. Оно является “цифровым устройством”, отличается цикличностью при обработке информации и способно обеспечивать предельную скорость передачи приблизительно около 16 бит в секунду. Представляется, что такое ограничение в скорости передачи информации предопределено пределом скорости, с которой импульсы нейронов могут передвигаться непосредственно в самой нервной системе. Например, когда вы читаете эту страницу, волны различной интенсивности ударяются о сетчатку вашего глаза и преобразуются в электрические импульсы, которые затем посылаются по оптическому нерву в затылочную часть головы. Оттуда, после прохождения процедуры сортировки, эти импульсы отправляются в ассоциативную часть головного мозга, который расположен ближе к центру. В ассоциативной части происходит повторное воспроизведение, что мы обычно называем как запись (передача сообщений в письменной или печатной форме), а также осуществляет частичную интерпретацию, основываясь на факторах, которые уже заранее запрограммированы центром в систему. Для того чтобы все это произошло, необходимо 1/16 секунды.

Время “задержки” в 1/16 секунды означает, что мы никогда не видим объект сразу, “прямо сейчас”. Мы всегда видим историю с опозданием в 1/16 секунды или более. Такая задержка во времени позволяет нам “видеть” кино и телевидение, воспринимая все в виде непрерывного движения. То, что на самом

деле происходит на экране - это серия отдельных фотоснимков, вспыхивающих со скоростью 30 кадров в секунду. Наше левое полушарие не способно использовать 21 отдельную картинку за одну секунду, наш мозг сливает их и они представляются как движение. Когда движение передается через стробоскоп, обеспечивающий фильтрацию с помощью вспышек света, то воспроизводятся отрывистые, отдельные картинки. Они близки к тому, что на самом деле “видят” постоянно наши глаза, но при более высокой частоте изменяющихся кадров в секунду. Движение сосредоточено в человеческом мозгу, а не на экране телевизора или кино.

Левое полушарие - это ваш Тасманийский Дракон, ваш деспот, ваш злой гном, ваш отрицательный результат, подлый и трусливый, коварный саботажник, который вносит беспорядок в вашу торговлю. Эволюционно, это самый юный партнер в вашей мозговой группе. Иногда его представляют как “думающий разум”, даже при всем притом, что он - идиот среди ваших трех участников. Биологическая цель левого полушария состоит в том, чтобы производить анализ, а также проводить политику и оценивать решения: на каких рынках торговать, какому типу управления деньгами следовать, сколько времени находиться в рынке, и так далее. Оно выполняет, прежде всего, функции планирования, а не функции “выполнения”. Левое полушарие определяет “каков” тип решений, а не то, “как” принять решение. Его область: знать что, но не знать как. Вы никогда не могли бы кататься на велосипеде или даже пройти в ванную, если бы обладали только этой частью мозга. В терминах торговли, такая деятельность левого полушария определяется как принятие решений на перспективу. Работа левого полушария не заключается в обеспечении выбора торговых позиций или поиске хорошего места для их размещения.

Левое полушарие характеризуется множеством манер и возможностей, которые существуют только в этой части нервной системы. Из-за того, что оно может воспринимать только 1б бит информации в секунду, вы сбиваетесь с толку, если во время вашего разговора по телефону кто-то еще в комнате начнет одновременно разговаривать с вами. Ваша схема прервется в результате внутреннего конфликта и вы потеряете нить ваших мыслей, потому что вам невозможно будет понять никого из людей, разговаривающих с вами.



**Рисунок 11-4 Мировоззрение левого полушария: бесконечная лестница**

Мировоззрение, предоставляемое нам левым полушарием - сплошная борьба. Если бы вы оказались в мультфильме, то это было бы похоже на подъем по бесконечной лестнице (Рисунок 11-4). Эта вечная борьба представлена в нашем неидеальном образовании. Мы привыкли полагать и верить, что восхождение по

бесконечным ступенькам является не только неизбежным, но и в этом как раз и состоит весь смысл нашей жизни. Для левого полушария все представляется как “мир, где волк поедает волка”, а мы должны нанести первым удар, прежде чем кто-то нанесет его нам.

### ***Характеристики Трейдера “Левого Полушария”***

Есть пять показателей или характеристик активности, которые являются важными для трейдеров, они проявляются только у левого полушария. Всякий раз, когда вы осознаете, что происходит что-либо из описанного ниже, то это означает: руководство в этот момент находится в руках левого полушария.

