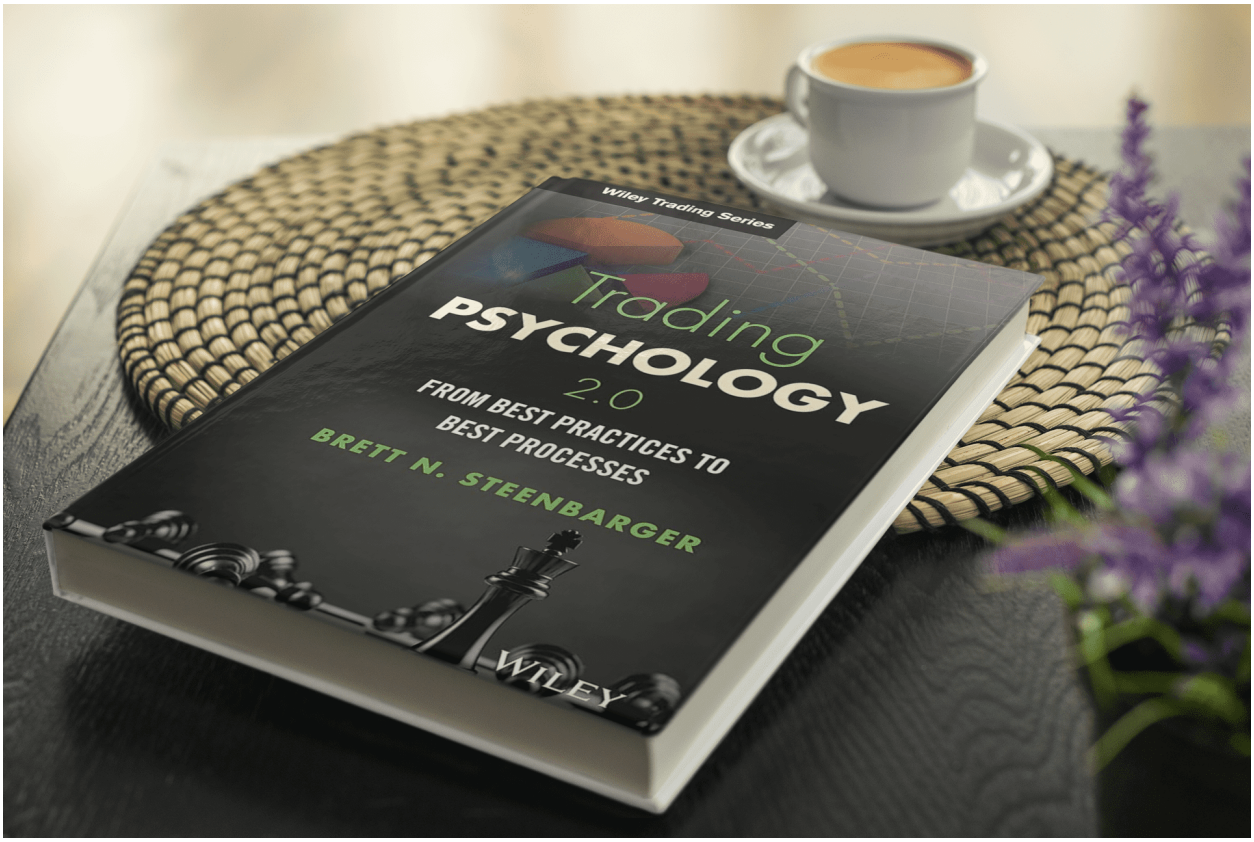
Brett N. Steenbarger, PhD

Treidingo psichologija 2.0

Nuo geriausių praktikų prie geriausių procesų



„Jei neturite laiko viską padaryti teisingai – ar vėliau turėsite laiko tai perdaryti?“ – Džonas Vudenas

Pratarmė

Sėkmingi bandymai pasiekti meistriškumo rinkose visada veda į savikontrolės meistriškumo kelią. Šią knygą galima laikyti šio proceso vadovu.

Rinkos dalyviai savikontrolę tradiciškai suvokia kaip discipliną, padedančią kontroliuoti emocijas, kurios dažnai – pernelyg dažnai! – iškreipia informacijos apdorojimą ir skatina impulsyvų elgesį. Žinoma, disciplina reikalinga bet kokiam rimtam tikslui: bandant laimėti olimpinį medalį, kuriant sėkmingą verslo startuolį, atliekant medicininį proveržį. Disciplina iš tiesų būtina sėkmei pasiekti, tačiau vien disciplinos nepakanka. Disciplina nepakeičia įgūdžių, talentų ir žinių. Griežtas ir disciplinuotas vidutiniškų planų laikymasis gali duoti tik vidutiniškus rezultatus. Priešingu atveju nepelningos automatinio treidingo sistemos paprasčiausiai neegzistuotų.

Rinkas stebiu ir jose prekiauju nuo aštuntojo dešimtmečio pabaigos. Pastarąjį dešimtmetį dirbau dviejų treidingo įmonių – Kingstree Trading (Čikaga) ir Tudor Investment Corp. (Grinvičas, Konektikuto valstija) – nuolatiniu efektyvumo treneriu. Taip pat dirbau su daugeliu kitų treidingo organizacijų kaip laisvai samdomas konsultantas. Per savo tinklaraštį TraderFeed ir tris išleistas knygas turėjau garbės bendrauti su tūkstančiais treiderių iš viso pasaulio.

Jei šis patirties sūkurys mane ko nors išmokė, tai to, kad norint įgyti meistriškumą rinkose reikia daug daugiau nei gebėjimo kontroliuoti savo emocijas ir impulsus. Norint palaikyti ilgalaikę sėkmę, reikia ugdyti daugybę teigiamų asmeninio efektyvumo elementų: kūrybiškumą, produktyvumą, gebėjimą prisitaikyti prie pokyčių ir psichologinę gerovę. Gera žinia: naujausi psichologijos ir susijusių disciplinų tyrimai padėjo mums gerokai geriau suprasti, kaip šie aspektai veikia žmogaus veiklos efektyvumą. Bloga žinia: dauguma iš mūsų, dirbančių kapitalo valdymo srityje, turi mažai galimybių perskaityti šią informaciją ir pritaikyti ją praktikoje. Todėl esame linkę dirbti sunkiau, o ne protingiau. Nuo kasdienės rutinos organizavimo iki požiūrio į rezultatų analizę – retai kada imamės optimizuoti mokymąsi, savarankišką mąstymą ir produktyvumą.

Liūdna tendencija pastangų kokybę pakeisti kiekybe lemia tai, kad tarp mūsų tikrųjų ir mūsų idealiųjų versijų, t. y. tarp to, kas esame, ir to, kas galėtume būti, atsiranda bedugnė. Knygos „Treidingo psichologija 2.0“ tikslas – nutiesti tiltą per šią bedugnę. To siekiama suskirstant treidingo sėkmę į keturis pagrindinius procesus. Tolesniuose puslapiuose išmoksite paprastą ABCD:

A) Kaip dinamiškai prisitaikyti prie besikeičiančių rinkos sąlygų
B) Kaip nustatyti ir plėtoti savo asmenines stipriąsias puses treidinge
C) Kaip tobulinti savo kūrybiškumo procesą ir formuoti naują požiūrį į rinkas
D) Kaip kurti geriausias praktikas, padedančias palaikyti darbo rutinos produktyvumą ir veiksmingumą

Pirmiausia šioje knygoje daugiausia dėmesio skiriama būtent geriausioms praktikoms, kurias galima vadinti pagrindine treidingo sėkmės sudedamąja dalimi, ir jų pavertimui geriausiais procesais. Tikslas – ne jus pakeisti. Tikslas – padėti jums pradėti nuosekliau naudoti savo asmeninius sėkmės veiksnius.

Žvelgiant retrospektyviai, akivaizdu, kad „Treidingo psichologija 2.0“ yra natūrali mano ankstesnių knygų tąsa. Pirmojoje iš jų, „Treidingo psichologija“, daugiausia dėmesio skirta emocinėms

problemoms, su kuriomis dažniausiai susiduria treideriai, ir tam, kaip šios problemos atspindi įprastus gyvenimo sunkumus. Joje buvo pateikta į sprendimus orientuota sistema, kurios esmė – nustatyti sėkmę lemiančius modelius ir juos nuosekliai plėtoti. Antrojoje knygoje „Treiderio saviugda“ aptariama teorija, kaip pasiekti sėkmės treidinge. Joje akcentuojamas ekspertinių gebėjimų ugdymas per nuoseklią, kryptingą praktiką, atitinkančią dabartinį įgūdžių, gabumų ir iššūkių lygį. Svarbi šiame darbe daroma išvada, kad yra daugybė treidingo rūšių, kurių kiekviena reikalauja unikalių įgūdžių ir mokymosi procesų. Ir toliau pastebiu, kad daugelis emocinių iššūkių, su kuriais susiduria besimokantys treideriai, kyla dėl to, kad labai specifinėms darbo sritims taikomi apibendrinti mokymosi procesai, o tai galiausiai sukelia nusivylimą ir vidutiniškus rezultatus. Galiausiai, mano naujausias darbas „The Daily Trading Coach“ [rusų kalba nebuvo išleista] yra tarsi psichologinių metodų ir būdų receptų knyga, skirta padėti treideriams įveikti dažniausiai pasitaikančias asmenines veiklos problemas. Pagrindinė šios knygos tema yra ta, kad pagrindinis treidingo psichologijos tikslas – savarankiškas lavinimasis. Asmeninio pastabumo ugdymas ir geriausios bei blogiausios praktikos nustatymas padeda pakelti savivoką į naują lygį ir įveikti rinkos triukšmą.

„Treidingo psichologija 2.0“ nuo šių knygų skiriasi vienu esminiu aspektu: joje treidingo sėkmė suskirstyta į ABCD, t. y. keturis pirmiau aprašytus procesus, ir išskirti moksliniais tyrimais pagrįsti būdai, kaip juos kuo geriau išplėtoti savo asmeniniame ir profesiniame gyvenime. Šios knygos tikslas – treidingo psichologiją nagrinėti ne tik įprastomis disciplinos, emocijų valdymo ir plano laikymosi temomis, bet ir plačiau, t. y. kaip išlaikyti aukščiausius rezultatus. Kitas, galbūt svarbesnis, šios knygos tikslas – pastūmėti treiderius link to, ką galima pavadinti metaprocesu: patikimo būdo, kaip keisti savo rutiną ir pritaikyti treidingą prie nuolat kintančių rinkų.

Nepakanka rasti „pranašumą“ finansų rinkose; kaip gali patvirtinti bet kuris technologijų verslininkas, konkurencinis pranašumas yra greitai gendanti prekė. Tie, kuriems pavyksta išlaikyti sėkmę, nuolat atsinaujina, atrasdami naujus konkurencinio pranašumo šaltinius.

Tam reikia taikyti procesus, kuriais vertinamos ir tikrinamos mūsų svarbiausios prielaidos ir praktika. Norint vieną kartą pasiekti sėkmę, reikia būti geru treideriu. Tačiau kad tai pasiektumėte nuolat, turite būti tikrai išskirtinis treideris. Atsisakyti to, kas kažkada veikė, grįžti į kuklų pameistrio statusą, o tada kaip feniksas pakilti iš sėkmės pelenų... Nedaug kas gali prilygti tokiam iššūkiui ir atlygiui.

Bet kuri specializacijos sritis verta pagarbos, nes nė vienas iš mūsų negali pasiekti tobulumo. Nesvarbu, ar tai būtų šokis, ar golfas, visada turime kur tobulėti! Šachmatininkai, aludariai, dailidės, automobilių lenktynininkai – visada yra galimybių toliau tobulėti. Dėl tos pačios priežasties bet kokia veikla yra neprilygstamas psichologinis iššūkis, darbas joje ugdo savikontrolę. Tai ypač pasakytina apie treidingą, nes šio žaidimo taisyklės nuolat keičiasi ir tobulėja. Ar yra kokia nors kita panaši sritis, kurioje reikia ne tik absoliutaus pasitikėjimo ir noro rizikuoti, bet ir didžiausio lankstumo bei atsargumo? Jei norime į savo gyvenimą įnešti pokyčių, turime su jais susitaikyti, juos priimti. Turime patys tapti tuo pokyčiu. Negalime sustoti ties kokia nors viena geriausia praktika; mums reikia geriausių procesų, kurie padėtų nuolat tobulinti savo praktikas. Niekada negalėsime visiškai panaikinti atotrūkio tarp tikrovės ir idealo: tarp to, kas esame, ir to, kuo galime tapti. Tačiau jei ši knyga padės nutiesti tiltą per šią bedugnę, vadinasi, jai pavyko įgyvendinti savo tikslą.

Žinoma, kelias į sėkmę nėra vienišas. Gyvenimas – tai komandinis sportas, o ar jums jame pasiseks, priklauso nuo to, ar sugebėsite apsupti save tinkamais komandos draugais. Esu dėkingas savo kolegoms iš Graham Capital, Tudor Investment Corp., Kingstree Trading ir SMB Capital, be galo išradingiems Wiley redakcijos darbuotojams, Viktorui Niederhofferiui ir Spec Listers, Hovardui Lindzonui ir visada palaikančiai Stock Twits komandai. Ši knyga nebūtų išvydusi dienos šviesos be daugelio talentingų treiderių, kurie dalijosi savo geriausiomis praktikomis ir įkvėpė mokslininkus atlikti tyrimus, pagalbos. Kaip ir ankstesnėse mano knygose, eksperimentuose dalyvavusių treiderių vardai ir pavardės bei tapatybės privatumo sumetimais buvo pakeisti, tačiau noriu kuo viešiau išreikšti dėkingumą visiems nuostabiems žmonėms, su kuriais man teko dirbti. Tačiau labiausiai esu dėkingas savo šeimai, iš kurios nuolat sulaukdavau meilės ir palaikymo – ir tai tokiose nestabiliose finansų rinkose. Dėkoju Debi, Stivui, Laurai, Devon ir Makrėjui, jų šeimoms, o labiausiai – savo žmonai Mardžei. Būtent ji, o ne rinkos, yra mano gyvenimo meilė. Jei ne Mardžė, nesibaigiantys šio verslo pakilimai ir nuosmukiai išvestų mane iš proto. Galiausiai noriu nuoširdžiai padėkoti savo tinklaraščio TraderFeed skaitytojams. Ačiū už jūsų palaikymą ir už viską, ko mane išmokote. Manau, kad daugelį tų pamokų rasite tolesniuose puslapiuose.

Įvadas

Mokslo pasaulyje egzistuoja gera tradicija, vadinama „literatūros apžvalga“. Tai visų paskelbtų tyrimų tam tikra tema apžvalga, kurios tikslas – nustatyti, ką jau tikrai žinome ir ką dar reikia ištirti. Kokybiškos literatūros apžvalgos yra atrankinės, apimančios tik svarbiausius metodologiškai pagrįstus tyrimus. Kartu joms būdingas išsamumas: jos apima ir sritis, dėl kurių sutariama, ir diskutuotinus klausimus pasirinktoje tyrimų srityje. Be tokio darbo mokslas sukurtų daugiau duomenų nei supratimo. Idealiu atveju literatūros apžvalga yra tarsi tiltas nuo stebėjimų prie paaiškinimų. Tinkamai atlikta ji nušviečia visas esamas tyrimų kryptis ir įkvepia mokslininkus naujoms.

Nors šią knygą įkvėpė ne literatūros apžvalga, o efektyvumo apžvalga, turėjau omenyje tą patį tikslą. Aš prisiminiau treiderius, su kuriais dirbau per daugiau nei dešimt savo koučingo metų, atrinkau maždaug tuziną geriausių ir paklausiau savęs, kas juos motyvavo. Iš pirmo žvilgsnio jie neturėjo nieko bendro. Vieni užsiėmė dienos treidingu elektroninėse ateities sandorių rinkose, kiti buvo portfelių valdytojai valiutų ir fiksuoto pajamingumo priemonių rinkose. Vieni taikė kiekybinį požiūrį, kiti užsiėmė modelių atpažinimu vien savo nuožiūra. Tarp jų buvo ir ekstravertų, ir intravertų; žmonių, kurie aistringai ir emocingai vertino laimėjimus ir pralaimėjimus, ir žmonių, kurie buvo palyginti ramūs ir šaltakraujiški.

Kai pažvelgiau į tai, ką darė šie treideriai, pamačiau įvairovę. Tačiau kai pažvelgiau į tai, kaip jie vykdė savo veiklą ir kokius procesus naudojo priimdami sprendimus ir imdamiesi veiksmų, atradau keletą bendrų savybių:

Prisitaikymas. Visi geriausi treideriai pasirodė esantys lankstūs ir gebantys prisitaikyti. Jie jautė rinkos aplinką ir derino savo treidingą prie aplinkos pokyčių. Neretai jie smarkiai pakoreguodavo savo prisiimamą riziką, kai pajusdavo, kad rinkos veikla patvirtino (arba ne) jų lūkesčius. Žvelgiant plačiau, jie prisitaikė prie besikeičiančių rinkos režimų mokydamiesi naujų įgūdžių, praplėsdami savo treidingo ribas ir pertvarkydami savo požiūrį į analizės atlikimą. Jiems sekėsi ne tik dėl treidingo „pranašumo“, bet ir dėl to, kad jie sugebėjo rasti būdų, kaip tą pranašumą nuolat tobulinti ir plėsti.

Kūrybiškumas. Kiekviena treidingo kompanija stengiasi suburti grupę treiderių, kurių metodai duoda geresnę grąžą (atsižvelgiant į riziką), o koreliacija yra palyginti maža. Diversifikacijos galia padeda išlyginti pajamingumo kreivę, todėl galima efektyviau panaudoti kreditinį petį. Kad ir kokioje sėkmingoje įmonėje dirbčiau, visada rasdavau kūrybingų treiderių: tų, kurie turėjo unikalų požiūrį į rinkas, rasdavo originalių idėjų generavimo metodų ir išreikšdavo savo požiūrį naujais būdais, kurie maksimaliai padidindavo pelno ir rizikos santykį. Galbūt net drįsčiau teigti, kad niekada nesutikau nepaprastai sėkmingo treiderio, kuris taip pat nebūtų nepaprastas savo požiūriu į rinkas. Tokius treiderius vadinu idėjų fabrikais. Jie nuolat dirba, kad sukurtų tvirtą tvarką ir rutiną, leidžiančią jiems rasti galimybių ten, kur kiti nieko nemato.

Produktyvumas. Mano patirtis patvirtina Dino Keito Simontono išvadas, prie kurių jis priėjo tyrinėdamas puikius žmones: geriausi specialistai sugeba generuoti geriausias idėjas, nes jie generuoja didžiulę idėjų masę. Jų pataikymų rodiklis toli gražu ne visada išskirtinis, tačiau jie padaro tiek daug smūgių į kamuolį, kad gauna dalį gerų padavimų. Tai leidžia jiems pataikyti nemažai „home

run'ų". Kartu jie supranta, kad jų stiprioji pusė yra informacijos apdorojimas ir naujų idėjų generavimas, o ne tik konkrečios idėjos panaudojimas. Dėl to jie noriai atsisako mažiau perspektyvių sandorių, kad galėtų išlaikyti iš tiesų išskirtinius.

Šis produktyvumas pastebimas net dienų ir savaičių mastu: iškilūs žmonės tiesiog daugiau nuveikia. Jie organizuotai naudoja savo laiką ir prioritetus nustato taip, kad veikla būtų maksimaliai efektyvi – tiek atliktų darbų skaičiaus, tiek tinkamų darbų pasirinkimo požiūriu. Kiek laiko iššvaistome prekiaudami? Beprasmiškai žvelgdami į ekranus, dalyvaudami beprasmiškuose pokalbiuose, skaitydami mažai svarbius ir (arba) informacijos stokojančius el. laiškus ir ataskaitas?

Sėkmingi treideriai – ne parodų arkliai, jie yra darbiniai arkliai. Jie visada pasirengę susitepti rankas atsijodami duomenis. Jie taip pat aktyviai bendrauja ir mezga ryšius ir jais naudojasi, kad gautų vertingos informacijos. Jie supranta: kuo geresnis jų indėlis, tuo didesnė grąža.