*Язык.* В то время, пока вы читаете эти строки, ваше левое полушарие управляет тем, что вам представлять. Никакая другая часть вас не в состоянии прочесть или сказать на английском или на ином языке. Эта часть вас имеет дело только с концепциями. Она не входит в контакт непосредственно с реальностью. Все ваши ощущения возникают из центра и только центр управляет вашим поведением. Это -главная причина, по которой “*позитивное мышление*” не работает. Девиз: “Каждый день, с каждым новым шагом, я становлюсь все лучшим и лучшим трейдером”, - не только не действует, но и работает в обратном направлении, поскольку центральная часть, которая управляет поведением, не понимает этих слов. Ваша сидящая поза при чтении этой книги, местонахождение ваших рук, распределение веса, положение ваших ног, ваше дыхание, сердечный ритм и так далее - все это управляется “подсознательной” частью. Мечты возникают внутри вашей центральной части, вот почему вы никогда не мечтаете, пока читаете книгу. Ваш центр “не умеет” читать на английском (или на любом ином) языке. Единственным исключением является то, что известно как грезы наяву, которым мы предаемся, когда не спим. Если бы вы обладали способностью преобразовывать свои позитивные размышления в язык (мечты) центральной части (движение, полет, эмоциональное поведение и так далее), то вы могли бы иметь намного лучшие результаты.

*Время.* Смысл прошлого, настоящего и будущего существует только в левом полушарии. Центральная часть и правое полушарие существуют только в вездесущем *сейчас*. Вы можете “опаздывать” или “торопиться” только в левом полушарии. Центральная часть и правое полушарие никогда не спешат. Вы же не торопите рост своих волос или процесс переваривания пищи!

*Принятие решения.* Смысл правоты и неправоты, понятия лучше или хуже существуют только в левом полушарии. Центральная часть и правое полушарие не могут представить себе “хорошую” или “плохую” торговлю. Такое суждение возникает только у левого полушария.

*Отсутствие чувства юмора.* Левое полушарие подобно доктору Споку в кинофильме “Звездный переход”. Спок обладал способностью мыслить как дедуктивными, так и индуктивными методами, но у него полностью

отсутствовало чувство юмора. Чувства возникают из центральной части и правого полушария.

*Усилие или борьба.* Всякий раз, как вы вступаете в какую-либо борьбу, за это ответственно левое полушарие. Эта единственная ваша часть, которая способна к борьбе. В любое время, когда вы разговариваете или думаете вслух, осознаете временные границы, пытаетесь хорошо торговать, воспринимаете все чересчур серьезно, боретесь - в это время вы захвачены левым полушарием. Более точное определение могло быть таким: вы *находитесь во власти левого полушария*. Как мы увидим позже, это делает из вас плохого трейдера. Например, если вы сегодня до закрытия рынка хотите получить прибыль не менее 500 долларов, вы обречены на провал. Почему? Потому что вы используете неверные карты, неправильную цель, ошибочные инструменты и неподходящую часть своего мозга.

Философия левого полушария заключается в том, что вы полностью несете всю ответственность за свои действия. Здесь нет ни лифта, ни эскалатора. Вы должны сами, своими собственными ногами, подниматься по бесконечной лестнице. Эта часть вашего существа постоянно сравнивает вас с другими трейдерами: "Лучше или хуже их система и консультанты, чем мои? Нужно ли мне торговать на тех же самых рынках, на которых они торгуют?" Когда мы слышим об успехах другого трейдера, мы защищаем свое самолюбие, парируя: "Да, но вы знаете, сколько он потерял в прошлом году?" Если ничего из этого не помогает нашей торговле, какой же все-таки вклад вносит левое полушарие в наш успех?

### ***Две Функции Левого Полушария***

#### ***Функция 1: "Тренировка" Поведения***

Биологическое строение левого полушария приспособлено для двух основных функций. Первая функция - это *тренировка* поведения: она является обучающей программой. Помните, как вы впервые учились ездить на велосипеде? Вас просили сесть на двухколесную конструкцию, которая даже сама не держит равновесия, а вам надо не только усидеть на ней, но еще и ехать по улице. Вполне вероятно, что поначалу вы думали, что у вас никогда не получится держать равновесие, крутить педали и тормозить, заставляя велосипед ехать в том направлении, в котором хотелось бы. Вашему левому полушарию вначале требовалось проработать все мельчайшие детали. Постепенно, по мере получения опыта и уверенности, центральная часть начинала принимать на себя заботу об этих деталях. Наконец, вы уже больше никогда не думали о том, как надо ехать. Вы просто садились на него и ехали туда, куда вам хотелось.

"Тренировка" поведенческой модели означает переключение управления ею на центральную часть головного мозга, что позволяет центру уделять внимание деталям. Левое полушарие просто не способно управлять всеми миллионами мельчайших подробностей, вовлеченных даже простой поведенческой моделью.