Savęs valdymas. Sunku įsivaizduoti verslą, kuriame rizika ir neapibrėžtumas susipina taip tiesiogiai kaip treidinge. Daugelyje profesijų „pakankamai gerai" iš tikrųjų yra „pakankamai gerai". Klaidos retai būna nepataisomos ar lemtingos. Tačiau finansų rinkose „pakankamai gerai" yra tikėtinas lygis, tai yra „vidutiniškai", o „vidutiniškai" nėra tai, kas leidžia pasiekti puikių rezultatų. Išlaikyti susikaupimą, optimizmą ir energingumą kapitalo nuosmukio laikotarpiais nėra lengva... Taip pat nelengva skirti deramą dėmesį įvairioms pareigoms už treidingo ribų, neprarandant dėmesio nepastoviai situacijai rinkoje. Sėkmingi sportininkai supranta, kad norint pasiekti geriausių rezultatų, jiems reikia aukščiausio lygio treniruočių. Treideriams pasiruošimas turi būti ir intelektinis, ir emocinis. Mano pažįstami sėkmingi treideriai tiek pat dėmesio skiria darbui su savimi, kiek ir su rinkomis. Jie susikuria režimus ir rutiną, kurie padeda jiems palaikyti tokią būseną, kuri idealiai tinka treidingo sprendimams priimti. Tai dažnai apima ir gyvenimo už rinkų ribų optimizavimą.

Nuolat dirbdamas su treideriais ir gilindamasis į jų kasdienio treidingo realijas, galiu iš pirmos eilės apžvelgti treidingo sėkmę. Per daugelį koučingo metų priėjau prie tokios išvados: geri treideriai tampa gerais treideriais, taikydami geriausias praktikas, t. y. veiksmingai naudodami kapitalą ir valdydami riziką. Tačiau išskirtiniai treideriai tampa išskirtiniais dėl geriausių procesų, t. y. dėl išsamių procedūrų, kurios leidžia geriausias praktikas paversti tvariais įpročiais.

Prisitaikymas, kūrybiškumas, produktyvumas ir savęs valdymas. Tai ne tik geriausių treiderių savybės. Tai yra tai, ką geriausi treideriai daro – kasdien.

Svarbiausia apžvalga, kurią galite atlikti – ne literatūros apžvalga, o savęs paties apžvalga. Išnagrinėkite savo geriausio treidingo pavyzdžius per mikroskopą. Labai tikėtina, kad galėsite nustatyti, kokie būdai yra geriausi jums asmeniškai – prisitaikymo prie pokyčių, naujovių diegimo, produktyvumo išlaikymo, savęs valdymo būdai. Tikriausiai sunku tai pripažinti (ypač per nuosmukį), tačiau tam tikrais laikotarpiais ir tam tikra prasme esame tokie treideriai, kokie norime būti. Mūsų darbas (rinkose ir gyvenime) – nustatyti praktiką ir procesus, kurie leistų nuosekliau išnaudoti tai, kas mumyse jau yra geriausia.

Nedaugelis pastangų yra tokios kilnios ir naudingos kaip pastangos tapti geriausia savo paties versija. Te prasideda kelionė!

Brettas Steenbargeris

Įžanga

Neprisimenu, kada pirmą kartą pagalvojau, kad laikas – tai įvykiai. Yra daugybė įvykių, kurie padeda mums sekti laiką, pradedant Žemės apsisukimais aplink savo ašį ir baigiant radioaktyviu cezio atomų spinduliavimu. Laiką žymime tokiais įvykiais kaip gimtadieniai ir jubiliejai; metai mums atsiveria kaip metų laikai ir šventės. Atsibundame, pusryčiaujame, einame į darbą, grįžtame namo, atostogaujame – gyvename įvykių laike.

Tarkime, kad aš – sportininkas, ir mano energijos lygis priklauso nuo to, kaip ir kada treniruojuosi ir sportuoju. Kartais treniruojuosi kasdien, kartais pasiimu laisvą dieną, kartais treniruojuosi intensyviau, kartais mažiau. Jei pabandytumėte nubraižyti mano energijos lygio kitimo laikui bėgant grafiką, pamatytumėte nereguliarius pakilimus ir nuosmukius be jokių aiškių paternų.

Bet įsivaizduokime, kad pabandytumėte matuoti laiką sportiniais įvykiais. Staiga gautume visiškai kitokį grafiką su nauja X ašimi, ir dėsningumai taptų akivaizdūs.

2014 m. lapkričio 10 d. Aš savo virtuvėje, sėdžiu prie centrinės virtuvės salos, o šalia manęs – jauniausia iš keturių mūsų išgelbėtų kačių Mia Bella. Ką tik baigiau peržiūrėti savo rinkos grafikus, kuriuose laiką X ašyje pakeitė įvykiai.

Studijuodamas rinkų praeitį, aptikau stulbinančių dėsningumų, kurių anksčiau nebuvau pastebėjęs. Netrukus pabandysiu juos pritaikyti praktiškai realiuoju laiku.

Praeityje mane aplankė įdomios rinkos idėjos. Tačiau ši buvo ypatinga. Ji privertė mane prisiminti akimirką, kai atidariau gyvūnų transportavimo narvą iš vargstančios Kentukio gyvūnų prieglaudos ir ištraukiau minkštą, pilką, murkiantį kačiuką. Tuomet pajutau, kad tai – būtent tas kačiukas.

Prisimenu, kaip Mia įsikniaubė man į petį ir išgirdau balsą iš kažkur šalia transportavimo narvo: „Ji pasirinko tave.“ Visi geriausi dalykai, kurie mums nutinka, nutinka būtent taip. Gyvenimo partneris, karjeros pašaukimas, paradigmą keičiančios idėjos – jie patys pasirenka jus.

Tačiau turite būti pasiruošę, kad jus pasirinktų...

1 skyrius

Geriausias procesas Nr. 1: Prisitaikymas prie pokyčių

„Išgyvena ne stipriausia ar protingiausia rūšis, o ta, kuri geriausiai prisitaiko prie pokyčių.“ – Čarlzas Darvinas

Emilio restoranas

Emilis – virtuvės šefas, nusipirkęs restoraną pasiturinčiame priemiesčio rajone. Šis restoranas kelerius metus dirbo nuostolingai, nors turėjo platų meniu, draugišką savininką ir gerą reputaciją vietos bendruomenėje. Jaunos poros, kurios aktyviai kraustėsi į priemiesčius dėl gerų mokyklų, patogaus apsipirkimo ir mažo nusikalstamumo, nesidomėjo tradiciniais restoranais. Jos norėjo dalelės miesto gyvenimo: gyvos vietos, kur būtų galima pavalgyti, išgerti, susitikti su senais draugais ir susirasti naujų. Senasis restoranas buvo tiesiog... per daug... senas. Jo savininkas nespėjo paskui dabartines vartotojų skonio tendencijas. Todėl jis pardavė savo restoraną Emiliui.

Emilis nusprendė pasikalbėti su kaimynystėje gyvenančiais žmonėmis ir išsiaiškinti, ko jie norėtų iš restorano. Paaiškėjo, kad jie norėjo kažko „šviežio“: šviežio maisto, šviežio interjero, šviežios muzikos. Jis paprašė jų įvardyti įstaigas, kuriose mėgsta leisti laiką, ir visas jas aplankė. Daugiausia tai buvo dideli barai su dideliais stalais. Jų lankytojams buvo patogu prisėsti, bendrauti ir dalytis „mažų lėkščių“ turiniu. Tokiose įstaigose nedaugelis žmonių ilgam prisėsdavo ir neskubėdami mėgaudavosi kelių patiekalų vakariene. Tokiuose baruose buvo svarbiau ragauti įvairių patiekalų po vieną kąsnį, išgerti ir bendrauti su įvairiais žmonėmis gyvoje aplinkoje.

Emilis suprato, kad rinka pasikeitė. Tai, kas anksčiau teikdavo nuolatinį lankytojų srautą, prarado patrauklumą. Daugėjo klientų, kuriuos labiau domino socialinė patirtis nei gerai paruošta vakarienė ramioje ir atpalaiduojančioje aplinkoje. Žmonės norėjo nuolat judėti ir ragauti įvairių patiekalų, o ne sėdėti ir kramtyti pagrindinį patiekalą.

Išradingi gėrimai ir nuotaikinga šiuolaikinė muzika buvo svarbi šios patirties dalis. Naujos kategorijos lankytojai norėjo kažko daugiau nei įprastos foninės muzikos ir tradicinio maisto pasirinkimo. Jiems patiko nuotaikingi elektroniniai ritmai, išradingai sumaišyti kokteiliai, amatininkų alus, egzotiški gaivieji gėrimai ir platus unikalių vynų iš gerbiamų vyno ūkių pasirinkimas.

Taigi Emilis nusprendė pertvarkyti savo verslą. Vietoj sunkių medinių valgomojo stalų ir kėdžių jis nusipirko ryškių spalvų modulinių baldų komplektą, kurį galima greitai surinkti ir išardyti, taip sukuriant įvairią aplinką, tinkamą bet kam – nuo atviro baro iki klasikinių vėlyvųjų pusryčių. Nuo sienų dingo tradiciniai paveikslai, juos pakeitė šviestuvai, apšviečiantys egzotiško medžio, akmens ir stiklo blokelių apdailą. Šiuolaikiniai muzikiniai vaizdo klipai buvo rodomi didžiuliuose didelės raiškos ekranuose, jų garsą stiprino aukštos kokybės garso sistema. Restoranas įgijo savo interneto svetainę ir puslapius socialiniuose tinkluose. Kasdien pradėtos skelbti žinutės su naujų patiekalų nuotraukomis ir nuorodomis į paskyras įvairiuose socialiniuose tinkluose.

Tačiau tai nebuvo patys radikaliausi Emilio pokyčiai. Jis nusprendė ne tik pakeisti senąjį valgiaraštį – jis apskritai jo atsikratė. Vietoj tradicinio pastovaus meniu, kurį papildydavo keli dienos patiekalai,

Emilis ėmė kasdien ruošti ką nors naujo. Jis vadovavosi tuo, kokių ingredientų ryte galėjo nusipirkti vietos turguose. Jei Emiliui ir jo komandai pavykdavo rasti puikios šviežios žuvies, aukščiausios kokybės sausai brandintos jautienos, vietinių vaisių ir žolelių – visi tos dienos patiekalai būdavo kuriami iš šių ingredientų derinių. Kiekvieną dieną jis su savo virėjų komanda sudarydavo visiškai naują meniu. Šią idėją jie užfiksavo po įmonės logotipu esančiame šūkyje: „Kasdien vis naujas restoranas“.

Išlaisvintas nuo meniu suvaržymų, Emilis suteikė savo lankytojams galimybę pateikti užsakymus padavėjų dalijamais planšetiniais kompiuteriais. Klientai galėjo perskaityti išsamų kiekvieno patiekalo ir jo sudedamųjų dalių aprašymą ir pateikti elektroninį užsakymą, kuris iš karto buvo siunčiamas į virtuvę. Planšetiniai kompiuteriai ant stalų buvo laikomi iki pat vakarienės pabaigos, todėl valgytojai bet kada galėjo užsisakyti gėrimų ir net pasidalyti savo komentarais apie tai, kokie patiekalai jiems patiko, o kokie ne. Šios pastabos padėjo priimti sprendimus tiems klientams, kurie į restoraną atėjo vėliau. Klientams ypač patiko pasiūlymai su skirtingų patiekalų ir gėrimų deriniais. Didėjant komentarų bazei, užsakymų sistema tapo tarsi nedideliu vidiniu socialiniu tinklu. Lankytojai siūlė restoranui idėjas, o nuolatiniai klientai už savo atsiliepimus apie patiekalus ir gėrimus pelnė reputacijos taškų.

Didžiausia šios užsakymų sistemos stiprybė buvo ta, kad ji leido Emiliui sukurti duomenų bazę, iš kurios jis pradėjo suprasti, kas klientams patinka, o kas ne. Jis pastebėjo, kad jaunesni vyrai pirmenybę teikė skirtingiems maisto ir gėrimų deriniams nei trisdešimtmetės moterys. Poros buvo linkusios užsisakyti kitokius patiekalus nei vienišiai. Jis taip pat nustatė, kad patiekalų aprašymai ir nuotraukos turėjo didelę įtaką jų populiarumui. Moterys pirmenybę teikė žuviai ir paukštienai, o ne raudonai mėsai. Vyresnio amžiaus žmonės rinkosi ramų stalą ir kelių patiekalų vakarienę. Paaiškėjo, kad daugiausia kokteilių užsisakydavo tie lankytojai, kurie užsisakydavo daugiausia ypatingos kavos. Naudodamasis šia duomenų baze Emilis galiausiai ėmė suprasti, kuriuos patiekalus turėtų akcentuoti, o kurių atsisakyti. Savaitgalio vakarais jis sukūrė visiškai kitokį restoraną nei darbo dienomis: kitoks maistas, kitoks staliukų išdėstymas, kitokia muzika. Turėdamas iš lankytojų gautus duomenis, jis greitai prisitaikė prie besikeičiančių skonių.

O kaip su lankytojais? Jie įvertino energingą muziką, švarias modernaus interjero linijas ir „kietą“ užsakymo programėlę. Pradėjo augti restorano svetainės lankomumas ir sekėjų skaičius socialinėje erdvėje. Emilio restoranas tapo sensacija. Ar buvo kokių nors trūkumų? Žinoma, buvo. Vienas lankytojas numetė planšetinį kompiuterį ir sudaužė ekraną. Teko ieškoti saugesnių „meniu“ analogų. Kelis kartus girti klientai programėlėje paliko netinkamų komentarų, todėl Emiliui teko pradėti atidžiau juos stebėti. Kai kurie pagyvenę klientai nemokėjo naudotis planšetiniais kompiuteriais – ant stalų teko padėti paprastas instrukcijas „žingsnis po žingsnio“. Kiekviena problema vedė prie sprendimo. Kiekvienas sprendimas suteikė Emiliui galimybę parodyti lankytojams, kad jam ne vis vien.

Geriausia tai, kad Emilis turėjo galimybę įdarbinti geriausius virėjus ir padavėjus, nes žmonės norėjo dirbti jo moderniame restorane. Jis skyrė solidžias premijas darbuotojams, siūlantiems unikalių idėjų. Vienas padavėjas pasiūlė į valgiaraštį įtraukti muzikinius pageidavimus. Restoranas turėjo galimybę paleisti savo klientams jų mėgstamiausius kūrinius. Jaunesnysis virėjas pasiūlė sudaryti visų

muzikinių pasiūlymų duomenų bazę ir mėgstamiausius kūrinius rodyti vartotojų profiliuose. Lankytojui pateikus užsakymą, jo daina būtų automatiškai įtraukta į šiandienos grojaraštį.

Emilis suprato, kad norint prisitaikyti prie rinkos pokyčių, reikia būti pasirengusiam keisti save ir tai, ką darai. Naujajame restorane buvo įdiegta ne tik nauja praktika (groti klientų mėgstamą muziką), bet ir nauji procesai (elektroninė užsakymų sistema su komentarais). Permąstydamas socialinius restorano verslo aspektus, Emilis sukūrė išties naują patirtį savo lankytojams, kuri suteikė jam rimtą „pranašumą“ rinkoje. Turėdamas plačią užsakymų ir pageidavimų duomenų bazę, jis, Darvino terminais tariant, galėjo „geriausiai prisitaikyti prie pokyčių“.

Tačiau Emilis galėjo tai pasiekti tik todėl, kad buvo pasirengęs pokyčiams. „Kasdien vis naujas restoranas“ – tai jam tapo ir iššūkiu, ir misija. Visada išlaikyti šviežumą ir vengti statiškumo – štai kas buvo raktas į sėkmę.

Užuot kūręs savo restorano struktūrą taip, kaip jis norėjo, Emilis leido lankytojams patiems formuoti savo patirtį. Jis nesivadovavo šūkiu „pastatyk, ir jie ateis“. Vietoj to jis išsiaiškino, kas skatina lankytojus ateiti, ir pagal tai sukūrė savo restoraną.

Pagrindinė kliūtis prisitaikymui

Jūs jau supratote, kad situacija su Emilio restoranu yra aktuali ir treidingo kontekste. Mes, treideriai, turime tam tikrų įsivaizdavimų apie tai, kaip finansų rinkose gaunamas pelnas. Kai kurios iš šių idėjų remiasi makroekonominėmis tendencijomis arba atskirų bendrovių fundamentaliais duomenimis. Kitos semiasi įkvėpimo iš techninių modelių arba kruopščiai patikrintų ryšių tarp įvairių prognozinių rodiklių ir rinkos rezultatų. Tačiau itin retai rinkos dalyviai sukuria išsamius prisitaikymo prie rinkos pokyčių procesus. Šiuo požiūriu esame panašūs į virėjus, kurie mano, kad svarbiausia yra pagaminti skanų maistą, o tada klientai prie jo stovės begalinėse eilėse. Nesugebėjimas prisitaikyti prie rinkos pokyčių lemia labai liūdnus kurtumo pavyzdžius: portfelių valdytojai, persekiojantys makroekonomines temas rinkose, kuriose šiuo metu dominuoja pozicionavimo ir nuotaikų poveikis; treideriai, prekiaujantys impulsais ir pramušimais mažo volatilumo šoninėje rinkoje; investicijų valdytojai, didinantys „diversifikuotų“ portfelių riziką, nepaisant didėjančių koreliacijų ir volatilumo.

Kiekvieno iš šių pavyzdžių rezultatas – nusivylimas ir galimas emocijų kišimasis į sprendimų priėmimo procesą. Tačiau pagrindinė nusivylimo priežastis yra ne psichologinė, o loginė: tai tiesiog natūrali nesugebėjimo prisitaikyti prie pasikeitusio pasaulio pasekmė. Žmogus, kuris pardavė savo restoraną Emiliui, tikriausiai taip pat jautė nusivylimą savo verslu, tačiau ne tai sutrukdė jam pasiekti sėkmę. Jis buvo geras savininkas ir darė tai, kas džiugino jo klientus. Deja, jis ir toliau taip elgėsi, net ir atsiradus naujai klientų kategorijai.

Reikėtų pažymėti, kad treiderių, turinčių drausmės ir savikontrolės problemų, tikrai yra. Yra ir tokių, kurie savo neišspręstus emocinius konfliktus išlieja į rinkas, o tai, kaip galima nuspėti, baigiasi tragiškai. Tačiau sėkmingi valdytojai paprastai staiga netampa emociškai nestabiliais bepročiais. Jei matome, kad brandus profesionalas staiga ima veikti vedamas nusivylimo ir, kaip ir ankstesnis restorano savininkas, svarsto galimybę mesti verslą, didelė tikimybė, kad problema slypi būtent jo nesugebėjime tobulėti, o ne tame, kad jis tiesiog nesugeba susitvarkyti su savo emocijomis.

Pagrindinė išvada

Treidingo metu kylantys emociniai protrūkiai suteikia vertingos informacijos. Jie dažnai yra signalas, kad treideriui reikia prisitaikyti prie rinkos pokyčių.

Tad kodėl protingi ir sėkmingi profesionalai neprisitaiko? Kodėl mes, kaip Emilis, nepriimame pokyčių ir stimuliuojančių atsinaujinimo iššūkių išskėstomis rankomis? Labai dažnai atsakymas slypi ego: kai prisirišame prie tam tikros tikrovės, tampa labai sunku priimti kitą.

Ankstesnis restorano savininkas tikėjo savo meniu. Į maisto gaminimą ir klientų aptarnavimą jis žiūrėjo su tikra aistra. Ir tai sužlugdė jo verslą. Jis taip prisirišo prie savo verslo modelio, kad ėmė su juo tapatintis – ir nesugebėjo sukurti jam alternatyvos. Jis nenorėjo kasdien tapti nauju restoranu. Jis norėjo, kad klientai stovėtų eilėje prie restorano, kuris, jo manymu, buvo geriausias.