К примеру, вы садитесь и кладете свою руку на колено, ладонью вниз. Теперь приподнимите немного свой указательный палец - приблизительно на дюйм. Нет проблем, правда? А знаете ли вы, что для совершения такого простого действия потребовалась координация множества мускулов, не считая тысяч нейронных импульсов, потребовавшихся для начала движения, координации, отслеживания и остановки движения в нужный момент? Если бы вам захотелось встать и пройти в ванную, а при этом функционировало бы только ваше левое полушарие, то вы скорее умрете, чем достигнете ее. Вы никогда не сможете торговать легко и выгодно, опираясь только на свое левое полушарие. Одной из главных целей является: предельно натренировать наше торговое поведение. Если мы будем торговать, используя только левое полушарие, мы обречем себя на финансовое самоубийство. По мере приобретения опыта торговли, предшествующего уровню компетентности, мы тренировали все больше и больше наше торговое поведение. Опытные трейдеры называют такое развитие приобретением "чувства" рынка. Это чувство, подобно всем нашим внутренним ощущениям, возникает в центральной части головного мозга. Атлеты называют его "пояс". Тим Галвей, во "Внутренней Игре в Теннис" назвал это ощущение "Самоличность 2".

### **Функция 2: Решение Проблем**

Второй главной функцией левого полушария является процесс *решения проблем*. Должен ли я покупать автомашину? Должен ли я вставать в длинную позицию по государственным обязательствам? Должен ли я вообще торговать? Решение проблемы для трейдера - важная и динамичная функция. Вместе с тем, она является не менее важной причиной, по которой трейдеры не продолжают развивать свои торговые навыки для увеличения своего основного капитала.

Давайте возьмем общий пример, который, вполне возможно, случался и в вашей личной торговой практике. Допустим, что одной из главных причин, из-за которой вы хотите успешно торговать - это решение проблемы недостатка денег. Предположим, что вы становитесь удачливым и/или искусным трейдером и деньги начинают сыпаться на вас. Теперь кажется, что проблема, толкнувшая вас к рынку, решена. Как вы думаете, что происходит в вашем левом полушарии? "Эй, я ведь зарабатываю сам по себе без всякой помощи. Что, если я нуждаюсь в ней еще больше?" Левое полушарие, являющееся истинным бюрократом, не может допустить такого шанса, представившегося вам. Итак, именно таким образом левое полушарие выполняет только то, что оно может делать: оно создает еще больше проблем! Как? - Обычно, путем принятия глупых решений, которые создают убыточную торговлю. Позже, в этом разделе, мы разоведем технику Profitunity, которая устраняет все эти страхи и опасения, возникающие в левом полушарии.

Такая тенденция, столь обычная в торговле, проникает во всю нашу жизнь. Общий принцип человеческого поведения таков: как только мы начинаем достигать успеха, так тут же склонны прекращать делать то, что привело нас к этому успеху. Во время ухаживания мы представляем собой образец поведения.



Мы обходительны и деликатны, мы внимательны и нежны. Как только свадьба уже не за горами, мы начинаем обращать внимание на более неотложную и важную, на наш взгляд, информацию. Мы начинаем брать с нашего партнера обязательства. Спустя некоторый период времени, мы можем задаться вопросом, что же такое случилось. Аналогично, как только мы становимся успешными в торговле, так тут же начинаем использовать левое полушарие для получения гарантий. Левое полушарие начинает нам мстить, принося с собой большие проблемы.

Сценарий, которому следуют большинство трейдеров, таков: борьба, проведение серии удачных торговых сделок, а затем, конец всему этому и возвращение всего выигранного (и может быть, даже более того) обратно рынку. Обычные жалобы состоят в обвинениях рынка в порочности, не располагающего регулярно выигрышными ситуациями. На самом же деле, реальная вина находится на значительно более близком расстоянии - внутри левого полушария. Этот противный, маленький гном даже не пытается скрыться, оказав вам такую нехорошую услугу. Позже мы изучим множество способов приручения и обучения этого злого гнома - вашего левого полушария. Одна из наиболее полезных способностей в торговле -реализация того, что называется непрерывно хорошей торговлей, представляющей собой в значительной степени процесс "отбрасывания" идей, которые не работают, нежели выполнять все больше и больше дел. Когда вы едете на велосипеде, вы же не интересуетесь мнением других велосипедистов о качестве вашей езды. Кроме того, вы забываете также и о той борьбе, через которую пришлось пройти годы назад, когда вам казалось, что у вас не получится научиться езде на двухколесном велосипеде. Давайте теперь изучим более сильную часть вашего мозга- центральную часть.