Čia slypi rimta dilema. Verslininkas turi būti visiškai ir giliai įsitikinęs savo verslu. Priešingu atveju jis nesugebės įveikti net ir verslo pradžios proceso. Būtent šis įsitikinimas kuria įmonės kultūrą ir pritraukia talentus, kurie dirbs įmonės misijos labui. Tačiau tas pats įsitikinimas ir sukausto. Kai širdis ir siela visiškai atsidavusios tam, ką darai, tampa sunku priimti pokyčius. Kaip ironiška! Kuo labiau esame įsipareigoję, tuo sunkiau mums daryti pokyčius, būtinus norint išlikti priešakyje. Prisiminkite svarbiausias technologijų pasaulio naujoves – jos retai kada buvo sukurtos pramonės milžinų. Asmeninių kompiuterių pradininkais tapo visai ne tie žmonės, kurie anksčiau sukūrė didžiuosius kompiuterius! Ir ne jie išpopuliarino planšetinius kompiuterius ir išmaniuosius telefonus. Dauguma socialinių tinklų yra startuolių, o ne žinomų programinės įrangos bendrovių kūriniai. Ironiška, bet sėkmė neša pražūties sėklas, kurios sudygsta, kai naujovės tampa status quo.

* * *

Puikus sunkumų, susijusių su prisitaikymu, pavyzdys yra Karlo Dunkerio tyrimas, kurio rezultatai buvo paskelbti 1945 m. Jis savo tiriamiesiems pateikė tokią užduotį. Duota: kamštinė siena, prie jos stovintis stalas, smeigtukų dėžutė, degtukų dėžutė ir žvakė. Užduotis: pritvirtinti žvakę prie sienos taip, kad ją uždegus vaškas nelašėtų ant stalo. Tiriamieji išbandė įvairius variantus. Vieni bandė pritvirtinti žvakę prie sienos smeigtukais, kiti – ištirpintu vašku. Tačiau nesėkmingai. Nė vienas iš šių būdų negarantavo, kad nuo degančios žvakės nelašės vaškas ant stalo. Teisingas sprendimas buvo išberti smeigtukus iš dėžutės, įdėti žvakę į dėžutę, pritvirtinti ją prie sienos smeigtukais ir uždegti dagtį. Dunkeris iškėlė prielaidą, kad žmonės turėjo problemų spręsdami šią užduotį dėl to, ką jis pavadino funkciniu fiksuotumu. Jie buvo taip įpratę matyti dėžutę kaip smeigtukų talpyklą, kad negalėjo įsivaizduoti jos kaip žvakidės. Galima sakyti, kad jie buvo įstrigę savo psichologinėse nuostatose.

Įdomu tai, kad tiriamieji, kuriems buvo duota ta pati užduotis, bet smeigtukai ir dėžutė buvo pateiktos atskirai, daug dažniau rasdavo teisingą sprendimą. Kai dėžutė buvo atskirta nuo jos turinio, jiems buvo lengviau įsivaizduoti alternatyvų jos panaudojimą. Jie nematė smeigtukų talpyklos – jie matė tik tuščią dėžutę. Pakeitus požiūrį, funkcinio fiksuotumo poveikis buvo pašalintas, ir tiriamieji galėjo pakeisti savo psichologines nuostatas ir išspręsti problemą, kuri atrodė neišsprendžiama.

Grįžtant prie mūsų istorijos su Emiliu, akivaizdu, kad jam pavyko ne todėl, kad jis patobulino senąjį restoraną, o todėl, kad pakeitė savo psichologines nuostatas ir permąstė visą restorano koncepciją.

Ankstesnis savininkas, patiriantis funkcinį fiksuotumą, galėjo pabandyti pakeisti meniu ar dekorą – nesėkmingai. Kadangi jis buvo įstrigęs senojoje restorano sampratoje, buvo pasmerktas žlugti tarp naujos kartos klientų.

Emocinis fiksuotumas skatina funkcinį fiksuotumą. Kai susitapatiname su konkrečiu treidingo metodu ar analizės tipu, paprasčiausiai negalime suvokti alternatyvų: paprastai nenorime jų matyti. Seniai seniai turėjau galimybę kalbėtis su fondų valdytoju, kuris susidūrė su tam tikromis treidingo problemomis. Jis laikė save gerų akcijų pasirinkimo meistru. Iš tiesų jis sugebėjo rasti akcijų, kurios rinkoje buvo nepakankamai įvertintos. Dėl savo į vertę orientuoto požiūrio jis buvo priverstas eiti prieš minią: dažnai pasitaikydavo, kad jis rasdavo gerų akcijų, kurių niekas Volstryte nemėgo. Problema buvo ta, kad įmonės, kurių niekas nemėgo, paprastai dar labiau smukdavo, kol rinka suprasdavo jų vertę. Kartais valdytojas rasdavo gerų akcijų, kurių kaina nuo aukščiausio lygio buvo nukritusi 20 %, ir jų nusipirkdavo. Tačiau tada jos nukrisdavo dar 15 %, ir pozicija tapdavo jo portfelio našta. Jam tekdavo priimti kankinantį sprendimą: arba parduoti geros įmonės akcijas už per mažą kainą, arba toliau laikyti nuostolingą poziciją, rizikuojant sugadinti savo veiklos rezultatus ir prarasti investuotojus.

Pasiūliau, kad šios dilemos jis galėtų atsikratyti į sistemą įtraukęs palyginti paprastą pinigų srautų filtrą. Parodžiau jam, kad kiekvienas sandoris įvykdomas geriausia Bid arba geriausia Offer kaina. Jei stebėsite šią informaciją, laikui bėgant pastebėsite, kad kartais pirkėjai arba pardavėjai kaupia arba mažina savo pozicijas daug greičiau nei įprastai. Valdytojui būtų buvę verta susilaikyti nuo didelės pozicijos kaupimo, kol pasirodys ankstyvi kaupimo požymiai. Tai tikriausiai būtų padėję jam apriboti nuosmukio gylį ir pradėti veiksmingiau naudoti kreditinį petį.

Valdytojas atrodė šokiruotas šios minties. Jis atrodė taip, tarsi būčiau pasiūlęs jam išspręsti savo šeimos problemas užmezgant romaną. „Bet aš užsiimu gerų akcijų paieška, – paaiškino jis. – Man tai puikiai sekasi. Jei pradėsiu užsiimti kuo nors kitu, man niekada nepavyks“. Akcijos ir jų fundamentalieji duomenys jam buvo tarsi smeigtukų dėžutė. Jis patyrė emocinį ir funkcinį fiksuotumą: bet kokia analizė, nesusijusi su fundamentaliais duomenimis, jam atrodė mažų mažiausiai abejotina. Mano požiūriu, pinigų srautų filtras būtų padėjęs jam sumažinti riziką, leidęs dar efektyviau rasti iš esmės geras akcijas – panašiai kaip dėmesys socialiniam aspektui padėjo Emiliui tapti geresniu restorano savininku. Tačiau mūsų valdytojas nenorėjo sekti pinigų srautų ir gerinti savo įėjimų; jis galvojo tik apie tai, kaip pergudrauti rinką ir rasti labiausiai nuvertintas akcijas. Tam tikra prasme – labai svarbia prasme – jis siekė ne maksimizuoti pelną, o įtvirtinti savo tapatybę. O tai yra labai rimta kliūtis prisitaikyti.

Lankstaus atsidavimo galia

Antti Ilmaneno knyga „Expected Returns“ („Tikėtina grąža“) išsiskiria joje aprašyta konceptualia sistema. Autorius suskirsto rinkas į atskirus „statybinius blokus“ ir aiškina pelningumą, atsižvelgdamas į šių veiksnių sąveiką. Būdamas aktyvus treideris, stebiu šiek tiek kitokius blokus, tačiau mano struktūrinis požiūris yra identiškas.

Pradedu nuo įvairių literatūroje aprašytų techninių indikatorių. Tada nustatau nedidelį potencialių rinkos veiksnių, pasižyminčių maža koreliacija, rinkinį ir įvertinu, kurie iš jų darė įtaką kainų

pokyčiams per pastarąjį rinkos stabilumo laikotarpį. Šio metodo pagrindas – režimų koncepcija: skirtingais laikotarpiais rinką lemia skirtingi veiksniai. Atidarydamas sandorį, aš ne tik statau, kad kaina kils arba kris: taip pat darau pagrindinę prielaidą, kad stabilus (stacionarus) režimas, kuris buvo nustatytas netolimoje praeityje, išliks ir artimiausioje ateityje.

Pavyzdžiui, šio skyriaus rašymo metu akcijų indeksuose vyrauja režimas, kuriame pozicionavimas ir nuotaikos yra statistiškai reikšmingi galimų kainų pokyčių veiksniai. Kai Put opcionų ir Call opcionų santykis buvo didelis ir matėme, kad didėja tarpsektorinis volatilumas ir koreliacija, reguliariai vyko S&P 500 ateities sandorių atšokimai. Kai Put opcionų ir Call opcionų santykis buvo mažas, o volatilumas ir koreliacijos išliko nedidelės, indekso grąža buvo vidutinė. Kitais rinkos laikotarpiais nuotaikos ir pozicionavimas neturėjo jam tokios didelės įtakos kaip dabar. Tuomet tokie veiksniai kaip impulsas ir rinkos plotis tapo pagrindiniais rinkos prognozavimo rodikliais. Kaip pastebi Ilmanenas, laikui bėgant kainas lemiantys veiksniai yra linkę keistis. Sėkmingas investuotojas randa priemonių, apimančių platų veiksnių spektrą, kad galėtų gauti pelno skirtingais rinkos režimais.

Yra daugybė būdų, kaip suprasti ir įvertinti rinkos režimus. Džonas Eleris (John Ehlers), žinomas dėl savo darbo su MESA ir rinkos ciklais, apibrėžia bet kokio aktyvo laiko eilutę kaip tiesinio komponento (trendo) ir ciklinio komponento (grįžimo prie vidurkio) sumą. Jei rinkoje dominuoja tiesinis komponentas, turime elgtis taip, kaip elgiasi treideriai, prekiaujantys trendais. Jei rinkoje dominuoja ciklinis komponentas, turime parduoti rinkai stiprėjant ir pirkti jai silpnėjant. Jums nepavyks, jei save apibrėšite kaip impulso arba priešingo trendo treiderį; užkietėjusius bulius ir meškas paprastai ištinka liūdnas likimas. Treidingo sėkmės raktas yra lankstumas, gebėjimas pritaikyti savo treidingą prie kintančios rinkos aplinkos – prisiminkite Emilį ir tai, kaip jis prisitaikė prie kintančios restoranų verslo aplinkos.

Ši minčių eiga veda mus prie svarbios išvados: identifikuoti save kaip tam tikro tipo treiderį reiškia pasėti savo nesėkmės sėklą. Jei nusprendžiame, kad esame treideriai trendais, tampame pažeidžiami dėl mažo volatilumo fletinės rinkos. Jei nusprendžiame, kad esame treideriai, gaudantys rinkos apsisukimus ties ekstremumais, tampame atviri nuostoliams, kuriuos sukelia stiprūs impulso judėjimai.

Kai rinka artėja prie savo diapazono viršutinės arba apatinės ribos, strategija, kuri ciklinės rinkos sąlygomis atnešė pelno, atneš nuostolių, jei rinkos režimas pasikeitė į pramušimų režimą.

Pagrindinė išvada

Rinkos režimų gyvavimo ciklų trumpalaikiškumas reiškia, kad sėkmė lydi tik tuos treiderius, kurie greičiau prisitaiko prie rinkos sąlygų pokyčių.

Dirbant su profesionaliais [kapitalo] valdytojais, man, kaip psichologui, tai buvo vienas didžiausių netikėtumų: daugumai treiderių nesiseka ne dėl psichologinių išteklių trūkumo, o dėl nesugebėjimo prisitaikyti prie to, ką Viktoras Niederhofferis pavadino „nuolat besikeičiančiais ciklais“. Jų nusivylimas yra jų treidingo nelankstumo pasekmė, o ne pagrindinė priežastis. Jokie psichologiniai pratimai nepadės dideliam mažmeninės prekybos tinklui išlaikyti savo pozicijų rinkoje, jei jis nesugeba prisitaikyti prie apsipirkimo internetu. Tą patį galima pasakyti ir apie žaidimų bendroves, kurios ignoruoja virtualiąją realybę. Disciplinuotas savo kurso laikymasis pasmerktas nesėkmei, jei jo nepapildo toks pat kruopštus procesas, užtikrinantis prisitaikymą prie pokyčių.

Tačiau kaip būti aistringai atsidavusiam savo verslui – ir kartu lygiai taip pat pasiryžusiam jį palikti, kai papūs permainų vėjai?

* * *

Kai Chrisas ir Džina atėjo pas mane, pasikonsultuoti dėl santuokos, pastebėjau keletą jų poros disfunkcijos požymių. Jie kalbėjo ramiu, tolygiu tonu, nesiginčijo ir nesipriešino, kaip dažnai daro probleminės poros. Nepaisant to, jie rimtai svarstė apie skyrybas. Tema, prie kurios jie vis grįždavo, buvo jų tarpusavio susvetimėjimas. Nebuvo jokio konflikto, dėl kurio jie svarstė apie skyrybas; veikiau juos slėgė tai, kad jų kadaise buvęs stiprus ryšys liko praeityje. Be kita ko, jie svarstė, kur jis dingo.

„Meilė nemiršta savaime, – byloja posakis, – ją nužudo.“ Tačiau Chriso ir Džinos atveju buvo labai sunku rasti nužudymo įrankį – ir net ketinimą jį įvykdyti. Abu buvo atsidavę savo vaikams ir namams; abu turėjo mėgstamus darbus. „Mes esame puiki komanda, – paaiškino man Chrisas. – Puikiai leidžiame laiką per atostogas. Džina geriau nei bet kas kitas sutaria su vaikais. Bet jaučiu, kad mums kažko trūksta. Mums nebėra taip smagu, kaip anksčiau. Nebendraujame su draugais. Mes nesilinksminame; atrodo, kad tarp mūsų dingo kibirkštis. Viskas jau nebe taip, kaip anksčiau.“

Kol Chrisas pasakojo, atidžiai stebėjau Džiną. Atrodė, kad jai nepatogu girdėti, apie ką jis kalba, bet ji nesikišo. Du kartus ji atitraukė žvilgsnį nuo vyro ir atrodė paskendusi mintyse. Galiausiai nebesuvaldžiau smalsumo ir paklausiau Džinos, apie ką ji galvoja. Ji pažvelgė į mane sutrikusiu žvilgsniu ir prisipažino: „Tiesiog prisiminiau, kad mūsų vaikų futbolo treneris savaitgaliui perkėlė užsiėmimus“. Ji atsisuko į Chrisą: „Turėsime pasiimti mano automobilį iš serviso. Kitaip rytoj negalėsime nuvežti vaikų į būrelį“. Chrisas iškart atsiprašė manęs, išsitraukė telefoną ir paskambino į autoservisą pasitikslinti, ar penktadienio vakarą jie neužsidaro anksčiau nei įprastai.

Kaip ir sakė, jie buvo puiki komanda. Tai buvo labai sudėtingas atvejis.

* * *

Pasirodo, vienas sunkiausių laikotarpių poros gyvenime yra tada, kai vaikai palieka tėvų namus. Kodėl? Atrodo, kad tai, jog jaunikliai išskrido iš lizdo, duoda tik privalumų: daugiau laiko bendravimui, pomėgiams ir kelionėms! Tačiau tėvams, kurie yra visiškai atsidavę savo vaikams, grįžimas į gyvenimą dviese gali sukelti problemų. Bendro kasdienio rūpinimosi vaikais nebelieka. Jo nėra kuo pakeisti, ir staiga pora nebeturi bendro tikslo. Poros, kurios sėkmingai išgyvena tokius pokyčius, yra poros, kurios randa naują gyvenimą sau ir lengvai jį priima. Tai darydamos jos ir toliau palaiko artimus šeimos ryšius, tačiau dabar platesniame socialinių, laisvalaikio ir karjeros interesų (asmeninių ir bendrų) kontekste. Jų įsipareigojimai vaikams niekur nedingsta, tačiau tėvai išlieka lankstūs ir randa sau naujų tikslų.

Atidžiau įsižiūrėjus akivaizdu, kad sėkmingiausios poros naujus pomėgius į savo gyvenimą pradeda diegti dar prieš vaikams paliekant tėvų namus. Jiems augant ir tampant savarankiškesniems, tėvai pradeda daugiau dėmesio skirti savo pomėgiams – bendriems ir asmeniniams. Jų negąsdina artėjantys pokyčiai šeimoje. Jie tikrai jų tikisi – ir juos priima.

Sėkmingos poros pasėja savo laimingos ateities sėklas.

Tas pats pasakytina ir apie sėkmingus verslus. Klestinčios įmonės kuria naujas produktų linijas ir paslaugas. Tai darydamos, jos išlieka ištikimos savo dabartiniams pasiūlymams ir stengiasi juos kuo geriau išnaudoti. Automobilių gamintojai kuria naujos kartos elektromobilius, tačiau ir toliau parduoda tradicinius benzininius ir hibridinius modelius. Farmacijos bendrovės supranta, kad geriausiai parduodami vaistai anksčiau ar vėliau neteks patentinės apsaugos, ir atlieka tyrimus, bandydamos surasti vaistus, kurie taptų naujaisiais „blokbasteriais“. Beisbolo klubai nuolat ieško naujų talentų, tačiau taip pat daro viską, kad maksimaliai išnaudotų savo dabartinę sudėtį.

Jei norime būti savo ateities šeimininkais, turime susitaikyti su tuo, kad dabartis yra laikina. Perfrazuojant Ayn Rand, sėkmingi žmonės ir organizacijos kovoja už savo ateitį gyvendami joje šiandien. Jiems pokyčiai yra skatinantis iššūkis, o ne slegianti ego grėsmė. Jie išlieka atsidavę ir atiduoda visas jėgas, tačiau jų įsipareigojimas yra lankstus – jie lengvai priima naujoves. Svarbiausia – nutiesti tiltus tarp jų atsidavimo praeičiai ir atsidavimo ateičiai. Tėvų atsidavimas vaikams perauga į atsidavimą suaugusiems vaikams, o galiausiai ir jų šeimoms. Įmonės siekis gaminti kokybiškus automobilius išlieka, net jei benzinu varomus automobilius pakeičia hibridiniai ir elektriniai modeliai.

Dauguma žmonių nėra pasirengę atsisakyti atsidavimo brangiam A vardan to, kad galėtų pasiekti daug žadantį, bet neaiškų B. Tačiau nutieskite tiltą iš A į B, ir tai, ką laikėte staigiu pokyčiu, staiga taps natūraliu perėjimu.

Tiltai yra raktas į lankstų atsidavimą. Deja, Chriso ir Džinos santuokoje tiltų nebuvo.

* * *

Vienas iš mano mėgstamiausių psichologinės praktikos pratimų – sinusoidinė banga. Paprašau žmogaus ant popieriaus lapo nupiešti sinusoidę su keliolika viršūnių ir nuosmukių ir pažymėti joje svarbius savo gyvenimo momentus. Teigiamus įvykius – ant viršūnių, sunkumus – ant įdubų. Sinusoidė prasideda vaikystėje ir tęsiasi per paauglystę iki dabar. Šis pratimas leidžia vienu žvilgsniu pažvelgti į svarbiausias žmogaus gyvenimo viršūnes ir nuosmukius.

Šio pratimo nauda ta, kad žmonėms, kaip ir rinkoms, būdingi paternai. Nėra dviejų visiškai vienodų gyvenimo patirčių, kaip ir nėra dviejų visiškai vienodų rinkos judėjimų. Tačiau dažnai tarp jų yra stulbinantis panašumas: istorija, nors ir nesikartoja, turi ritmą. Yra tam tikrų temų ir motyvų, kurie persmelkia mūsų gyvenimus, kaip gerai sukurtuose romanuose ar simfonijose.