### **ЦЕНТРАЛЬНАЯ ЧАСТЬ МОЗГА**

Физически, центральная часть мозга состоит из лимбуса, ретикулярной активизирующей системы, таламуса, гипоталамуса и всего спинного отдела мозга. Левое полушарие мозга является аналогом цифрового компьютера, в то время, как центральная часть больше похожа на аналоговый компьютер. Проведенный нами обзор исследований показал, что центральная часть мозга может справляться с потоком информации, определяемым от 500,000 до 3,000,000,000 бит в секунду, в сравнении с чем 16 бит левого полушария просто ничтожны. Если бы вы сейчас закрыли глаза и начали немедленно называть все предметы, находящиеся в комнате, где сидите сейчас и читаете эти строки, то вам по силам может оказаться составить список, включающий от 30 до 75 предметов. Однако, если вас загипнотизировать (гипноз открывает доступ к центральной части головного мозга), то вы, весьма вероятно, смогли бы внести в список несколько сотен, а может - даже и тысяч предметов.

Вам дано видеть лишь часть того, что сетчатка глаза посылает по оптическому нерву. Подумайте, можете ли вы узнать птицу по пению? Тикающие часы? Кондиционер? Автомобиль или может быть самолет вдали? Где они были прежде, до того, как вы узнали их по издаваемому звуку? Центральная часть

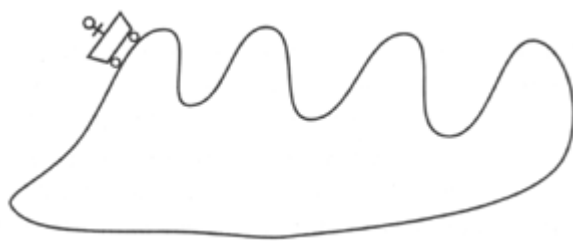
головного мозга знала о них, они были в ней. Большинство информации должно быть отфильтровано ретикулярной активизирующей системой, потому что левое полушарие может воспринимать только ничтожно малый объем информации, в сравнении с центральной частью или правым полушарием. Именно поэтому мы видим глупые ошибки, допущенные при торговле, скорее уже после свершившегося факта, нежели в настоящем времени. Центральной части головного мозга необходима большая мощность, так как она управляет всеми нашими жизненными процессами. Она отвечает за температуру крови, уровня кислорода в крови, необходимо ли нам дополнительные порции соляной кислоты, чтобы завершить переваривание пищи в желудке. Она сообщает нам о том, что мы устали, хотим спать, есть, пить и так далее. Если бы существовали какие-нибудь возможные методы, которые бы позволили использовать всю эту мощь для торговли, то это могло бы помочь? Держите пари, - именно так и есть на самом деле. Именно здесь лежит большое различие между простым успешным трейдером и выдающимся лидером в торговле. Четвертый Торговый Уровень привносит возможности центральной части в наши торговые действия.

Отметим, что одна из главных функций левого полушария состоит в обязанности тренировать поведение - "обучение" центральной части, выполнять различные операции, на координацию которых у левого полушария нет ни сил, ни времени.

Центральная часть контролирует ваше поведение в те периоды, когда вы не сосредоточены сознательно на нем. Все ваши пять ощущений должны пройти сквозь центральную часть прежде, чем вы сможете их почувствовать. При гипнозе левое полушарие временно отключается, и все команды поступают непосредственно в центральную часть головного мозга. Когда это происходит, наше поведение впечатляющим образом видоизменяется. На действия, предваряющие хождение по горящим углям, уходят часы, чтобы "испытуемым обрести готовность" одновременно как тела, так и сознания. Внушение уверенности дается много раз подряд, пока левое полушарие не приучится смягчать чувство опасности и страха, позволяя тем самым подключиться центральной части. Из-за того, что центральная часть не понимает разговорного языка, интенсивно используется визуализация. Отрицательные формулировки левого полушария типа "не горит" исключаются; вместо этого в центральной части вызывается ассоциативный образ "прохладный мох", который и создается в центральной части. Только те люди получают ожоги при испытаниях хождения по горящим углям, которые оказываются безуспешными в передаче ответственности центральной части головного мозга.

Случалось ли вам, проезжая по шоссе, вдруг обнаружить, что вы совершенно не помните, как проехали последний город? Если *вы* не помните, то кто же тогда был водителем? Конечно, центральная часть вашего мозга! Или случилось ли вам чудом избежать опасного столкновения на узкой дороге? После того, как с паникой было покончено, и вы мысленно проиграли ситуацию заново и поняли, что автоматически совершили все те необходимые действия, которые требовались для предотвращения аварии. И снова, это - работа центральной части вашего мозга. Центральная часть - гений, по сравнению с левым