Porų atveju mes dažniausiai susiduriame su keliomis sinusoidėmis – ir keliomis temomis. Kiekvienas partneris į santykius atsineša savo asmenines temas, net jei patys santykiai į partnerių gyvenimus atneša naujų temų. Naudinga užduotis – paprašyti kiekvieno poros nario nubraižyti savo santuokos sinusoidę, nustatyti aukščiausius ir žemiausius jos taškus ir juos palyginti. Tai padarius galima sužinoti, ar sutuoktiniai yra „ant tos pačios bangos“. Kiekvienas asmuo pats užpildo savo grafiką... O tada juos palyginame.

Aišku, geri psichologai ne tik klausosi to, kas jiems sakoma, bet ir atkreipia dėmesį į tai, kaip žmogus išreiškia savo mintis. Galima daug sužinoti vien stebint žmogaus laikyseną, veido išraišką, gestus ir elgesį. Mano doktorantūros vadovas mėgo duoti savo studentams tokią užduotį: įjunkite psichoterapijos seanso vaizdo įrašą, išjunkite garsą ir pabandykite paaiškinti, kas vyksta. Iš pradžių

skeptiškai žiūrėjau į šią užduotį – iki tol, kol dėstytojas, norėdamas pateikti pavyzdį, įjungė vieno mano seanso įrašą ir aprašė viską, kas jame vyko, negirdėdamas nė vieno žodžio!

Visada atsižvelgiu į tai, kaip žmogus nubraižo savo sinusoidę. Vieni žmonės pradeda nuo viršūnių, kiti – nuo įdubų. Neretai žmogus daug laiko skiria vieniems savo gyvenimo laikotarpiams, o kitus visiškai praleidžia. Jei kas nors kankinasi, bandydamas nustatyti tam tikrą viršūnę ar įdubą, paprastai tam yra priežastis. Atliekant informatyvesnį šio pratimo variantą, asmens prašoma pasirinkti bangų skaičių ir dydį. Jei asmuo identifikuoja kai kuriuos gyvenimo etapus su didžiuliais pikais ar įdubimais, tai daug ką pasako. Taip pat ir tada, kai asmuo nubrėžia kelias viršūnes ar įdubas iš eilės. Mano paties grafike yra palyginti nedidelės viršūnės ir įdubos vaikystėje; ryškesnės viršūnės ir įdubos kolegijoje ir doktorantūroje; tada didelė įduba devintojo dešimtmečio pradžioje ir tokia pat didelė viršūnė devintojo dešimtmečio viduryje; paskui viršūnės ir įdubos vėl tampa palyginti nedidelės. Joks Roršacho testas negalėjo taip gerai atspindėti mano asmenybės, kaip tai padarė gyvenimo įvykių grafikas su jų svyravimais ir kryptimis. Pasirodo, tokie grafikai ne taip labai skiriasi nuo rinkos grafikų.

Džinos ir Chriso grafikai man daug ką papasakojo apie jų santykius. Abu greitai nupiešė pagrindines savo vaikystės viršūnes ir nuosmukius. Abu pažymėjo savo pažintį, draugystės laikotarpį ir santuoką didelėmis viršūnėmis. Po to sekė didelės viršūnės, susijusios su jų vaikų gimimu. Pakeliui buvo pažymėti su karjera ir sveikata susiję pakilimai ir nuosmukiai. Apskritai jų grafikai buvo panašūs į mano: ryškūs svyravimų laikotarpiai, kuriuos lėmė santykių ir karjeros neapibrėžtumas, po kurių sekė stabilumo laikotarpiai, susiję su įsipareigojimais – darbui ir santykiams. Jiems, kaip ir man, krizė reiškė galimybę: būna, kad, norėdami iškilti į paviršių, pirmiausia turime atsispirti nuo dugno.

Tačiau tuo panašumai ir baigėsi. Nubrėžę su vaikų gimimu susijusias viršūnes, Chrisas ir Džina sustojo. Jie žiūrėjo į savo grafikus, žiūrėjo ir žiūrėjo... Jie nubraižė kelias nedideles viršūnes, susijusias su šeimos atostogomis, sėkme darbe ir vaikų pasiekimais, ir kelias nedideles duobes, kurias sukėlė finansinė įtampa ir sunkumai darbe. Ir viskas. Tai, kas turėjo būti jų santuokinio gyvenimo laiko juosta, atrodė nekaip. Kodėl? Nei Džina, nei Chrisas negalėjo įvardyti su pačia santuoka susijusių viršūnių ar nuosmukių. Jie buvo puiki komanda ir veiksmingai susidorodavo su tokiomis užduotimis kaip važiavimas į servisą pasiimti automobilio, reikalingo nuvežti vaikus į būrelį, – bet tai buvo viskas. Viršūnių ir nuosmukių trūkumas jų gyvenime sukūrė stabilumą, o tas stabilumas žlugdė jų santuoką.

* * *

Per daugelį metų atlikdamas šį pratimą pastebėjau vieną dalyką: viršūnės ir nuosmukiai yra gana proporcingi vienas kitam. Kaip ir rinkose, žmonės išgyvena didelio ir mažo volatilumo laikotarpius, ir dažnai geriausios ilgalaikės galimybės atsiranda būtent po volatilumo šuolių. Prisiminkite Džeko Švagerio (Jack Schwager) rinkos burtininkų istorijas: daugelis jų karjeros pradžioje sudegino savo treidingo sąskaitas. Jiems prireikė didelių nuosmukių, kad išprovokuotų savikritiką ir persitvarkymą, bet po to sekė dideli pakilimai. Tai viena iš pagrindinių klasikinio Thomo Kuhno veikalo „Mokslinių revoliucijų struktūra“ išvadų: mokslo pažangai būdingi laipsniški ir nuoseklūs pokyčiai esamos paradigmos ribose, o po to kaupiasi anomalijos (stebėjimai ir klausimai, į kuriuos dabartinė paradigma negali atsakyti), kurios galiausiai sukelia sukrėtimą, mokslinę revoliuciją ir paradigmos pasikeitimą. Tokiais laikais nedidelius laipsniškus pokyčius keičia kokybiniai poslinkiai: mokslas pasuka visiškai nauja linkme.

Nedidelis paradigmos pasikeitimo pavyzdys iš psichologijos: vienu metu egzistavusi psichoanalizės sistema užleido vietą aktyvesnėms, tikslingesnėms ir trumpalaikėms intervencijos formoms. Psichoanalizė buvo – ir tebėra – elegantiška teorinė sistema, turinti aiškinamąją galią. Pagrindinė Froido idėja yra ta, kad dabartinės problemos kyla dėl neišspręstų praeities konfliktų. Terapijos tikslas – bandyti atkartoti šiuos konfliktus psichoterapiniame santykyje, kad pacientas, padedamas psichologo, įsisąmonintų savo kompulsyvius pasikartojimus. Tada jis keičia savo modelius – pirmiausia psichoterapiniame santykyje, o paskui ir už jo ribų, įprastame gyvenime. Kaip galite įsivaizduoti, psichoanalizė nėra greitas procesas; jai reikia skirti daug laiko ir pastangų. Pirmiausia turite pasiekti sąmoningumą, tada terapijos metu spręsti konfliktus ir keisti savo požiūrį į juos – praeities ir dabarties. Psichoanalizės klestėjimo laikais tokia terapija dažnai užtrukdavo kelerius metus, reguliariai (kelis kartus per savaitę) lankantis pas psichologą.

Pagrindinė išvada

Pokyčiai įvyksta tik tada, kai susikaupusios problemos priverčia mus ieškoti naujų jų sprendimo būdų.

Taip jau susiklostė, kad konfliktai ir problemos paprastai kartojasi visą žmogaus gyvenimą. Tai taikoma ir santuokai, ir treidingui. Tačiau terapeutai, vykdydami savo praktiką, kartkartėmis atranda Kuhno aprašytų anomalijų. Klientai pasakodavo, kaip jiems pavyko atsikratyti metų metus besitęsiančių probleminių modelių vos per kelias dienas ar savaites – visai ne per mėnesius ar metus. Tokie novatoriški terapeutai kaip Francas Aleksanderis ir Miltonas Eriksonas ėmėsi tyrinėti šiuos pagreitintų pokyčių procesus, dėl to buvo suabejota pagrindiniais psichoanalizės principais. Jie atrado, kad stiprūs emociniai išgyvenimai gali būti palyginti greitų pokyčių katalizatorius. Mano paties gyvenimas apsivertė aukštyn kojomis ne dėl to, kad daug metų trukusi introspekcija padėjo man sukaupti didžiulę įžvalgą, bet dėl galingo susitikimo su moterimi, kuri vėliau tapo mano žmona, o vėliau ir mūsų vaikų motina, poveikio. Sukauptos anomalijos sukėlė krizę, o gilus emocinis asmeninių, socialinių ir karjeros apribojimų suvokimas paskatino mane atsiduoti visiškai naujoms idėjoms.

Supratę Kuhno aprašytą dinamiką, suprasite ir tai, kodėl gyvenimo sinusoidės su mažu įdubų skaičiumi toli gražu ne visada reiškia kažką gero. Tai, kad kažkada susidorojome su vidutiniškai sunkiais vaikystės ir paauglystės iššūkiais, suteikė mums išteklių įveikti sunkesnius suaugusiojo amžiaus iššūkius. Angela Duckworth iš Šiaurės Karolinos universiteto šį gebėjimą vadina „charakterio tvirtumu“. Dėl jo atsistojame, kai gyvenimas mus parbloškia, ir toliau kovojame dėl sėkmės. Susidorodami su mažomis nesėkmėmis, įgyjame pasitikėjimo savimi ir naujų įrankių, kurių reikia norint įveikti didesnius iššūkius. Neturėdami charakterio tvirtumo negalėsime nutiesti tilto į ateitį, nes pokyčius laikysime grėsme, o ne iššūkiu.

O kaip dėl viršūnių? Jos suteikia mums jėgų ir įkvėpimo, kurie padeda įveikti gyvenimo duobes. Dažnai viršūnės pasiekiamos dėl kokios nors naujos patirties: naujos karjeros pradžios, kūdikio gimimo, iš tiesų ypatingos kelionės. Šios naujos patirtys padeda mums naujai pažvelgti į save ir pasaulį: atveria mums galimybes ir supažindina su naujomis perspektyvomis. Viena iš mano pastarųjų viršūnių buvo mūsų su Mardže kelionė į laukinę Aliaskos gamtą. Ji buvo neapsakomai graži. Dar daugiau – ši kelionė patvirtino mūsų troškimą pamatyti pasaulį, būnant kartu. Trumpa

kelionė laivu prie ledyno padėjo mums pertvarkyti savo gyvenimo prioritetus. Tokia yra viršūnių patirčių galia.

Ką daryti, jei gyvenime būna mažai viršūnių ir mažai nuosmukių, kaip Chriso ir Džinos atveju? Tarp gyvenimo viršūnių ir nuosmukių yra rutina. Tai aiškiai iliustruoja įvykis mano kabinete. Kai Chrisas bandė išsakyti, ko trūksta jų santuokoje, Džina greitai pakeitė temą ir prabilo apie vaikus – jų rutiną. Buvo akimirkų, kai temą keitė ir Chrisas.

Vieną dieną Džina pasakė, kad labai norėtų išsaugoti šeimą. Chrisas, nepatogiai susmukęs ant kėdės, išsitraukė telefoną, kad patikrintų savo treidingo poziciją. Džina nutilo. Pažvelgęs į kotiruotes, Chrisas pakeitė temą ir prabilo apie tai, kaip jie nerimauja dėl vaikų. Jis grįžo į saugią teritoriją. Jis ir toliau vengė pokyčių. Būtent tai dusino jų santuoką.

Džinai ir Chrisui nebereikėjo didžiąją dalį savo bendro laiko skirti vaikams. Jų vaikai buvo paaugę, jie darėsi vis savarankiškesni. Artėjo jų išvykimas į koledžą. Daugybė namų ruošos darbų, kurie anksčiau buvo jų santykių klijai, tada būtų praradę bet kokią prasmę. Jie neturėjo kuo pakeisti šios rutinos, jie neturėjo tilto į ateitį. Ir jų santuoka ėmė byrėti. Šeima pasikeitė, o jie – ne.

Jie buvo atsidavę vienas kitam, bet to nepakako. Jiems reikėjo lankstaus atsidavimo.

Lankstumas ir treidingas

Ironiška tai, kad treideriai turėtų geriau už kitus gebėti derinti atsidavimą ir lankstumą. Visiems mums yra tekę atsidurti tokioje situacijoje: turime atidarytą pirkimo poziciją, bet staiga į rinką patenka kokia nors naujienų bomba, kuri paskatina aktyvų pardavimą. Ką daryti? Jei naujienos ateina iš patikimo šaltinio ir matote, kad instituciniai rinkos dalyviai taip pat pradėjo veikti, galite nuspręsti hedžuoti savo poziciją, ją sumažinti arba visiškai uždaryti. Esate pasirengę apsvarstyti galimybę, kad tai yra kritinis momentas. Kylantis trendas, kurio tikėjotės, gali neįvykti. Puikūs treideriai nesižavi kuria nors viena rinkos puse. Jie seka jos signalus, o tam reikia išskirtinio proto atvirumo.

Jei pabandysite išstudijuoti šių sėkmingų treiderių mokymosi procesą ir mąstyseną, pastebėsite, kad šį lankstumą jie į savo treidingo planus įtraukia jau pradiniuose vystymosi etapuose. Tarkime, koks nors treideris sukūrė modelį, kuris įvertina, kaip valiutų poras veikia įvairūs fundamentalūs veiksniai – nuo trendų / impulsų iki palūkanų normų pokyčių ir įvairių ekonominių netikėtumų. Štai jis gauna stiprų JAV dolerio pirkimo signalą ir atidaro ilgąją poziciją kitų valiutų krepšelio atžvilgiu. Kartu jis atsižvelgia į tai, kad šiandien po pietų FED turi padaryti pareiškimą. Mūsų treiderio planas A atrodo taip: jei pinigų politika nesikeis ir FED, kaip tikimasi, paskelbs „vanagišką“ poziciją, jis gali dar papildyti savo poziciją korekcijoje, statydamas, kad JAV dolerio stiprumas ir toliau augs. Tačiau jis turi ir planą B: uždaryti savo pozicijas ir galbūt pereiti prie pardavimų, jei FED netikėtai pasisakys už švelnesnę politiką. Jei taip atsitiks, istoriniai modelio šansai pasitrauks į antrą planą ir užleis vietą konkrečiai dabarties rizikai, nes posūkis į „balandišką“ pinigų politikos poziciją tikriausiai pritrauks daug dolerio pardavėjų.

Tarkime, kad sesijos pradžioje dolerio kursas kyla, bet tada FED atkreipia dėmesį į prastėjančius ekonominius duomenis ir paskelbia, kad vėl palaiko palūkanų normų ribojimo politiką, ir dolerio

kursas smarkiai krinta žemyn. Mūsų treideris greitai uždaro savo ilgąsias pozicijas. Dolerio kursas krenta, o po to silpnai atsigauna. Akcijos ir toliau rodo silpnumo požymius. Obligacijos brangsta. Rinkos viduje vykstanti veikla treideriui rodo, kad šiuo metu rinkos, remdamosi FED pareiškimu, iš naujo vertina augimo perspektyvas. Greitas pasitraukimas iš pozicijos suteikė mūsų treideriui laiko – ir mąstymo aiškumo – surasti rinkas, kurios dar nespėjo iš naujo įvertinti situacijos. Diena, kuri atrodė nepelninga, jam vis dar gali tapti pelninga.

Mūsų treiderio sėkmės raktas yra ne tik treidingo planavimas, bet ir lankstumas planuojant treidingą. Aktyviai kurdamas ir repetuodamas planą B, jis sugebėjo prisitaikyti prie netikėto FED pranešimo. Jei treideris būtų tvirtai tikėjęs, kad dolerio kursas turėtų kilti, nes jo makromodelis rodė, kad palūkanų normų pokyčiai turi pagreitį, toks lankstumas paprasčiausiai nebūtų buvęs įmanomas.

Tačiau tai yra vieno sandorio lankstumas. Ką daryti, jei mums trūksta lankstumo mūsų pagrindiniame treidingo metode? Ką daryti, jei elgsimės kaip farmacijos bendrovės, kurios nesugeba sukurti naujų kuriamų vaistų portfelio – kai netrukus baigia galioti jų turimų vaistų patentai? Ką daryti, jei visoje mūsų karjeroje trūksta plano B? Įstrigę treidingo rutinoje, mes, kaip ir Džina bei Chrisas, galime nesugebėti nutiesti tiltų į ateitį. Kaip ir ankstesnis savininkas, kuris turėjo parduoti savo restoraną Emiliui, mes ir toliau gaminame patiekalus, kuriuos mėgstame, – kol pastebime, kad mūsų stalai pustuščiai.

* * *

Pagrindinis atradimas, kurį mums su Chrisu ir Džina pavyko padaryti atliekant sinusoidinės bangos pratimą, buvo tas, kad pastaraisiais metais jie praktiškai neturėjo viršūnių patirčių. Jų santuokai kenkė ne drastiški neigiami įvykiai, o teigiamų įvykių trūkumas. Jie buvo taip įsitraukę į kopimą šeimos kopėčiomis, kad nepastebėjo, jog jos remiasi ne į tą pastatą.

Kaip psichologas galėtų padėti tokiai porai kaip Chrisas ir Džina? Jiems tikrai nepadėtų susitelkimas į problemas. Ir vyras, ir žmona puikiai žinojo, kad jų santuokoje kažkas negerai. Jie slėpė (o kartais menkai teslėpė) savo susirūpinimą, kad kažkas negerai ir su jais pačiais. Jie žinojo: kažkas sugedo, tačiau kalbėjimas apie tai tik patvirtintų neigiamą požiūrį, kurį per pastaruosius metus buvo įsisąmoninę. Paprastai, kol žmonės ateina pas konsultantą, jie jau būna persiėmę savo problemiškumo jausmu. Pajutę slegiančią problemą ir negalėjimą kontroliuoti su ja susijusių pokyčių, pora pradeda jaustis bejėgė.

Jei žmogus valandą po valandos aptarinėja savo problemas su konsultantu, pasąmonėje tai tik sustiprina jo paties problemiškumo jausmą, kuris dažnai dar labiau sustiprina bejėgiškumo jausmą.

Asmens savivertės jausmo atkūrimas, sutelkiant dėmesį į jo stipriąsias puses, yra pagrindinis į sprendimus orientuoto požiūrio į pokyčius principas, aprašytas knygoje „Treidingo psichologija“. Kai matome tik problemas, kai esame jų prislėgti, mums sunku pripažinti, kad esame išgyvenę begalę situacijų, kuriose neturėjome problemų. Tokiose problemų modelių išimtyse paprastai slypi raktas į jų sprendimą: norėdami ištrūkti iš problemų rato, turime atkreipti dėmesį į tai, ką darome, kai problemų neturime.

Pagrindinė išvada

Negalime padidinti savo funkcionalumo tol, kol jaučiamės disfunkcionalūs.

Atkreipkite dėmesį į šį subtilų niuansą: sunkumų kamuojamas asmuo pasakoja psichologui, kad jį slegia problemos, o psichologas atsako klausdamas jo apie šių problemų išimtis – ir pažymi, kad raktas į jų sprendimą visą laiką buvo pačiame asmenyje! Matote, jei sprendimas ateina iš psichologo, sunkumų kamuojamas žmogus pajunta tik psichologo – ne savo paties – jėgą. Į sprendimą orientuotas darbas naudingas visų pirma todėl, kad padeda atkurti asmens ryšį su jo adaptaciniais gebėjimais: jo asmenybės elementais, kurie nėra problemiški ir disfunkciniai.

Taigi su Chrisu ir Džina mažiausiai reikėjo didžiąją laiko dalį praleisti kalbantis apie tai, kas jiems negerai. Tačiau jų sinusoidėse nebuvo jokių didelių viršūnių, kurios galėtų pasitarnauti kaip jų probleminių modelių išimtys. Jų problema – pražūtingas pasinėrimas į rutiną – buvo viršūnių patirčių trūkumas. Ką buvo galima padaryti...?

Atsakymas, kaip jau minėjau, slypi tilto tarp dabarties ir ateities tiesime. Kas iki šiol neleido jų porai išsiskirti? Jų meilė ir atsidavimas savo vaikams. Ar jie stengtųsi pagerinti savo santuoką, jei šis darbas atimtų iš jų laiką, kurį jie skiria savo vaikams? Žinoma, kad ne. Jei nebūtų tilto, jie amžiams įstrigtų dabartyje: jie neiškeistų žinomo prioriteto į neaiškų. Taigi mums reikėjo būdo žengti į ateitį, kuris būtų pagrįstas tuo, kam jie buvo įsipareigoję šią akimirką. Esame labiau linkę priimti pokyčius, kai jie yra evoliuciniai, o ne revoliuciniai.

Nukreipiau mūsų pokalbį į tai, kaip, jų manymu, pozityvumo trūkumas santykiuose paveikė jų vaikus. „Kokį pavyzdį jiems rodote?“ – tiesiai paklausiau Džinos ir Chriso. „Jei jūsų vaikai nemato, kad džiaugiatės vienas kitu, kad mylite vienas kitą, kad laikote vienas kitą ypatingais – ko tai juos išmokys? Į kokius santykius tai juos pastūmės ateityje?“

Buvo akivaizdu, kad jie apie tai niekada nebuvo pagalvoję. Nesivarginau jiems sakyti, kad jiems reikia daugiau laiko praleisti kartu, kad būtų laiminga pora. Vietoj to atkreipiau dėmesį į tai, kad dabartiniai jų santykiai formuoja jų vaikų lūkesčius. Kad būtų tikrai geri tėvai, jie turėjo būti gera pora, geras pavyzdys. Tai, ką jie turėjo padaryti dėl savo santuokos, buvo tas pats, ką jie turėjo padaryti, norėdami būti geru pavyzdžiu kitam savo vaikų raidos etapui.

„Žinoma, – taktiškai pasiūliau, – jei vienas kitam nejaučiate nuoširdžių teigiamų jausmų, nereikia sudaryti jų regimybės. Galbūt jums būtų geriau išsiskirti ir susirasti sau geresnius santykius, kuriuos jūsų vaikai galėtų įvertinti ir įsisąmoninti.“

Tai buvo paskutinis dalykas, kurį jie norėjo išgirsti! Chrisas ir Džina galėjo susitaikyti su bloga santuoka, bet būti blogais tėvais? Niekada! Tiltas buvo aiškus: naujasis gerų tėvų apibrėžimas dabar apėmė ir „buvimą gerais sutuoktiniais“. Jie užsibrėžė tikslą sąmoningai pereiti į kitą vaikų auklėjimo etapą.

Taigi perėjome prie išimčių, kai Džinos ir Chriso santuoka jau buvo geras pavyzdys, ieškojimo. Aptarėme tai, kad jie rūpinosi vienas kitu, jų tarpusavio pasitikėjimą, tarpusavio pagalbą ir išlavintą gebėjimą bendrauti. Akivaizdu, kad buvo daug teigiamų aspektų; pokalbis sklandžiai vyko.

Jie nustojo pertraukinėti vienas kitą. Džinai kilo mintis, kad jie galėtų nuvežti vaikus pas senelius ir surengti vienos dienos išvyką, tik dviese. Tai būtų tapę ir šeimyniniu, ir romantišku įvykiu. Chrisui ši idėja patiko, ir jie abu uoliai ėmė planuoti šią nedidelę kelionę. Užtikrinau juos, kad teigiama energija, kurią jie dabar rodo vienas kitam, neliks nepastebėta jų vaikų. Kai tėvai jaučiasi mylimi ir

įkvėpti, namų aplinka taip pat įkvepia ir prisipildo meilės. O tai yra geriausia, ką tėvai gali perduoti savo vaikams.

Chrisas ir Džina visiškai su manimi sutiko.

Chrisas užaugo alkoholikų šeimoje. Džina vaikystėje patyrė seksualinę prievartą.

Suradę vienas kitą, jie prisiekė, kad niekada neskriaus savo vaikų taip, kaip kadaise jų tėvai skriaudė juos. Jie niekada neišlies savo problemų ant savo vaikų.

Tiltą į ateitį jie galėjo rasti tik tada, kai pamatė, kad romantiška meilė yra svarbi jų įsipareigojimo šeimai dalis. Jie nebuvo pasirengę pokyčiams, bet buvo atviri idėjai tapti geresne versija to, kuo jau norėjo būti.

Joks darbas su savo problemomis Džinai ir Chrisui nebūtų padėjęs. Jiems reikėjo rasti sprendimą, kuris jau buvo šalia visą laiką.

Tas pats pasakytina ir apie daugybę, daugybę treiderių, kurie staiga pastebi, kad atėjo ateitis – ir jie lieka praeityje. Jiems reikia rasti tiltus, kurie sujungtų jų atsidavimą senoms idėjoms su naujomis ir energiją teikiančiomis kryptimis.

Maksvelo persitvarkymas

Kaip minėjau įžangoje, tiesioginis katalizatorius, paskatinęs parašyti šią knygą, buvo dešimties geriausių treiderių ir portfelio valdytojų, su kuriais man teko garbė dirbti per pastarąjį dešimtmetį, apžvalga. Tam tikra prasme tai tapo mano paties į sprendimus orientuota terapija. Efektyvumo koučingo specialistams, dirbantiems su finansų rinkų dalyviais, tenka tiek daug kalbėti apie nesėkmes, sunkumus ir nusivylimą, kad jiems visiškai būtina kartkartėmis žengti žingsnį atgal ir priminti sau, kad tuo viskas nesibaigia.

Maksvelas yra vienas iš tų dešimties geriausių treiderių. Jis jau daugelį metų labai sėkmingai prekiauja S&P 500 (ES) ateities sandoriais pagal dienos paternus. Maksvelas mėgo visus kitus treiderius vadinti „idiotais“. Jo žodžiais tariant, jie persekioja kainą, stato stopus ties akivaizdžiais lygiais ir daro kitus kvailus dalykus, kurie Maksvelui suteikia treidingo pranašumą. Nevadinčiau Maksvelo kokiu nors išskirtiniu intelektualu, tačiau jis buvo protingas – ir itin įžvalgus. Jis buvo patyręs pokerio žaidėjas ir puikiai skaitė savo priešininkus. Atrodė, kad jis visada žinojo, kas prie stalo blefuoja, kas tiltuoja, o kas surinko stipriausią galimą kombinaciją. Nors jis žinojo įvairių kortų kombinacijų tikimybes, tačiau spręsdamas, ar blefuoti, pasuoti ar statyti viską, visada pirmiausia rėmėsi savo gebėjimu skaityti priešininkus.

Pasak Maksvelo, ES rinkos dalyviai elgėsi taip pat kaip naujokai prie pokerio stalo. Dėl to jie buvo idiotai. Vienas iš pagrindinių Maksvelo treidingo modelių buvo įeiti į rinką prieš „apsinuoginusius“ treiderius. Kai rinka pramuša pagrindinį palaikymą, daugelis treiderių pradeda išeiti iš savo pozicijų. Tai darydami jie dažnai vadovaujasi baime, kuri suteikia galimybę įeiti priešinga kryptimi. „Rinka neatlygina idiotams“ – kartą man paaiškino Maksvelas. Jis buvo įsitikinęs, kad prekiaudamas prieš išsigandusią bandą visada gerai uždirbs.

Kai turėjau galimybę stebėti, kaip jis prekiauja, supratau, kaip Maksvelui pavyko pasiekti tokių nuoseklių rezultatų. Jis tiesiog sėdėjo – kartais ilgai – ir laukė, kol situacija rinkoje susiklostys taip, kaip jis norėjo. Tam jis stebėjo apimties srautus skirtingais kainų lygiais. Stebėdamas rinkos gylį, jis matė, kaip aktyviai pirkėjai įeina į rinką arba išeina iš jos skirtingais lygiais. Jei pirkėjams nepavykdavo įveikti ankstesnio maksimumo (arba pardavėjams nepavykdavo pramušti ankstesnio minimumo), Maksvelas greitai stodavo į priešingą rinkos pusę. Jo treidingas labai priklausė nuo situacijų, kuriose treideriai klydo, nustatymo – dar prieš jiems tai suvokiant.

Maksvelas mėgo aktyvias rinkas: kuo stipresnis orderių srautas, tuo dažniau buliai ar meškos patekdavo į blogas pozicijas. Dažniausiai jam tekdavo sėdėti ir laukti lėtų rinkų laikotarpiais. „Tiesiog dabar ten niekas nevyksta“, – gūžtelėjo pečiais jis. Jis susilaikydavo nuo treidingo, kai rinkoje nematydavo galimybių, ir tai buvo svarbi jo pranašumo dalis. Metams bėgant bulių rinka vis stiprėjo, o VIX stabiliai krito. Vidutinis dienos kainų diapazonas siaurėjo. Maksvelas gaudavo vis mažiau treidingo galimybių. Situaciją dar labiau apsunkino tai, kad atskirų treiderių įtaka rinkai ėmė mažėti – po 2000 m. dienos treidingo patrauklumas sumenko. Dėl rinkos formavimo automatizavimo treidingo savo sąskaita dalis taip pat pradėjo mažėti. Rinkoje buvo vis mažiau „idiotų“. Maksvelo pajamos taip pat nuolat mažėjo. Laikui bėgant jis ėmė svarstyti – o kas, jei jis pats pasirodys esąs idiotas...? Didelės treidingo kompanijos vis labiau pasikliovė algoritmais, kurie sudarydavo sandorius, leidžiančius įeiti į rinką geriausiomis kainomis, o tai negalėjo nedaryti įtakos rinkos elgsenai. Maksvelas ne kartą man skundėsi, kad senieji pirkimo ir pardavimo lygių nustatymo metodai nebeveikia.

Jo rizikos valdymas buvo puikus, todėl Maksvelas neprarado didelių pinigų. Tačiau ir jo pelnas nebuvo didelis.

Mažai viršūnių. Nedaug įdubų. Blėstanti aistra.

Kaip ir Chrisas bei Džina, jis liko atsidavęs tam, kas veikė praeityje, ir negalėjo rasti tilto į ateitį.

* * *

Nėra tokio dalyko, kad atsibudęs staiga pamatytum, jog tavo pranašumas išgaravo. Kaip ir Kuhno aprašytoje paradigmoje, neigiami įrodymai kaupiasi palaipsniui – kol jų yra tiek daug, kad nebegalite jų ignoruoti. Ankstesnis Emilio restorano savininkas neprarado visų klientų per vieną dieną. Degradacija vyko palaipsniui. Jis išbandė visus įmanomus būdus, kaip padidinti klientų srautą: pradėjo dažniau atnaujinti meniu, mažinti kainas, ėmė rengti specialius pasiūlymus ir pan. Tačiau visi šie pokyčiai vyko paradigmos ribose: jis perstatė kėdes skęstančio laivo denyje.

Laipsniškas keitimas neveikia, kai reikia kokybinių pokyčių. Restorano situacijoje kokybiniai pokyčiai ankstesniam savininkui buvo per tolimas tiltas. Todėl jis pardavė restoraną Emiliui.

Džina ir Chrisas daugelį metų ant savo pečių nešė santuoką, kuri vis labiau prarado prasmę. Tai tęsėsi tol, kol tarp jų susikaupė tiek daug nesutarimų, kad ignoruoti artumo stoką tapo neįmanoma. Judantis objektas, kurio neveikia išorinės jėgos, išlieka judantis. Šiuo požiūriu žmonės yra gana identiški. Gamta mus užprogramavo taupyti energiją: nuolatiniai pokyčiai mus trikdo, vargina ir yra neefektyvūs.

Tai, kas kadaise padėjo mūsų rūšiai išgyventi, tapo mūsų numatytuoju režimu, mūsų status quo. Ir grynai evoliuciniu požiūriu tai iš tikrųjų yra prasminga. Maksvelas įvairiai racionalizavo savo pelningumo sumažėjimą: jis tai aiškino stresu, perdegimu, didelės spartos algoritmų poveikiu ir paprasčiausia nesėkme. Kiekvienas racionalizavimas padėjo jam išlaikyti status quo. Dažnai pasitaikantis patarimas yra toks: „Netaisykite to, kas nesugedę“. Kol mums pavyksta save įtikinti, kad nesame sugedę, nejaučiame poreikio ieškoti problemos sprendimo.

Pagrindinė išvada

Rutina būtina siekiant efektyvumo; rutinos laužymas būtinas norint prisitaikyti.

Tačiau yra dar viena priežastis, kodėl treideriai lėtai keičiasi, nepaisant nuolat besikeičiančių rinkų ir galimybių. Net jei turime aiškų ir stabilų pranašumą, mūsų pelningumo trajektorijos gali smarkiai svyruoti. Ilguoju laikotarpiu – 100 ar daugiau sandorių mastu – pranašumo buvimas paprastai yra gana aiškus, ypač jei treideris nenaudoja strategijų su didele pelningų sandorių dalimi, kurios yra linkusios į didelius nuostolius, pavyzdžiui, nepadengtų opcionų pardavimas. Tačiau, tarkime, 10 ar 20 sandorių masteliu, pelno ir nuostolių pasiskirstymas yra atsitiktinis, o tai dažnai neigiamai veikia treiderio psichiką.

Henrio Kartenso (Henry Carstens) interneto svetainėje Vertical Solutions yra įdomus įrankis P/L Forecaster. Pernai jį aprašiau savo tinklaraštyje. Pavyzdžiui paėmiau tris pajamingumo kreives. Viena iš jų atitiko treidingą be pranašumo (50 % pelningų sandorių; vidutinis nuostolis lygus vidutiniam pelnui); viena atitiko treidingą su neigiamu pranašumu (50 % pelningų sandorių; vidutinis pelnas lygus 90 % vidutinio nuostolio); ir viena atitiko treidingą su teigiamu pranašumu (50 % pelningų sandorių; vidutinis pelnas lygus 110 % vidutinio nuostolio). 100 sandorių skalėje pranašumas (arba jo nebuvimas) buvo akivaizdus. Tačiau galutinis rezultatas galėjo būti pasiektas įvairiais būdais. Įrankis Forecaster aiškiai parodo, kad stabilus pranašumas leidžia pasiekti gana stabilų galutinį tašką, tačiau keliai iki to galutinio taško gali būti labai skirtingi.

Treideriai linkę pervertinti atsitiktinių pajamingumo kreivės pakilimų ir nuosmukių svarbą. Gavę eilę pelningų sandorių, jie įtikina save, kad gerai jaučia rinką, ir padidina savo riziką. Kai jie susiduria su nuostolingų sandorių serija, tai jiems kelia nerimą ir jie sumažina savo riziką. Galiausiai tokie pakitimai neigiamai atsispindi pelningume.

Įsivaizduokite beisbolo žaidėją, kuris savo rezultatus vertina tik pagal paskutinius 20 atmušimų. Kai jam pavyksta kelis kartus iš eilės atmušti kamuolį, jis mano, kad yra puikios formos, ir pradeda į savo smūgius dėti daugiau jėgos.

Kai jis gauna keletą strikeoutų, jis įtikina save, kad reikia keisti smūgiavimo stilių ir išlipti iš duobės, į kurią pateko. Abu šie pakeitimai priverčia žaidėją atsitraukti nuo savo žaidimo. Daug perspektyvesnis požiūris – susitelkti į pataikymo nuoseklumą, nekreipiant dėmesio į trumpalaikius rezultatus.

Tas pats pasakytina ir apie treidingą. Tokiam žmogui kaip Maksvelas pravartu nepervertinti kasdienių, savaitinių ir mėnesinių rezultatų svarbos. Vietoj to jis turėtų įvertinti savo treidingo proceso elementus – nuo treidingo idėjų generavimo iki sandorių vykdymo – ir palaipsniui daryti pakeitimus. Jei paradigma veikia, konstruktyviausia būtų toliau ją palaipsniui tobulinti.

Problema ta, kad kartais 20 sandorių virsta 40 sandorių, o 40 sandorių – 60, 80 ir 100 sandorių. Įrodymų, kad treidingo paradigma prarado savo galią, vis daugėja. Net ir nedidelis pranašumas išryškėja sudarius pakankamai sandorių: Las Vegase, jei šansai yra jūsų pusėje, reikia toliau statyti. Nenorite statyti visko, nes taip rizikuojate bankrutuoti. Šiuo atveju paprasčiausias atsitiktinumas gali išvesti jus iš žaidimo. Tačiau jei statysite saikingai, ilgainiui jūsų pranašumas padės įveikti atsitiktinumo poveikį. Tačiau kartais atsitiktinumo efektas išlieka ir atlikus daugiau nei tuziną statymų. Tai galima laikyti įrodymu, kad rinkoje įvyko tam tikrų pokyčių. Tačiau tokie treideriai kaip Maksvelas dažnai sugeba save įtikinti, kad „ir tai praeis“.

Stebėti savo pranašumą palyginti lengva, jei atliekate kelis sandorius per dieną. Tačiau ką daryti mažiau aktyviems investuotojams ir portfelio valdytojams, kurie gali apsiriboti keliais sandoriais per savaitę ar mėnesį? Esant tokiam sandorių dažnumui, net ištisus metus trunkančią mažą grąžą galima priskirti nereikšmingam atsitiktinumui. Įsivaizduokite treidingo įmonę, kuri didina gerus metus turėjusio valdytojo kapitalizaciją, o ne to, kuris uždirbo mažiau nei įprasta… Tokie pakeitimai ilgainiui gali gerokai sumažinti įmonės pelną.

Bandymas nustatyti pranašumo ir atsitiktinumo santykį mažose imtyse yra tikras iššūkis. Jei galime atlikti objektyvų strategijos testą su istoriniais duomenimis, nepritaikydami strategijos prie jų, galime susidaryti adekvatų lūkesčių dėl strategijos veiklos rezultatų rinkinį net ir neturėdami realių treidingo rezultatų. Tačiau, jei strategija yra grynai diskrecinė, blaivinanti tiesa yra ta, kad mes tiesiog negalime žinoti, ar mažų imčių sandorių rezultatus lemia sėkmė, ar įgūdžiai. Šią problemą puikiai aprašė Michaelas Mobussinas savo knygoje „Sėkmės lygtis“ („The Success Equation“), pastebėdamas, kad dėl mūsų nesugebėjimo atpažinti sėkmės daug sunkiau objektyviai įvertinti rezultatus. Treideriai per daug dėmesio skiria naujausiems treidingo rezultatams, paskutinėms pelningų ir nuostolingų sandorių serijoms ir nesuvokia, koks didelis vaidmuo čia tenka sėkmei. Vos tik Maksvelas rimtai sumanydavo iš esmės pakeisti savo požiūrį į rinkas, tuoj pat gaudavo pelningų sandorių seriją, kuri jį įtikindavo, kad „rinka vėl tapo normali“. Jam prireikė nemažai pakilimų ir nuosmukių, kad nuspręstų kreiptis pagalbos. Tačiau tuo metu Maksvelas, kaip ir mūsų pažįstama pora, jau buvo pradėjęs svarstyti, ar apskritai gali pataisyti padėtį.

* * *

Maksvelas nebuvo palūžęs, kaip ir Džina bei Chrisas. Ir, kaip ir jie, jis toliau darė tai, kas veikė, ir laikėsi savo krypties net tada, kai nustojo gauti norimų rezultatų. Vis dėlto, kaip ir mūsų pora, Maksvelas daug ką darė teisingai. Jis vengė konsensuso ir treideriams būdingo bandos elgesio, o tai padėjo jam išlaikyti aukštą intelektinio ir elgesio savarankiškumo lygį. Jo gebėjimas atpažinti impulso ir apimties srautą padėjo jam išvengti sandorių, kai rinka ėjo prieš jį, nors jam tapo daug sunkiau nustatyti apsisukimo taškus. Anksčiau Maksvelas sugebėdavo grafike nustatyti lygį ir pasakyti, kaip elgsis rinka, kai jį pasieks. Tačiau tie laikai, kaip jam teko suprasti, praėjo. Rinkoje paprasčiausiai neliko pakankamai idiotų, kurie pernelyg audringai reaguotų į tuos lygius!