полушарием. Тем не менее, почти все, что центральная часть головного мозга знает о поведении, преподавалось ей левым полушарием, хотя оно и является “идиотом”. Если ваше левое полушарие научит центральную часть некоторым поведенческим моделям, которые, как вам кажется, неудачны для вас, то вы можете переучить ее - свой центральный отдел головного мозга. Когда вы работаете, используя возможности центральной части головного мозга, жизнь подобна катанию на “Американских горках” (Рисунок 11-5). Давайте рассмотрим, в чем разница в мировоззрении между многоступенчатым типом представления жизни и поездки по горкам. На катящейся тележке для вас практически не имеет никакого значения, в какой части горки вы находитесь. Даже находясь на самой вершине горки и зная, что произойдет потом - мучительное для живота падение вниз к основанию, вы не предаетесь чрезмерной панике, потому что осознаете, что вскоре окажетесь на самом вершине. Время для центральной части представляется скорее замкнутым кругом, а не прямой линией. Фактически, центральная часть головного мозга не обеспокоена “движением времени”. Все случаи и события просто либо “сейчас”, либо “не сейчас”.

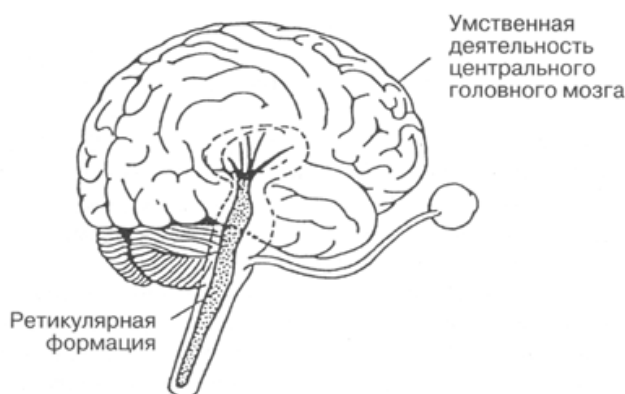


**Рисунок 11-5 Центральная часть как катание на роликах по горкам**

Центральная часть мозга - творец всех наших чувств. Все происходящее на физиологическом уровне определяется центральной частью, которая решает, что делать с “соками” тела: кровью, внутритканевой плазмой, а также другими жидкостями тела. Так как тело человека в основном состоит из жидкости, то оно представляет собой достаточно гибкий, гуттаперчевый механизм. Когда вы испытываете чувство страха, центральная часть головного мозга направляет соки тела в брюшную полость. Делается это с одним единственным основанием: обеспечить защиту. Если вы злитесь или приходите в бешенство, то потоки сока быстро направляются к мускулам, чтобы вы могли быть физически дееспособным. Вполне вероятно, что когда ваша злость очень сильна, вы не можете себя сдерживать. Ваши соки стимулируют мускулы, призывая их к движению, часто - чересчур впечатляющим. Когда вы очень счастливы, влюблены, романтичны, чувствует себя действительно хорошо, соки притекают к коже. Именно поэтому молодая пара, испытывающая любовь, кажется буквально излучающей свет. Многие беременные женщины светятся от счастья, ожидая ребенка, их соки также направляются к коже. Каждое чувство, которое вы испытываете, вызывается различными вариациями “потока соков”. Что общего у всего этого с торговлей? - Все! Если мы можем войти в контакт с нашей центральной частью головного мозга, то нами будет получена возможность управления нашими соками, нашими чувствами, нашим восприятием и нашей торговлей.

Теперь мы подошли к вопросу, которого вы, по всей вероятности, давно уже ожидали. Если центральная часть головного мозга настолько мощна и сильна, и если все, что мы думаем в левом полушарии, поступает из центральной части, то где-то там, между центральной частью и левым полушарием, должны находиться гигантские “архивные склады” и/или “способное быть только хламом”. Что-то, где-то, должно решать, которые из 16 бит информации, заключенных в общем входящем потоке со средним объемом 3,000,000 в каждую секунду, посылать в левое полушарие. Физиологически и, вполне вероятно, психологически таким передающим устройством является ретикулярная активизирующая система (RAS) или продолговатый мозг.

Продолговатый мозг, расположенный в области между ушами, является одной из наиболее защищенных областей всего вашего организма (Рисунок 11-6). Его размер - как ваш мизинец. И 70 процентов всех ваших мозговых клеток имеют с ним связь. Если вы повредите его каким-либо образом, то попадете в коматозное состояние, пока ретикулярная активизирующая система не начнет работать снова. Когда вы пойдете спать сегодня вечером, ваш продолговатый мозг пошлет команду гипоталамусу выделить некоторое количество гормона под названием серотонин, который позволит левому полушарию на некоторое время уйти на покой. (Вспомните, что левое полушарие, наш так называемый рассудок, является единственной частью нашего организма, которая может находиться в бессознательном состоянии, или попросту - спать.) Одна из главных функций продолговатого мозга: определять или решать, какую информацию посылать в ваше левое полушарие (сознательное мышление).