Vienas iš mano mėgstamiausių į sprendimus orientuotų pratimų tokiose situacijose yra pelningų sandorių analizė. Didelė treidingo mentoriaus darbo dalis – suteikti paguodą kenčiantiems. Kai žmogus kenčia, visada labai naudinga rasti probleminių modelių išimčių ir taip jį paguosti. Tai taip pat padeda treideriams, kurie, neigdami tikrovę, dar labiau stengiasi daryti dalykus, kurie jau nustojo

veikti. Geriausių sandorių analizė padeda nusivylusiems treideriams priminti, kad jie dar nepasiekė visiškos disfunkcijos. Talentų, įgūdžių ir patirties jie vis dar turi – tereikia juos tinkamai pritaikyti.

Analizuodami Maksvelo treidingą nustatėme, kad didelė dalis jo pelningų sandorių buvo laikomi labai trumpai. Jis juos vadino skalpais: „Pastebiu, kad rinkoje kažkas vyksta, ir iš karto pasinaudoju proga“, – paaiškino man Maksvelas. Pelningumo problemų jam kildavo, kai jis bandydavo nustatyti ilgalaikius kainų lygius ir sudaryti sandorius, kurių pozicijos laikomos kelias valandas ar dienas. Atlikę šią analizę, mes su Maksvelu aiškiai matėme, kad jo refleksai vis dar išliko – kaip ir gebėjimas greitai sukaupti poziciją. Jis neturėjo problemų dėl instinktyvaus modelių atpažinimo – problemų kilo dėl jo mąstymo apie rinką. Skalpuodamas, kai visiškai pasikliaudavo savo instinktais, jis gaudavo stebėtinai pastovų pelną.

Netrukus po to, kai atlikome šią analizę, Maksvelas juokaudamas papasakojo, kaip neseniai gavo elektroninį laišką iš kažkokio guru, kuris siūlė pasidalyti bangų technikos treidingo paslaptimis – už nemažus pinigus. Tai, kaip jis nustebęs purtė galvą dėl treiderių, tikinčių tokiomis akivaizdžiomis apgavystėmis, kvailumo, privertė mane prisiminti vieną iš mano senų pranešimų apie „idiotų bangą“. Pamačiau savo šansą.

„Maksai, jei nesivadovauji bangų teorija, kaip nustatai, kokiu lygiu rinka prekiaus rytoj 15 val.?“

Maksas nusijuokė ir pažėrė juokelių apie tai, kad jau sudaužė per daug krištolinių rutulių ir neketina sudaužyti dar vieno.

„Bet ar tai, ką tu darai su savo lygiais, nėra tas pats, ką Elioto šalininkai daro su savo bangomis?“ – paklausiau. „Jie bando nuspėti ateitį – kaip ir tu“.

Maksvelas atrodė suglumęs; jis nesuprato, ką norėjau pasakyti. „Tačiau, – tęsiau, – tau nereikia prognozuoti rinkų, kad galėtum jose sėkmingai prekiauti. Mūsų atlikta analizė aiškiai parodė, kad puikiai sugebi pajusti, ką rinka daro, ir būtent tuo metu, kai ji tai daro. Kam stengtis nuspėti kainų pokyčius, jei gali realiuoju laiku nustatyti kitų rinkos dalyvių veiksmus?“

Buvo akivaizdu, kad jo galvoje kažkas spragtelėjo. Bandymas nuspėti neaiškią ateitį buvo idiotų užsiėmimas. Jo darbas buvo nustatyti pirkėjų ir pardavėjų spaudimą, o ne jį nuspėti.

Jo tiltas į ateitį buvo paternų atpažinimas.

* * *

Atlikdamas puikų tyrimą, Kahnemanas nustatė du pagrindinius mąstymo modelius. Vienas jų yra greitas, kitas – lėtas. Kaip jis aiškina savo knygoje „Mąstyk lėtai... spręsk greitai“, greitasis mąstymas suteikia mums gebėjimą reaguoti į problemas čia ir dabar. Kai svetimas automobilis įvažiuoja į mūsų eismo juostą, mes greitai keičiame kryptį, kad išvengtume susidūrimo. Greitas informacijos apdorojimas leidžia mums greitai reaguoti į krizines situacijas. Jei turėtume apgalvoti kiekvieną kelyje vykstančio įvykio niuansą, gal net nespėtume prisitaikyti prie eismo srauto, jau nekalbant apie tai, kad išvengtume susidūrimo!

Greito mąstymo problema yra ta, kad jis yra paviršutiniškas. Gavę tam tikrą informaciją, greitai įvertiname jos svarbą ir greitai reaguojame. Jei tai artėjantis automobilis, tai puiku. Tačiau tuo atveju, kai pastebime link mūsų einantį afroamerikietį ir greitai pereiname į kitą kelio pusę... Mūsų

veiksmai yra veikiami šališkumo. Iš tiesų daugelis gerai ištirtų kognityvinių iškraipymų, tokių kaip naujumo efektas ir prieinamumo euristika, yra pasekmė to, kad greitasis mąstymas dažnai perima mūsų sprendimų ir veiksmų kontrolę.

Lėtas mąstymas, priešingai, yra gilus mąstymas. Kai mąstome lėtai, darome pastebėjimus, juos kataloguojame, analizuojame ir darome išvadas. Šis procesas mažiau linkęs į kognityvinius iškraipymus, tačiau reikalauja didžiulių mąstymo išteklių. Greitojo mąstymo režimu vienu metu galime vairuoti automobilį ir kalbėtis. Tačiau praktiškai neįmanoma mintyse spręsti sudėtingų matematinių uždavinių išlaikant absoliutų dėmesį kelio sąlygoms. Tai viena iš priežasčių, kodėl teksto žinučių rašymas vairuojant dažnai sukelia eismo įvykius.

Siekdami efektyvumo, esame linkę pasikliauti veiksminga greita sistema – išskyrus tas situacijas, kai reikia rimtai mąstyti. Dėl to daugelis mūsų sprendimų ir veiksmų grindžiami pirmu įspūdžiu, o ne kruopščiu apmąstymu. Kiek kartų analizavome rinką, planavome sandorį, o paskui akimirkos įkarštyje pasielgėme visiškai kitaip? Problema nėra disciplinos trūkumas. Problema ta, kad mūsų greitai mąstančios smegenys ima viršų prieš lėtai mąstantį protą. Tiesiogine prasme! Pasak Kahnemano, už greitą ir lėtą mąstymą atsakingos skirtingos smegenų dalys, o greitasis mąstymas iš tiesų dažnai perima vairą pačiu netinkamiausiu momentu.

Jei padalytume savo smegenis į dvi dalis – į dvi santykinai nepriklausomas informacijos apdorojimo sistemas – nebūtų klaidinga išskirti bent dvi intelekto rūšis. Kiekvienas iš mūsų gali būti protingas greitojo mąstymo žmogus, protingas gilaus mąstymo žmogus, kartais ir vienas, ir kitas, o kartais nė vienas, nė kitas. Įsivaizduokite talentingą pardavėją arba patyrusį skrydžių vadovą. Paprastai jie nėra itin intelektualūs žmonės – ne patys giliausi mąstytojai. Tačiau jie labai gerai apdoroja informaciją; tai daro nepaprastai greitai ir lanksčiai. Geras pardavėjas moka skaityti savo klientus, nepastebimai prisitaikyti prie jų balso tono ir prisitaikyti prie esamos situacijos. Oro eismo reguliuotojas negalvoja apie kiekvieną orlaivį atskirai, kur jis skrenda, kas jį pilotuoja ir pan. Vietoj to jis greitai koordinuoja daugelio atvykstančių ir išvykstančių orlaivių judėjimą. Šis gebėjimas greitai apdoroti greitai kintančią informaciją leidžia dispečeriams priimti svarbius sprendimus per sekundės dalį, todėl sistema veikia efektyviai ir santykinai be avarijų.

Pagrindinė išvada

Kaip prekiaujame, priklauso nuo to, kaip mąstome.

Ir atvirkščiai, visi pažįstame puikių intelektualų, kuriems vis dėlto trūksta praktinio efektyvumo. Jie geba spręsti sudėtingas matematines problemas ir nuodugniai analizuoti situacijas, tačiau yra visiškai bejėgiai, kai reikia skaityti socialines užuominas pasimatymų metu. Inžinierius gali jums išsamiai aprašyti automobilio variklio konstrukciją ir veikimą, bet jei jums reikia laimėti IndyCar lenktynėse, jums reikia greito proto automobilių lenktynininko.

Treidingas dažnai laikomas labai specifine veikla. Tačiau su treidingu yra kaip su medicina: tai profesija, turinti daugybę specializacijų ir veiklos sričių. Psichiatras yra gydytojas, tačiau chirurgas ir radiologas taip pat yra gydytojai. Skirtingų specialybių gydytojams reikia labai skirtingų įgūdžių. Tą patį galima pasakyti ir apie finansų rinkas. Rinkos formavimas smarkiai skiriasi nuo portfelio valdymo naudojant pasaulinius makroekonominius duomenis. Ir abu šie metodai stulbinamai skiriasi nuo treidingo opcionų volatilumu. Viena iš treidingo ypatybių, dėl kurių jis toks įdomus, yra ta, kad

greitas ir lėtas mąstymas susimaišo daugybe skirtingų būdų. Viename spektro gale yra dienos treideris, kuris praktikuoja palyginti paviršutinišką analizę, bet puikiai atpažįsta modelius realiuoju laiku. Kitoje pusėje yra ilgalaikis investuotojas, kuris gilinasi į įmonių tyrimus ir sudaro sudėtingus portfelius, apsidrausdamas nuo įvairių rizikos veiksnių ir pasinaudodamas stiprių ir silpnų įmonių skirtumais. O viduryje yra rizikos draudimo fondų valdytojai, kurie derina gilinimąsi į makroekonominę analizę su greitu rinkos tendencijų ir posūkių atpažinimu.

Kiek galiu spręsti iš savo patirties, beveik nėra sėkmingų rinkos dalyvių, kurie vienodai gerai gebėtų ir greitai, ir lėtai mąstyti. Tačiau beveik visi sėkmingai dirbantys rinkos dalyviai išsiskiria vienoje iš šių dviejų sričių. Jei pabandysite nustatyti jų sėkmės šaltinį, galite pastebėti, kad jie rado tokius požiūrius į rinkas, kurie pasitelkia arba jų gebėjimą greitai apdoroti informaciją, arba gebėjimą giliai mąstyti. Jie išnaudoja savo stipriąsias puses – grynai kognityvine prasme. Maksvelo atveju tai neabejotinai buvo tiesa: jo sėkmingi skalpingo sandoriai buvo išugdyto greito mąstymo įgūdžio rezultatas.

Sunkūs laikotarpiai treideriams prasideda tada, kai jie reaguoja į rinkos nesėkmes perjungdami savo kognityvinį režimą. Greito mąstymo specialistai pradeda pernelyg detaliai analizuoti rinkas ir dėl to visiškai praranda ryšį su jomis. Giliai mąstantis žmogus, išsigandęs nuostolių, pradeda veikti pagal trumpalaikius kainų pokyčius.

Nerimas ir jausmas, kad reikia uždirbti pinigų, išstumia treiderius iš jų kognityvinės zonos, o tai atima galimybę išnaudoti savo stipriąsias puses. Taip nutiko ir Maksvelui. Jo nesėkmės prasidėjo mažo volatilumo rinkose, kai pradėjo didėti rinkos formavimo algoritmų dalis. Jis įtikino save, kad jam reikia prisitaikyti prie šių pokyčių, pailgindamas sandorių laikymo laiką ir perkeldamas dėmesį nuo taktikos prie strategijos. Užuot sekęs rinką tikas po tiko, stebėdamas orderių srautą, jis ėmė ieškoti ilgalaikių palaikymo ir pasipriešinimo lygių grafike ir semtis idėjų iš pelno ataskaitų, ekonominių duomenų ir naujausių naujienų. Visa tai išstūmė Maksvelą iš jo veiklos zonos: nors jis stengėsi prisitaikyti prie pokyčių, vis labiau nutolo nuo to, kas jam sekėsi geriausiai. Laimei, tai, kad jis ir toliau užsiėmė skalpingu, padėjo jam išlaikyti greito mąstymo įgūdžius – ir savo treidingo sąskaitą – per šį skausmingą prisitaikymo laikotarpį. Tačiau jo ilgalaikiai rezultatai darėsi vis vidutiniškesni, nes jis vis labiau pasikliovė savo palyginti vidutiniais gilaus analitinio mąstymo įgūdžiais.

Kalbant apie psichologiją, lūžis įvyko tik tada, kai Maksvelas permąstė savo emocinį įsipareigojimą treidingui. Prisiminkite Chrisą ir Džiną. Kokia buvo jų pagrindinė motyvacija? Jie norėjo būti puikūs tėvai, norėjo savo vaikams suteikti laimingą vaikystę, kurios patys kažkada buvo netekę. Jiems nepavyko sutvarkyti savo santuokos, kol jie nesuprato, kad negalės būti gerais tėvais savo vaikams, jei nepadarys savo santuokos pavyzdine. Jų motyvai sutapo. Jie iš tiesų pradėjo stengtis pagerinti savo santuoką, nes dabar tam turėjo rimtą priežastį.

Psichologiškai Maksvelo gyvenimo prasmė buvo ta, kad jis buvo protingas vaikinas, kuris pelnėsi iš kitų žmonių idiotizmo. Pinigų uždirbimas jam buvo emocinis jo intelekto, unikalumo ir išskirtinumo patvirtinimas. Kai jis nustojo uždirbti pinigus, o ypač kai pamatė, kad rinka pradėjo uždirbti pinigus jo sąskaita, jis pasijuto kaip idiotas. Ką jis tada darė? Jis stengėsi paversti save giliu mąstytoju – žmogumi, kuris kitais būdais pranoktų kitus. Ironiška, kad jis bandė įsitvirtinti nutoldamas nuo savo stipriųjų pusių.

Į sprendimus orientuotas pratimas parodė, kad Maksvelas vis dar galėjo pelningai prekiauti – bet tik tada, kai laikėsi taktinio, o ne strateginio požiūrio. Kaip ir Džinos bei Chriso atveju, Maksvelas mielai pradėjo žaisti remdamasis savo stipriosiomis savybėmis, kai suprato, kad jos jam yra kelias į emocinę sėkmę. Dėl skurdžios vaikystės jam buvo būdingas vienas siekis – įrodyti savo vertę. Metams bėgant šis emocinis prioritetas niekur nedingo. Tiesiog reikėjo jį derinti su jo geriausiu treidingu. Užduotis tapo lengvesnė, kai Maksvelas suprato, kad bandydamas nuspėti rinkas jis tapo vienu iš idiotų, iš kurių mėgo tyčiotis. Jis suprato, kad nenori tokiu būti – lygiai taip pat, kaip Džina ir Chrisas suprato, kad nenori būti blogi tėvai.

Nenoriu apsimesti, kad lengvai susidorojome su jo problema. Pokyčiai, kuriuos galėjome padaryti, toli gražu nebuvo greiti. Turėjome rimtai padirbėti, kad nustatytume, kodėl tam tikri jo taktinio treidingo, pagrįsto modelių atpažinimu, aspektai vienu metu veikė, o kitu – ne. Turėjome atlikti dar rimtesnius jo treidingo tyrimus. Tirdamas jo sandorius, pastebėjau, kad parduodamas jis dažniau patirdavo nuostolių nei pirkdamas. Reikėtų pažymėti, kad rinkose buvo ilgalaikis kilimo trendas. Maksvelas pasąmoningai bandė įtvirtinti savo vertę eidamas prieš minią. Supratęs, kad plaukimas prieš srovę yra dar vienas idiotiško elgesio pavyzdys, jis ėmė praktikuoti paprastus metodus, kaip nustatyti tinkamą rinkos pusę. Pavyzdžiui, jis įvedė rinkos skirstymą į stiprią, neutralią ir silpną, kuris rėmėsi tuo, kaip rinka prekiavo VWAP indikatoriaus linijos atžvilgiu. Tai padėjo jam išvengti įėjimų prieš trendą ypač stipriose ir ypač silpnose rinkose. Jis taip pat išplėtė naudojamų modelių arsenalą, todėl galėjo labiau išnaudoti savo stipriąją pusę – gebėjimą greitai juos atpažinti.

Maksvelas atėjo pas mane turėdamas problemų, kurių sprendimas slypėjo treidingo metode, kurį jis gerai išmanė. Kai jis rado būdą, kaip nutiesti tiltą nuo savo greitojo treidingo įgūdžių prie emocinio jo treidingo variklio, atsivėrė galimybė esminiams pokyčiams.

Iš čia ir išvada: pokyčiai neįmanomi nepasinaudojus savo asmeniniais emociniais varikliais.

(Per didelio) pasitikėjimo pavojai

Mes mokame planuoti alternatyvius savo sandorių variantus. Tad kodėl taip retai apgalvojame planą B visai savo treidingo karjerai? Maksvelo, Chriso ir Džinos atvejai aiškiai rodo, kad mūsų pagrindiniai motyvai ir atsidavimas gali paskatinti mus elgtis taip, kad (galiausiai) sunaikinsime patys save. Prieš daugelį metų turėjau galimybę dirbti su moterimi, labai sėkminga savo srities profesionale, kuriai teko susidurti su itin neigiama atstūmimo patirtimi – iš pradžių vaikystėje, o paskui suaugus, esant disfunkciniams romantiniams santykiams. Dėl to ji ėmė laikytis savarankiškumo idėjos – ji buvo pasiryžusi, kad daugiau niekada neatsidurs pažeidžiamoje padėtyje ir kad niekas kitas neprivers jos kentėti. Nors tai gerai atsispindėjo jos karjeroje, ji patyrė didelę vienatvę, nes negalėjo palaikyti ilgalaikių santykių. Jos atsidavimas nepriklausomybei nesutapo su emociniu įsipareigojimu. Norėdama tai ištaisyti, ji, remdamasi savo patirtimi, turėjo suvokti, kad visiškai įmanoma priklausyti nuo žmogaus, kuris jai rūpi, ir kartu išlaikyti savo nepriklausomybę. Lūžio taškas mūsų terapijoje įvyko, kai ji neįvykdė mano duotos „namų darbų užduoties“. Ne iš karto, bet ji prisipažino, kad neatliko, nes užduotis jai kėlė diskomfortą. Užuot pradėjęs diskutuoti apie jos „pasipriešinimą“ pratimui, pagyriau ją už tai, kad įsiklausė į savo instinktus ir apgynė save. Tada kartu parengėme kitą pratimą.

Per šį pratimą įgyta santykių patirtis padėjo jai imtis būtinų pokyčių. Ji suprato, kad gali pasikliauti manimi – kartu išlaikydama savo nepriklausomybę. Kartais pokyčiai prasideda nuo smulkmenos, nuo vienos situacijos, nuo vienos patirties – šiuo atveju nuo santykių patirties. O labai dažnai jie prasideda visai ne nuo kalbėjimo.

Vis dėlto, norint įtvirtinti pokyčius, reikia laiko. Tokių anomalijų – situacijų, kai nuolat darome teisingus dalykus, bet gauname netinkamus rezultatus – turi susikaupti, kad galėtume pagalvoti apie požiūrio keitimą. Ta moteris turėjo iškęsti daug skaudžios vienatvės, kol sutiko susirasti psichologą, kuriuo galėtų pasikliauti. Juk jei mūsų požiūris į gyvenimą ar treidingą šiuo metu mums tinka, mes juo pasitikime. Šis pasitikėjimas gali virsti perdėtu pasitikėjimu savimi. Elgiamės taip, tarsi mums pavyko rasti sprendimą, kuris visada veiks. Pradedame jaustis taip, tarsi galėtume laikytis šio režimo amžinai ir niekas daugiau mums nepakenktų: niekada nesusidursime su šeimyninėmis problemomis ar dar vienais nepelningais metais. Kai Maksvelas sėkmingai uždirbdavo pinigus taikydamas savo metodą, jis ne tik juo pasitikėjo; jis juo taip pasitikėjo, kad nejautė poreikio analizuoti savo pelną ir nuostolius bei prisitaikyti prie kintančių rinkos sąlygų. Tai tęsėsi tol, kol jis nustojo uždirbti pinigus.