**Рисунок 11-6 Ретикулярная активизирующая система**

Поскольку такая функция “выгодного внимания к...” настолько важна и жизненно необходима для успешной торговли, что мы просто обязаны спросить: “Как научить продолговатый мозг осуществлять выбор?” Это парадоксально, но левое полушарие, полностью зависящее от фильтрации информационного потока продолговатым мозгом, также обучает его тому, на что надо в первую очередь обратить внимание. Это обучение происходит через процесс привыкания и ознакомления, который мы обсуждали ранее. Давайте рассмотрим пару примеров. Когда вы идете по оживленной улице и слышите шум шагов окружающих вас людей, то почти не обращаете на это никакого внимания. Когда вы находитесь дома, и слышите шаги кого-либо из домочадцев,

то по ним можете определить, кто это. Но когда среди ночи вас разбудит странный шум шагов по лестнице, ваше тело/сознание придет в состояние настороженности. Очень различающиеся друг от друга реакции вызваны тем, разрешила ли ретикулярная активизирующая система информации достигнуть левого полушария. Этот процесс почти полностью автоматический: вас извещают об этом на бессознательном уровне из левого полушария. В торговле, то, что вы заметили, когда происходило рыночное движение, тому вы и должны учить вашу ретикулярную активизирующую систему: чтобы она обращала внимание на эти последние впечатления, а ваше левое полушарие давало бы оценку этому жизненному последнему опыту. Это даст в руки один из жизненно важных ключей к успешной торговле: просто заметить. Такая задача невероятно трудна для большинства из нас. Мы полагаем, что постоянно делаем это, в то время, как в действительности, мы почти никогда так не делаем. Давайте проведем эксперимент прямо здесь и сейчас. Ваше участие заключается в простом наблюдении, *без того, чтобы попытаться изменить что-либо* в тех действиях, которые вы уже делали сегодня сотни раз без всякого труда. Позвольте мне сказать вам прежде: эта вещь - очень трудна для исполнения. Я хочу, чтобы вы наблюдали за характером вашего дыхания. Большинство испытуемых имеют одну из двух реакций: они начинают дышать или немного глубже, либо задерживают. Вы отметили какое-либо небольшое изменение в своем дыхании? Если - да, то вы не просто наблюдали. Вероятно, возникли поверхностные рассуждения в вашем левом полушарии, которые пришли и сказали: "Что я должен сделать?" Или же: "Может, мне дышать немного глубже?"

Давайте попробуем еще больше разъясняющий эксперимент. На этот раз, потому как вы просто наблюдаете, я хочу, чтобы вы сделали еще кое-что, исполненное вами сегодня уже сотни раз. Это настолько жизненно важная вещь, что вы не могли бы прожить без нее. Это легко. Вы точно знаете, как это делать, так как часто даже не замечаете выполнения ее в 99 процентах случаев. Фактически, вы исполняли ее еще до того, как родились.

Ваша задача состоит в том, чтобы глотать пять раз с такой скоростью, с какой только можете (без того, чтобы пить или есть что-либо в это время), и при этом замечать, как вы делаете это.

Вы сделали это? Если нет, то, пожалуйста, не читайте дальше до тех пор, пока не сделаете этого. Это крайне важно.

Какие изменения вы отмечали в вашей способности глотать, когда каждый раз пытались сделать это нарочно быстрее? Ведь глотать стало не только более трудным делом, но и требовалось все большее количество времени, чтобы выполнить каждый последующий глоток, правильно? Почему? - Потому что вы пытались выполнить работу, которая уже давно была передана центральной части вашего мозга. Когда вы сфокусировали свое внимание левого полушария на глотании, это привело к пересечению с жизнеобеспечивающими действиями всемогущей центральной части головного мозга. Точно то же самое происходит и во время торговли. Большинство торговли должно являться продуктом деятельности центральной части головного мозга. Как только мы

сосредоточиваем внимание левого полушария на ней, все становится невероятно трудным и значительно менее полезным. Анализ рынка - предназначение левого полушария; торговые действия - функциональные обязанности центральной части и правого полушария.

Уникальность вашей центральной части головного мозга состоит в его способности принять и обработать информационные объемы. Когда вы пользуетесь этим соответствующим образом, у вас нет никаких ощущений спешки, суждений на основе долгих раздумий, использования языка или борьбы. Вы также постоянно будете пребывать во власти положительных ощущений и полезного времени.

### ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЕ

Мы знаем, что, выражаясь литературным языком, центральная часть головного мозга в тысячи раз более мощное, чем наше “разумное” левое полушарие, но действительной мощности правого полушария никто еще точно определить не смог. Что касается его функций, то правое полушарие является источником трех больших “Я есть”:

Вдохновение,

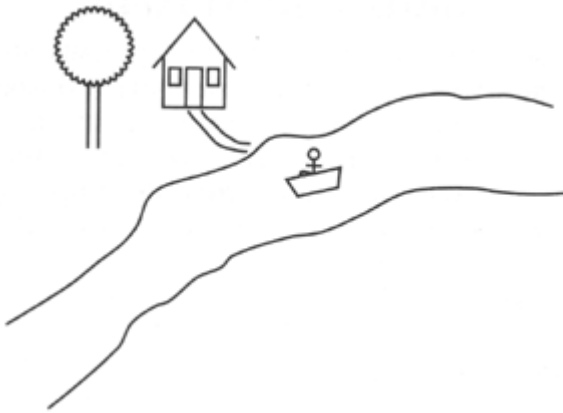
Проницательность,

Интуиция.

Когда всем заправляет ваше правое полушарие, все кажется легким. Вместо борьбы, создаваемой левым полушарием или катания на горках, порожденного центральной частью, правое полушарие направляет в безошибочное “плавание по течению реки” (Рисунок 11-7). Сама по себе жизнь (рынок) воспринимается как опорный механизм. Вы просто не можете ошибаться. Когда у вас появляется необходимость найти место для стоянки в деловой части города, как оно тут же магически появляется. Все в жизни, кажется, создано для вашего удовольствия. Это абсолютная противоположность мироощущения левого полушария, где все пожирают друг друга.

Переведя все три составляющие мозга на компьютерную лексику, мы могли сказать бы, что левое полушарие - программист и программное обеспечение, центральная часть - центральный процессор (CPU), а правое полушарие - универсальный модем, связывающий этот процессор со всеми остальными процессорами во Вселенной.

Правое полушарие является наименее известным и наименее понятным компонентом нервной системы. Мы не можем даже приблизительно определить мощность, ко которой обладает это полушарие. Его мощность кажется почти безграничной.



**Рисунок 11-7 Мир правого полушария**

Уникальность правого полушария определяется не только его мощностью, но также и его, по-видимому, неограниченной способностью поглощать знания. Наверное, здесь уместно вспомнить слова Галилея, который сказал 300 лет тому назад: “Вы не можете научить, кого-то чему-то:

все то, что вы можете открыть для него - это уже внутри него”. Некоторые религии обращаются именно к этой стороне человеческой натуры. Христианство утверждает: “Царство Божие - внутри нас”. В буддистской религии это звучит примерно так: “Если человек не в состоянии обратиться к самому себе, то к кому же ему обращаться?”

Правое полушарие может включать знание и представление Вселенной в голографическом (объемно-пространственном) исполнении. Если это предположение хотя бы частично верно, мы, конечно же, хотели бы получить доступ к этому источнику для использования в нашей торговле. Но как нам этого достичь? Путем исключения нашего левого полушария, что означает: уйти от использования языка, формулировок, забыть время, отказаться от сложных выводов и, кроме того, просто хорошо проводить время. Насколько достижимо такое смещение ценностей: переход к торговле на основе причины и не окажется ли оно со временем трудным крушением надежд?

На Рисунке 11-8 представлены разнообразные балансы разумов и то, как их комбинации затрагивают торговлю. Например, те трейдеры, у которых доминирует левое полушарие головного мозга, и торгующие, главным образом, с его использованием, теряют, поскольку пребывают в постоянном страхе и

оказываются не в то время и не в том месте. Торгующие с помощью центральной части мозга, теряют по причине безрассудства. Те, кто торгует, используя правое полушарие, теряют из-за плохого управления фондами.