Rašytojas Robertas Antonas Vilsonas (Robert Anton Wilson) pastebėjo, kad žmonės, kurie yra visiškai tikri dėl ko nors, ir žmonės, kurie yra tiesiog kvaili, turi daug bendro. Jis taip pat pastebėjo, kad mūsų išvados paverčia mus kaliniais: esame įkalinti savo įsitikinimuose. Kaip jau minėjau, treideris, kuris yra visiškai įsitikinęs savo statistiniu modeliu, gali patirti rimtų nuostolių, jei dabartyje įvyks tai, kas buvo nebūdinga praeičiai. Atsidavimas atrodo pagarbos verta disciplina – kol netampa suvaržymu.

Elgsenos finansų tyrimai rodo, kad investuotojai ir treideriai ypač linkę į du kognityvinius iškraipymus: polinkį patvirtinti savo požiūrį ir perdėto pasitikėjimo efektą. Patvirtinimo šališkumas pasireiškia tuo, kad informaciją apdorojame pasirinktinai taip, kad ji patvirtintų mūsų požiūrį. Dėl per didelio pasitikėjimo efekto pervertiname tam tikrų sandorių sėkmės tikimybę arba tam tikrų rinkos situacijų tikimybę. Park su kolegomis atliko įdomų susirašinėjimo Korėjos investuotojų forume tyrimą. Kaip galima spėti, jų veikloje buvo aiški tendencija patvirtinti savo požiūrį. Treideriai mieliau skaitydavo tuos pranešimus, kurie atitiko jų požiūrį.

Įdomu tai, kad tie, kurie patyrė ypač didelį polinkį patvirtinti savo požiūrį, taip pat labiau pasitikėjo savimi. Jie atidarė daugiau sandorių ir prarado daugiau pinigų nei mažiau pasitikintys savimi kolegos. Scott, Stumpp ir Xu 2003 m. literatūros apžvalgoje padarė išvadą: „Nemaža dalis tyrimų pritaria nuomonei, kad žmonės linkę pernelyg pasitikėti savimi. Be to, investuotojai ypač pasitiki savo gebėjimu numatyti ateitį“. Be to, jie nustatė, kad per didelio pasitikėjimo poveikis pasireiškia įvairiose rinkose ir šalyse.

Tačiau pernelyg didelis pasitikėjimas savimi neapsiriboja vien treidingo pasauliu. Knygoje „Mąstymo spąstai“ broliai Heathai, cituodami Danielio Kahnemano žodžius, taip pat daro tokią išvadą: „Nuostabus protinės veiklos aspektas yra tas, kad retai jaučiamės atsidūrę keblioje padėtyje“.

Jie siūlo keletą strategijų, kaip įveikti per didelio pasitikėjimo savimi poveikį, įskaitant kelių krypčių nagrinėjimą (daugybės skirtingų alternatyvų svarstymą) ir aktyvų kitokių nei mūsų įsitikinimų tyrinėjimą. Bendras šių strategijų komponentas yra kognityvinis lankstumas. Kai neapsiribojame tam tikru požiūriu į problemą, mes, kaip ir Dunkerio tyrimo dalyviai, atsikratome funkcinio fiksuotumo, o

tai padeda mums priimti geresnius gyvenimo sprendimus. Negalime judėti alternatyvios ateities link, jei pirmiausia nematome alternatyvos.

Ironiška, kad daugelis treiderių (ir net treidingo mentorių) primygtinai reikalauja, kad savo treidingą turėtume grįsti pasitikėjimo lygiu. Jų nuomone, jei pasitikite sandoriu, turėtumėte jam prisiimti didesnę riziką. Problema ta, kad žmonės, kurie vadovaujasi šiuo patarimu, dažniausiai labiausiai rizikuoja tada, kai labiausiai pasitiki savimi. Ir taip nutinka kur kas dažniau, nei norėtume! Net lankstūs treideriai tampa sustingę ir nelankstūs, kai įstringa didelėse pozicijose, atidarytose dėl perdėto pasitikėjimo savimi. Dėl to jų pelningi laikotarpiai kaitaliojasi su neįprastai didelių kapitalo nuosmukių laikotarpiais.

Pagrindinė išvada

Jei jūsų rizikos lygis atspindi jūsų pasitikėjimo savimi lygį, visada būsite labiausiai pažeidžiami – ir mažiausiai prisitaikysite prie rinkos pokyčių – didžiausio perdėto pasitikėjimo savimi akimirkomis.

* * *

Panagrinėkime Džo, prop treiderio, atvejį. Jis susisiekė su manimi po to, kai susidūrė su užsitęsusia nuostolių serija. Anksčiau kelerius metus jis gana sėkmingai prekiavo akcijų indeksų ateities sandoriais, kol staiga pastebėjo, kad sandoriai, kurie buvo jo duona, staiga tapo nebepelningi.

Tiksliau, kai jis palikdavo savo orderių knygoje palyginti didelius atidėtus orderius, rinka dažnai juos aktyvuodavo – ir iš karto eidavo prieš jį. „Tiesiog neįmanoma laimėti“, – skundėsi jis man per pirmąją mūsų sesiją. „Kai nesulauki orderio įvykdymo, praleidi judėjimą. O kai jį gauni... verčiau jo negauti“. Džo atrodė, kad kažkas žino visas jo pozicijas ir tyčia nukreipia rinką prieš jį. Žinoma, jo pozicijos iš tiesų buvo žinomos – rinkos formavimo algoritmams, kurie nuolat stebėjo ir modeliavo orderių knygą. Jie greitai atpažindavo pasiūlos ir paklausos disbalansą ir pasinaudodavo juo per trumpą laiką. Didelis atidėtas orderis – Džo prekiavo šimto ar daugiau ES kontraktų pozicijomis – buvo lengvas taikinys patyrusiems rinkos formuotojams.

Treidingo mentorius, su kuriuo Džo konsultavosi prieš kreipdamasis į mane, pasiūlė, kad problema ta, jog Džo neskiria sandorių, kuriais jis pasitikėjo, nuo silpnesnių sandorių. Jei jis būtų aiškiai apibrėžęs savo pasitikėjimo lygį, susijusį su kiekvienu sandoriu, ir pagal tai pritaikęs prisiimamą riziką, būtų galėjęs išvengti paternų, kurių tikimybė pasiteisinti yra maža, ir maksimaliai padidinti pelną iš patikimiausių paternų. Teoriškai skamba gerai. Tačiau realybėje tai nepasiteisino dėl dviejų priežasčių. Pirma, dėl to, kad jis pradėjo agresyviau prekiauti iš pažiūros saugiais sandoriais, jo pozicijos tapo dar labiau matomos – taigi ir labiau pažeidžiamos. Išanalizavęs jo treidingo istoriją, pastebėjau, kad sandorių, kuriuos jis vertino kaip patikimus, pelningų sandorių dalis ir bendras pelningumas buvo mažesni nei tų sandorių, kuriuos jis laikė vidutiniškais. Antroji problema buvo ta, kad Džo labiausiai pradėjo tikėti savo sandoriais tada, kai jis gaudavo eilę pelningų sandorių.

Dėl to jis dažnai uždirbdavo iš vieno nedidelio sandorio, tada iš kito, tada iš trečio... O tada jis pradėdavo naudoti tikrai dideles pozicijas ir gaudavo stopus, kurie sunaikindavo visą ankstesnį pelną. Vienu metu jo mentorius paragino jį neprarasti pasitikėjimo savo sprendimu: „Negalima laimėti nerizikuojant!“ Tačiau Džo pralaimėjo būtent tada, kai „rizikavo“.

Kaip parodė mano atlikta analizė, kai Džo orderiai ar pozicijos pasiekdavo tam tikrą procentą nuo esamos vidutinės minutinės apimties, tikimybė, kad rinka pajudės prieš jį, gerokai padidėdavo. Didelės apimties ir didelio likvidumo laikotarpiais jo sandoriai – net ir dideli – turėjo didesnę tikimybę būti pelningi. Jo problemos sprendimas neturėjo nieko bendra su pasitikėjimu – ar net psichologija apskritai. Jis buvo paprastas: Džo tiesiog turėjo prisitaikyti prie naujo rinkos formavimo režimo ir optimizuoti savo vykdymo stilių, pradėdamas planuoti savo orderių laiką taip, kad jie būtų kuo mažiau matomi. Pokyčiai, kuriuos jam reikėjo padaryti, nebuvo susiję su psichologija; kaip ir mūsų restorano savininkui Emiliui, jam paprasčiausiai reikėjo pakeisti savo požiūrį į rinką.

Taigi kodėl treidingo kultūroje taip paplitusi „pasitikėjimo“ manija? Dažnai tai neleidžia žmonėms keistis. Galų gale, kam keisti požiūrį, jei esi įsitikinęs, kad tas, kurį praktikuoji, yra pakankamai geras? Įsivaizduokite kareivį, atliekantį žvalgybą priešo teritorijoje. Labai tikėtina, kad jam trūks pasitikėjimo savimi. Ir jis atitinkamai elgsis. Jis kitaip judės miškuose ir laukuose, kiekvieną pastatą vertins kaip potencialią grėsmę. Jis bus atsargus dėl galimų minų ir pasalų. Besikeičiančioje pavojingoje aplinkoje pasitikėjimas prilygsta mirčiai. Treidinge pasitikėjimą gali šlovinti tik tie, kurie rinkų nelaiko pavojinga aplinka – ir tai savaime gali būti laikoma perdėto pasitikėjimo apraiška.

Nuomonė, kad pasitikėjimas yra vienas iš sėkmę lemiančių veiksnių, tam tikra prasme gali būti išlikusiųjų šališkumo pasekmė. Kad ir kokią treiderių grupę imtume, pagal absoliučią grąžą beveik neabejotinai pirmautų tie, kurie prekiavo su didele rizika. Žinoma, blogiausiai besiverčiančių treiderių grupėje taip pat bus daug rizikuojančiųjų. Juk tik nedaugelis rinkos dalyvių ištuština sąskaitas, prekiaudami mažos tikimybės sandoriais su mažomis pozicijomis. Tačiau jei turime užduotį surasti sėkmingus rinkos magus, labai tikėtina, kad pirmiausia atkreipsime dėmesį į tuos treiderius, kurie sugebėjo uždirbti daugiausia. O jei pavyks su jais pasikalbėti, tikriausiai sužinosime, kad jie bent kelis savo sandorius sudarė rizikuodami viskuo. Tai gali lengvai paskatinti mus manyti, kad lemiamas treidingo sėkmės elementas yra absoliutus pasitikėjimas ir didelė rizika.

Problema ta, kad išskirtinis pasitikėjimas retai leidžia pasiekti išskirtinį lankstumą. Jau minėjau tyrimus apie priskyrimo klaidą. Esame linkę teigiamus rezultatus priskirti savo pastangoms, o neigiamus – išorės veiksniams. Pavyzdžiui, jei įvykdome gerą sandorį ir gauname pelno, esame linkę psichologiškai save pagirti. Tačiau jei patiriame nuostolį, galime kaltinti manipuliavimą rinka. Panašiai esame linkę matyti save neįprastai geroje šviesoje, lygindami save su kitais. Dėstydamas medicinos mokykloje turėjau mėgstamą užduotį: prašydavau savo studentų įvertinti savo rūpestingumą ir motyvaciją, palyginti su bendramoksliais, pagal skalę nuo 1 iki 5, kur 1 – gerokai žemiau vidurkio, 3 – vidutiniškai, o 5 – gerokai aukščiau vidurkio. Kaip galite spėti, beveik niekas savęs neįvertino „vidutiniškai“ arba „žemiau vidurkio“; 90 % grupės visada save vertino aukščiau vidurkio!

Mėgstu duoti tokią užduotį treideriams. Jie yra tokie pat jautrūs priskyrimo klaidoms kaip ir medicinos studentai. Dauguma treiderių savo treidingo gebėjimus vertina aukščiau vidutinio lygio – net ir tada, kai to nepatvirtina jų rezultatai. Jei jų paklausite, kodėl jų savęs vertinimas neatitinka jų sėkmės, jie pradės kalbėti apie savo didelį potencialą, apie tai, kad jų verslas tik neseniai įsibėgėjo, apie nepalankias rinkos sąlygas ir pan. Problema ta, kad treideriai, kurie pervertina savo galimybes, greičiausiai laiku neatpažins, kad reikia prisitaikyti prie pasikeitusių rinkos sąlygų. Džo laikė save sėkmingu treideriu. Mažėjantį pelną jis aiškino probleminiu laikotarpiu. Tai paskatino jį kreiptis

psichologinės pagalbos, nors iš tikrųjų jam reikėjo prisitaikyti prie pasikeitusių rinkos sąlygų. Tas pats per didelio pasitikėjimo savimi efektas, kuris gali paveikti pavienius sandorius, kenkia ir visai treidingo karjerai. Pasitikėjimas savimi yra būtinas norint pasiekti sėkmę; šio pasitikėjimo lankstumas būtinas norint sėkmę išlaikyti.

Dabar dilemą galime įvardyti tiesiai šviesiai: mes, treideriai, turime dirbti srityje, kurioje nuolat vyksta radikalūs pokyčiai: keičiasi trendai, rinkos volatilumas, koreliacijos, rinkos dalyvių strategijos, pasaulio įvykiai, centrinių bankų politika, makroekonominės sąlygos. Kiekvieną dieną mums tenka susidurti su rinkos tyrimais ir rizikos valdymu. Retai kada žengiame žingsnį atgal, kad įsitikintume, jog naudojame veiksmingą pokyčių procesų valdymo metodą. Kaip poros, paskendusios rutinoje, kaip restoranai, kuriems sunkiai sekasi sugalvoti naują meniu, mes susitvarkome, bet tik tol, kol mūsų rutina netenka prasmės.

Pagrindinė išvada

Rutina reikalinga ekonomiškumui; rutinos pritaikymas reikalingas efektyvumui.

Pagrindinių motyvacijų naudojimas

Tarkime, kad kurį laiką nesportavote. Eidami laiptais staiga pastebite, kad jums trūksta oro. Nesate toks energingas kaip anksčiau, jaučiate, kad jūsų kūnas prarado buvusį lankstumą. Suprantate, kad turite įgauti formą. Nuo ko pradėsite? Ką darysite, kad į savo gyvenimą įtrauktumėte reguliarią mankštą, kai energijos vos užtenka įveikti įtemptą dieną?

Ne per seniausiai pats atsidūriau tokioje situacijoje. Atrodytų, kad psichologas, padėjęs daugeliui žmonių pakeisti savo gyvenimą į gerąją pusę ir parašęs daugybę knygų ir knygų skyrių apie paprastus pokyčių metodus, turėtų sugebėti pakeisti savo paties gyvenimo būdą, kad numestų svorio ir atgautų formą. Bet ne: mano geri ketinimai ir planai vienas po kito žlugo. Man kažkaip pavyko būti produktyviam darbe, rinkose ir šeimoje – tačiau kažkodėl nepakankamai produktyviai rūpinausi savo kūnu, nors puikiai žinojau, kad turiu fizinių poreikių, kuriuos reikia patenkinti.

Šios situacijos iliustruoja mintį, kad paprastai ne informacijos trūkumas mus sulaiko nuo pokyčių. Labai dažnai mes tiksliai žinome, ką turime daryti, ir vis tiek to nedarome! Žinome, kad turime reguliariai mankštintis, bet ir toliau sėdime prie ekranų, taip išeikvodami mažėjančias energijos atsargas.

Šiek tiek apie mane: neprisimenu, kada paskutinį kartą žiūrėjau kokį TV šou iki galo. Beveik niekada nedalyvauju vakarėliuose, o kai dalyvauju, visada išeinu anksčiau. Degintis paplūdimyje? Kapstytis sode? Man tai retenybė. Ilgametė praktika leido man išlavinti socialinius įgūdžius tiek, kad būčiau draugiškas grupinėse situacijose ir galėčiau susidoroti su kasdieniais darbais bei pareigomis. Tačiau kai mano protas nedirba, pradedu jausti, kad jis tuoj tuoj sprogs. Neseniai gydytojas man uždavė klausimą apie mano streso lygį. Jo nuostabai atsakiau, kad streso beveik nepatiriu. Vienintelis mano streso šaltinis – jausmas, kad man trūksta stimuliacijos. Kai nedalyvauju kokioje nors prasmingoje, sudėtingoje, įdomioje ar stimuliuojančioje veikloje, nuobodžiauju. Nuobodulį jaučiu kaip tuštumą. O tuštuma man savaime yra stresas.

Puikiai prisimenu vakarėlį, kuriame teko dalyvauti vidurinėje mokykloje. Mano klasės draugai klausėsi muzikos, kalbėjosi ir šoko. Aš sėdėjau prie rašomojo stalo, paniręs į knygos, kurią norėjau kuo greičiau pabaigti, – Williamo Shirerio „Trečiojo reicho iškilimas ir žlugimas“ („The Rise and Fall of the Third Reich“) – skaitymą. Turiu atiduoti deramą pagarbą klasės draugams: niekas man netrukdė. Tikriausiai nebūčiau prieštaravęs pokalbiui – su žmogumi, kuris perskaitė šią knygą. Bet tiesiog stovėti, plepėti, bendrauti – palikus knygą nebaigtą skaityti...? Man tai tiesiog negalėjo ateiti į galvą.

Negaliu savęs vadinti asocialia asmenybe. Man patinka bendrauti su žmonėmis – juk tai ir yra psichologo darbas. Tačiau psichologo pokalbiai su klientais labai skiriasi nuo, tarkime, kaimynų pokalbių prie kepsninės. Terapija yra naudingas užsiėmimas, kurio metu žmonės stengiasi pakeisti savo gyvenimą. Tokia veikla man patinka. Kas gali būti įdomiau nei dalyvauti kito žmogaus tobulėjime? Man daug sunkiau įsitraukti į veiklą, kuri nerodo kažkokių didelių užmojų. Pasiūlykite man atostogas, per kurias galėčiau pažinti naują kultūrą, sužinoti ką nors apie kieno nors kito istoriją, virtuvę, gyvenimo būdą, ir aš pasinaudosiu proga. Nusiųskite mane į paplūdimį, kuriame yra tik smėlis, saulė ir banglenčių sportas, ir aš ištversiu geras 30 minučių. Bet paskui norėsiu ką nors veikti.

Ką tai turi bendro su treniruotėmis ir fitnesu? Protu suvokiau, kad mano kūnas turi fizinių poreikių, kuriuos reikia patenkinti. Jaučiau, kad tapau mažiau energingas. Tai ėmė daryti įtaką mano produktyvumui. Kaip ir Maksvelo atveju, pasekmės turėjo susikaupti – kitaip nejaučiau poreikio keistis. Tačiau bėgimas bėgimo takeliu ar pratimai su svoriais man atrodė kaip prievolė. Todėl jų vengiau. Buvau atsidavęs produktyvumo idėjai, idėjai įveikti kokį nors reikšmingą iššūkį. Tokia veikla, kaip bėgimas gatve ar štangos kėlimai bicepsams, man atrodė labai tolima. Grynai emociniu lygmeniu tai atrodė kaip prievolė, kuri žadėjo daugiau nuobodulio nei pasitenkinimo.

Dabar svarbiausias klausimas: jei būtumėte mano psichologas, kaip bandytumėte man padėti? Kaip padėtumėte man pasitelkti motyvaciją, kad atgaučiau savo formą?

Čia ypač praverstų į sprendimus orientuota sistema, kurią taikėme Maksvelo, Chriso ir Džinos atveju. Aptikę probleminį modelį, pasistenkite rasti jam išimčių. Kokios buvo mano? Kokiose situacijose galėjau toleruoti įprastą veiklą – ir net ja mėgautis? Kada, atlikdamas įprastas kasdienes užduotis ar bendraudamas su žmonėmis, jaučiausi stimuliuojamas, gyvas?