**Рисунок 11-8 Трех-мозговая модель с наложениями**

Если трейдер торгует, одновременно как с помощью левого полушария, так и центральной части головного мозга, но у него недостаточно используется правое полушарие, то у него наблюдается недостаток интуиции, проницательности и вдохновения. Если какой-либо трейдер в своей торговле не опирается в достаточной степени на возможности левого полушария, то его действия могут отличаться недостаточной основательностью. Если в торговлю слишком мало вовлекается центральная часть головного мозга, то трейдер с такими особенностями будет испытывать недостаток уверенности в себе. Насколько становится очевидным в результате рассмотрения модели, так это то, что наиболее выгодный и эффективный способ торговли состоит в использовании всех трех отделов мозга, создавая тем самым всецело “внимательную” торговлю. Мы ищем лучшее понимание того, как нам надо смешивать эти три типа мозга в нашей торговой практике. На Пятом Уровне мы будем исследовать четыре возможных “программных обеспечения” для наших отделов умственной деятельности, используемых, когда мы торгуем. Одной из наиболее интересных характеристик ваших обитателей, составляющих внутреннюю экономико-исследовательскую службу, состоит в том, что вы всегда можете сказать, который из них господствует в данный момент времени. Ваш образ мыслей по отношению к мирозданию в этот момент всегда сообщат вам совершенно точно, кто из них (отделов мозга) является ведущим и определяет ситуацию для вас. Если в данный момент жизнь представляется вам борьбой, вы сосредоточены на времени, разговорах и формулировках, желаете платить любую цену за правильные поступки и/или вам не до удовольствий, то можно определенно сказать, что доминирует и является ответственным за все ваше левое полушарие. Если, с другой стороны, ваша жизнь состоит из повторяющихся серий взлетов и падений, вы физически здоровы и позволяете себе развлечься, то у вас доминирует центральная часть головного мозга. Если же жизнь представляет собой полную чашу меда и все в мире, кажется, способствует тому, чтобы давать вам в точно все то, что вы ни пожелаете, то вы - в руках правого полушария.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На Четвертом Уровне мы выходим за границы классической физики и мирового порядка по Аристотелю. Наука о хаосе дала нам проникновение внутрь естества одновременно как рынка, так и самих себя. Нам теперь понятно, что мы - микрокосм рынка и у нас очень сходные характеры и поведенческие модели. Это дает нам лучшее понимание того, как обращаться с рынком и, что более важно, наше собственное поведение внутри самого рынка.

Мы теперь знаем, что большинство трейдеров теряют из-за того, что они не используют все свои умственные возможности так, как это было биологически предназначено применять. Они обладают всеми необходимыми инструментами. Просто каждый раз они выбирают неправильные области мозга для своей работы на рынке.

Также мы узнали, что нашим самым большим врагом в торговле является вовсе не рынок, не программная торговля, не большие объемы сделок или “брокеры на полу”. Наш самый большой враг - неправильное использование нашего



собственного левого полушария. Когда мы задействуем левое полушарие в торговле, это всегда порождает страхи и опасения совершить ошибочные действия в неправильно выбранный момент времени. Функция, которая создает наибольшие трудности, - это само левое полушарие мозга, внутренне и изначально предназначенная для создания проблем. Оно создает структуру "вперед-назад". Выигрыш создает потерю, потому что левое полушарие работает над созданием проблем. Если проблемы отсутствуют, тогда левое полушарие должно создать их, чтобы иметь для себя постоянную занятость.

Самым большим опасением для левого полушария является страх за собственное существование. Если проблемы, которые надо решать, отсутствуют, и их не удастся создать самостоятельно, то левое полушарие может быть просто "отставлено". Ключ здесь находится в работе с разными субструктурами, которые отличаются совершенно разным отношением к отсутствию проблем.

Мы знаем, что мощь правого полушария может приближаться к бесконечности. Ничто в нашей системе образования не концентрируется на нем или не развивает эту, наиболее мощную часть нашего биологического оснащения. Оно развивается естественным путем, приучая к этому наше левое полушарие путем его обучения. На этом торговом уровне продолжающееся улучшение результатов на 99 процентов зависит от освобождения, и только лишь 1 процент от большего получения знаний.

Моцарт, один из наиболее выдающихся композиторов всех времен, говорил, что его музыка всегда приходит к нему в одно мгновение. Он не слышал ее от начала до конца, все это происходило в течение одного удара сердца. Время и пространство эластичны и податливы, когда они обрабатываются правым полушарием. Интересно обратить внимание на то, что современная физика, со всеми затраченными на нее миллиардами долларов и огромными человеческими ресурсами, задействованных для продвижения исследований, приходит к тем же самым заключениям, что и древние созерцатели, достигавшие их через внутреннее изучение собственных мыслей и разума. Предполагая, что все, сказанное выше, истина, как можно использовать все это для нашей жизни и торговли? Мы исследуем этот вопрос в следующей главе, поскольку увидим, что делает эксперт, а также как он думает и торгует.

## ВОПРОСЫ

- Какие три принципа общения, которые применяются как к рынку, так и к индивидуумам - обычным людям?
- Какой анатомический тип определяет вашу структуру?
- Каким словом можно представить вашу господствующую характеристику?
- Возвращаясь к вопросу 3, как вы могли бы обставить вашу торговлю, чтобы быть наиболее эффективным; а также: что вы ищете?
- Какие три различных трейдера живут в вас?
- Перечислите пять поведенческих моделей, свойственных только левому полушарию.
- Что за две основные функции свойственны левому полушарию?
- Какую роль играет левое полушарие в вашей торговле?
- Почему вы теряете, когда торгуете, полагаясь на левое полушарие?
- Насколько центральная часть мозга сильнее левого полушария?
- Какими видами деятельности контролирует центральная часть головного мозга?
- Насколько мощным является правое полушарие?
- В напоминании цели правого полушария, что собой представляют три "Я есть"?