Skenuodamas praeitį ir ieškodamas ryškių išimčių iš savo modelio, aptikau keletą situacijų, kai atlikdamas įprastą veiklą patyriau tikrą gilų rūpesčio ir ryšio jausmą. Kiekvieną rytą prieš išeidamas į darbą pasisveikinu su mūsų keturiomis katėmis, jas paglostau ir pamaitinu pusryčiais. Kiekviena katė turi savo pomėgius ir antipatijas. Kiekviena katė turi savo dubenėlį. Paruošiu keturis pusryčius ir paduodu joms po vienus – iš pradžių Naomi, tada Ginger, tada Mia, tada Mali. Tokia rutina man patinka. Buvimas šalia savo murkiančių draugų man yra geriausias būdas pradėti dieną. Taip pat esu pasirengęs valandų valandas praleisti vartydamas gyvenimo aprašymus ir skelbimus darbo svetainėse, jei tai padės vienam iš mano vaikų susirasti darbą. Kai kartu su jais peržiūrime gyvenimo aprašymus arba repetuojame darbo pokalbį, ne tik padedu jiems, kas savaime yra svarbu, bet ir kartu darome svarbų dalyką. Rutina man neatrodo rutina, kai jaučiuosi susijęs, kai kažką keičiu arba kai jaučiu, kad mano veikla turi gilią prasmę.

Tarkime, vienam iš mano vaikų reikia atlikti sudėtingą fizioterapiją, kad atsigautų po traumos. Mielai atliksiu pratimus kartu su savo vaiku. Stengsiuosi, kad sudėtinga terapija taptų bendra veikla. Tokioje

situacijoje niekada nevengčiau treniruočių, nes esu giliai įsipareigojęs savo vaikams. Man nekiltų problemų dėl atidėliojimo. Nejausčiau jokio emocinio pasipriešinimo, nes atsispirčiau nuo savo pagrindinių motyvų.

Būtent apie tai ir kalbama – apie pagrindinius motyvus. Maksvelo pagrindinė motyvacija buvo savęs įtvirtinimas. Tai padėjo jam atsisakyti bandymų nuspėti rinką ir sutelkti dėmesį į skalpingo maksimizavimą. Pagrindinė Džinos ir Chriso motyvacija buvo sukurti darnius namus savo vaikams. Tai paskatino juos stengtis pagerinti savo santuoką. Tam tikra prasme žmonės niekada nesikeičia: vietoj to jie randa naujų būdų išreikšti savo pagrindinius motyvus, kurie nustato jų gyvenimo temas. Į sprendimus orientuotas koučingas veikia tiek, kiek jam pavyksta katalizuoti šiuos naujus saviraiškos būdus.

Būna atvejų, kai juos pavyksta rasti ne per saviugdą ar oficialų koučingą, o per aklą bandymų ir klaidų procesą. Vieną ankstyvą rytą atidariau savo treniruoklių kambario duris, įleidau į vidų kates ir pradėjau mankštą. Kiekvieną treniruotės etapą baigdavau žaisdamas su savo murkiančiomis draugėmis. Buvo smagu; pastebėjau, kad skubu atlikti reikiamą skaičių pakartojimų, kad gaučiau atlygį – laiką, praleistą žaidžiant. Po kelių dienų katės priprato prie naujos rytinės rutinos. Dabar po pusryčių jos bėga tiesiai prie rūsio durų, pasiruošusios mūsų treniruotėms. Sukūrėme joms teigiamą įpročio modelį. Pasirodo, įpročių kūrimas yra vienas galingiausių pokyčių metodų.

Kodėl disciplina neveikia

Jei suprasite pagrindinės motyvacijos sąvoką, suprasite, kodėl įprasti motyvacijos metodai neveikia. Galime įkalbėti save sudaryti naujametinių pažadų sąrašą, bet jei jie nesutampa su pagrindiniais mus skatinančiais motyvais, laikui bėgant neišvengiamai atsisakysime juos vykdyti. Ar kas nors tikrai mano, kad afirmacijų kartojimas, dienoraščio vedimas ir kiti motyvavimo būdai gali mane įvilioti į treniruočių salę? Bet kokias įkvepiančias kalbas būčiau praleidęs pro ausis. Tačiau katės pasirodė galinčios tai padaryti. Jei turėčiau padėti savo vaikui reabilituotis, kiekvieną rytą mielai eičiau į sporto salę. Nes tai įtrauktų mano pagrindinę motyvaciją dirbti dėl kažko didesnio nei aš pats. Tai ne tik padėtų man įveikti atidėliojimą – tai jį panaikintų.

Pagrindinė išvada

Mes atidėliojame, kai bandome save priversti ką nors daryti. Vietoj to geriau leisti savo pagrindinei motyvacijai natūraliai vesti mus į priekį.

Treniruotės jau tapo įprasta mano ryto dalimi. Ir svarbia dalimi, nes dabar tai yra ir mano kačių rytinė rutina. Man nebereikia savęs drausminti, kad galėčiau treniruotis – bent jau ne daugiau, nei kad ryte nusiprausčiau po dušu ir apsirengčiau švariais drabužiais. Pati disciplinos sąvoka reiškia, kad mes bandome priversti save ką nors daryti. Mes suskaldome savo sąmonę: viena mūsų dalis sutinka su „reikia“, o kita bando „reikia“ paversti „noriu“. Ši kova paprastai baigiasi mūsų pralaimėjimu, nes „reikia“ neleidžia mums jaustis gerai; šis „reikia“ neatitinka to, kam esame įsipareigoję, kas apibrėžia mūsų gyvenimo sinusoidės viršūnes ir nuosmukius.

Tačiau jei susikursime įpročius, kurie įtraukia mūsų pagrindinius motyvus, pradėsime judėti kartu su savo emociniu srautu. Charlesas Dahigas šią dinamiką gražiai aprašė savo knygoje „Įpročio galia“ („The Power of Habit“). Supažindindamas skaitytoją su kognityvinės neurobiologijos tyrimais, jis

aiškina, kad smegenų dalys, kontroliuojančios mūsų įpročius, nėra vykdomieji centrai, atsakingi už mūsų mąstymą ir planavimą. Prisiminkite Kahnemaną ir jo mąstymo skirstymą į greitąjį ir lėtąjį mąstymą. Veikimas pagal planą ir veikimas pagal įprotį yra lėtojo ir greitojo modelių elgesio atitikmuo. Įpročiai leidžia mums parodyti palyginti sudėtingą elgesį mums naujose situacijose. Pavyzdžiui, jei ne įprotis, niekada nesugebėtume palaikyti rimto pokalbio vairuodami automobilį. Įprotis išlaisvina mūsų protą, kad galėtume sutelkti dėmesį į lėtesnę veiklą, kuriai reikalingi mūsų vykdomieji gebėjimai: planavimas, samprotavimas, analizė.

Dahigas aiškiai parodo, kad įpročių mūsų gyvenime yra daug daugiau, nei mes suvokiame. Grynai evoliuciniu požiūriu tai yra logiška: kuo labiau automatizuojame savo elgesį, tuo daugiau ribotų išteklių galime skirti einamosioms užduotims. Mūsų tradicinių bandymų „motyvuoti“ save problema yra ta, kad jais bandoma priversti mūsų vykdomąsias smegenis pakeisti mūsų įpročių smegenis. Daug perspektyvesnė strategija – keisti savo senus įpročius kuriant naujus. Galbūt alkoholikui ir neįmanoma mesti gerti su bičiuliais bare, tačiau įmanoma pakeisti šią veiklą kita, pavyzdžiui, pradėti leisti laiką su naujais draugais anoniminių alkoholikų grupėje. Kaip pastebėjau, atidėliojimo įprotis yra kurčias proto balsui, tačiau jį galima lengvai įveikti sukuriant naują įpročio modelį, pagrįstą mūsų giliu atsidavimu idėjai.

Štai kodėl treidingo psichologijoje populiarus disciplinos akcentavimas man atrodo netinkamas. Rašant šį skyrių, mano tinklaraščio TraderFeed įrašų skaičius viršijo 4000. Jau daugiau nei dešimtmetį kasdien skelbiu po naują įrašą! Tačiau tai darau ne todėl, kad esu drausmingas. Darau tai todėl, kad tai mano rytinis įprotis, paremtas giliu noru duoti naudos kuo didesniam skaičiui žmonių. Sukurdami tinkamus įpročius išvengsite savo asmenybės susiskaldymo. Poreikis kažkaip save disciplinuoti, kad darytumėte teisingus dalykus, išnyks savaime.

Taigi, kaip susikurti tinkamus įpročius? Dahigas aiškina, kad kiekvienas įpročio modelis turi signalą – kažką, kas išprovokuoja mus atlikti įprastą veiksmą, – ir atlygį, kurį gauname už jo atlikimą. Jei galime rasti sau naują rutiną, kuri susietų signalą su atlygiu, galime sukurti naują įpročio modelį. Geras pavyzdys – rūkalius, kuris, pajutęs norą rūkyti, vietoj to kramto nikotino gumą. Įprotis kramtyti kramtomąją gumą pakeičia įprotį rūkyti, o tai atveria kelią įpročiui kramtyti įprastą kramtomąją gumą... įpročiui kramtyti daržoves... ir taip toliau.

Orientacija į sprendimus veiksminga tuo, kad priverčia mus naudoti savo pagrindinius motyvus kaip naujų įpročių, susiejančių signalus ir atlygį, šaltinį. Prieš daugelį metų turėjau galimybę dirbti su medicinos studentu. Jis pasižymėjo išties išskirtiniu protu ir gebėjimais, tačiau vis tiek turėjo problemų studijuodamas. Jis kentėjo nuo sociofobijos – bet kokia socialinė situacija jam kėlė didžiulį diskomfortą. Klasėje jis gaudavo gerus pažymius, bet kai reikėdavo atlikti praktinį darbą su tikrais gydytojais ir pacientais, jį stabdydavo baimė. Atsipalaidavimo technikos ir kiti streso valdymo metodai nepadėjo. Kai jis atliko psichiatrijos praktiką, į jį kreipėsi grupė pacientų, kurie nerimavo dėl savo pažįstamos. Jie manė, kad jai vėl gali prasidėti depresija ir kad ji gali sau pakenkti. Jie norėjo įsitikinti, kad gydytojai neišrašys jos anksčiau laiko. Tai labai neramino studentą, todėl jis susirado pacientę, jos gydantį gydytoją ir surengė konsiliumą. Atrodė, kad jo nerimas išgaravo, o jį pakeitė nuoširdus rūpestis dėl pacientės, kuriai grėsė pavojus. Vos tik jis pažvelgė į socialines situacijas kaip į galimybę geriau pažinti kitus ir jiems padėti, nerimo reakciją pakeitė entuziazmas. Kovodamas su

nervingumu jis negalėjo pasiekti sėkmės. Tačiau kai jis pasitelkė savo pagrindinę motyvaciją – norą padėti kitiems – ji užgožė jo socialines baimes ir jis sugebėjo bendrauti.

Tai puikiai tinka treidingui: norėdami prisitaikyti prie besikeičiančių rinkų, turime rasti naujų būdų, kaip išreikšti stipriąsias puses, dėl kurių pirmiausia patekome į rinkas. Baimė „nukrypti nuo stiliaus“ yra paplitusi tarp portfelio valdytojų. Tačiau jei norime sėkmingai prisitaikyti prie rinkų, būtina nukrypti nuo savo stiliaus. Esmė – mūsų pagrindiniai motyvai – turi išlikti tie patys.

Tikslo paskirtis

Jei mūsų bandymai save kaip nors motyvuoti nėra pagrįsti mūsų pagrindiniais motyvais, mes iš esmės bandome priversti save būti tuo, kuo nesame. Jei koks nors kitas asmuo – viršininkas darbe ar kaimynas – bandytų priversti mus daryti tai, kas mums atrodo neteisinga, mes pasipiktintume, ir tai visiškai natūralu. Galėtume apsimesti, kad paklūstame, bet giliai širdyje su tuo nesutiktume. Tačiau jei įžvelgiame gilią prasmę ir tikslą, stengsimės jo siekti. Šis tikslo pojūtis turi svarbią psichologinę reikšmę: jis sutelkia mūsų energiją tarsi lęšis ir leidžia sutelkti išteklius, kurių paprastai nenaudojame.

Adamas Grantas savo pamokančioje knygoje „Imti ar duoti?“ pateikia įrodymų, kad žmogaus produktyvumas labai padidėja, kai jis siekia tikslo, pranokstančio jį patį. Kaip pavyzdį jis pateikia atvejį, nutikusį vienam skambučių centrui. Darbuotojai, kurie skambindavo žmonėms, siūlydami paaukoti pinigų labdarai, nuolat susidurdavo su atsisakymais. Darbuotojų ūpas toje įmonėje buvo prastas, o darbuotojų kaita didelė. Vieną dieną skambučių centro rutina buvo sutrikdyta parodant dešimties minučių pristatymą, kurią parengė žmogus, dėkojantis darbuotojams už jų skambučiais surinktas lėšas. Po to skambučių centro produktyvumo rodikliai šoktelėjo – ir taip išliko kelis mėnesius. Kupini įkvėpimo ir ryžto, darbuotojai ėmė suvokti savo darbą platesniu mastu. Jie nustojo kreipti dėmesį į kasdienę rutiną ir nuolatinius atmetimus ir susitelkė į kuo didesnį skambučių skaičių.

Įdomu tai, kad šis skambučių centras taikė standartinius darbuotojų skatinimo metodus, įskaitant pinigines premijas už gerus darbo rezultatus, tačiau tai mažai paveikė darbuotojų motyvaciją. Jie ėmė rimtai stengtis tik tada, kai savo darbe įžvelgė aukštesnį tikslą.

Prieš kelerius metus dirbau treidingo kompanijoje, kuri praeityje buvo labai sėkminga. Joje prasidėjo pelningumo problemos, kurios man sukėlė rimtą galvos skausmą. Tiesa ta, kad įmonės treiderių sudėtis pastaraisiais metais keitėsi nežymiai. Rinkose taip pat nebuvo jokių pokyčių – bent jau ne tokių rimtų, kad būtų galima paneigti sėkmingai dirbusių įmonės treiderių pranašumą. Situacija tapo aiškesnė, kai pasikalbėjau su valdytojais: kaip paaiškėjo, įmonėje pasikeitė generalinis direktorius ir vadovybė, o jos veiklą dabar griežtai kontroliavo siauras žmonių ratas. Valdytojai nebebuvo kviečiami į vadovybės susirinkimus. Apie šių susirinkimų rezultatus retai buvo informuojami tie, kurie turėjo prisiimti tiesioginę riziką. Buvo teigiama, kad visa tai daroma tam, kad treideriai galėtų visiškai susikoncentruoti į treidingą. Tačiau iš tikrųjų dėl to jie nusigręžė nuo savo įmonės. Susvetimėjimas pasireiškė tiek subtiliai, pavyzdžiui, kalbėdami apie įmonę treideriai sakydavo „jie“, o ne „mes“, tiek gana akivaizdžiai, ypač rizikos valdymo taisyklių pažeidimais. Tai nebuvo atviras maištas. Treideriai vis dar mėgo kompaniją. Jie tiesiog nebejautė, kad tai jų kompanija. Dabar tai buvo tik įmonė, kurioje jie dirbo. Sumažėjus pelnui (o kartu ir premijų dydžiui), lojalumas įmonei,

kuris ir taip buvo menkas, beveik išblėso. Keletas geriausių treiderių ir analitikų išėjo iš darbo, o tai taip pat turėjo neigiamą poveikį. Kai įmonė susisiekė su manimi, problema jau buvo nuėjusi per toli. Kadaise gyvybingą ir kūrybingą organizaciją dabar apėmė neviltis.

Savo darbe Grantas nustatė, kad tarp atsidavimo ir motyvacijos bei produktyvumo yra stebėtinai didelė koreliacija. Visiškai atsidavę įmonei vadovai didina darbuotojų lojalumą, o šie savo ruožtu tampa pozityviau nusiteikę klientų atžvilgiu. Įsivaizduokite, koks kitoks būtų minėtos treidingo kompanijos gyvenimas, jei ji taikytų tarnaujančio lyderio koncepciją. Jos esmė ta, kad veiksmingiausias vadovavimas grindžiamas pirmenybės teikimu darbuotojų poreikiams. Panagrinėkime tėvystę: tiek autoritariniai, tiek abejingi tėvai sukelia vaikų pasipiktinimą ir norą maištauti. Tačiau jei tėvai nuoširdžiai myli savo vaikus ir atiduoda jiems visą save, tikimybė, kad vaikai elgsis gerai, norėdami jiems įtikti, labai padidėja. Tarnaujantis lyderis pirmiausia išklauso, o tik paskui kalba. Jis įtraukia darbuotojus į sprendimų priėmimo procesą ir imasi aktyvių veiksmų, kad jie būtų patenkinti savo darbu. Jei ši treidingo įmonė būtų rėmusis šiais principais, iškilusios pelningumo problemos būtų tik suvienijusios jos treiderius. Jie būtų jautę, kad dirba siekdami svarbaus tikslo. Valdytojai būtų suvieniję jėgas ir ėmę generuoti idėjas vadovybei, kurios galbūt būtų padėjusios nukreipti išteklius į naujas rinkas ir strategijas. Tačiau taip neįvyko, nes nė vienas treideris netikėjo, kad vadovybė jo klausysis. Taip iš tiesų ir buvo. Neturėdama aukštesnio tikslo jausmo, organizacija prarado savo veržlumą, dėl kurio kadaise buvo sėkminga.

Vienas didžiausių pokyčių, kuriuos mačiau per savo karjerą, yra profesionalių įmonių perėjimas nuo individualaus treidingo formato prie komandinio formato. Anksčiau įmonių vadovai pirmenybę teikė „individualiems“ treideriams. Tai padėjo sumažinti grupinio mąstymo ir rizikos koncentracijos dėl persidengiančių pozicijų poveikį. Tačiau spartus informacijos gausėjimas ir interneto išteklių augimas lėmė, kad individualiems treideriams tapo nepraktiška išlaikyti informuotumą apie absoliučiai visus verslo aspektus. Prisitaikymui reikėjo suburti komandą. Darbas komandose suteikė valdytojams galimybę atlikti išsamesnius tyrimus, tvarkyti sudėtingesnius portfelius ir daugiau dėmesio skirti greitai besikeičiančioms situacijoms.

Atsiradus komandoms, treidingo salėse atsirado ir nauja motyvacinė dinamika. Pasikeitė dėmesio centras – dabar darbuotojai turėjo skirti dėmesio ne tik rinkoms, bet ir komandiniam darbui. Komandos nariai tapo atsakingi vieni už kitus: patyrę valdytojai globojo jaunesniuosius, jaunesnieji prisiėmė atsakomybę už sritis, nesusijusias su valdytojų specializacija. Kiekvienas komandos narys yra suinteresuotas kitų gerove ir pelningumu; juk jei komanda neuždirba pinigų, metų pabaigoje niekas negauna premijų! Geriausios komandos pasižymi priešinga dinamika nei pirmiau aprašytoje įmonėje. Kai verslas susiduria su sunkumais, bendro tikslo suvienytos komandos ima ypatingai stengtis, o nariai palaiko vieni kitus.

Pažangos ir gero treidingo laikotarpiais komandos nariai drauge švenčia sėkmę. Dėl komandinio darbo treidingas įgauna naują ir tam tikra prasme didesnę prasmę. Rūpinimasis vieni kitais tapo svarbiu rūpinimosi visu verslu būdu.

Žinoma, komandinis darbas tinka ne visiems. Ne visų pagrindiniai motyvai susiję būtent su komandiniu darbu. Tačiau Granto atradimai peržengia žmogiškųjų santykių ir sąvokos „Imti ar duoti?“ ribas. Pasirodo, žmonės yra efektyvesni, kai dirba dėl aukštesnio tikslo. Kartą dirbau su vieno nedidelio fondo treideriu. Be jokios abejonės, jis buvo vienas iš kūrybingiausių idėjų generatorių,

kokius man teko sutikti. Jis ne tik kasdien stačia galva nerdavo į tyrimus; jo tyrimai beveik visada būdavo nestandartiniai ir susiję su unikaliais rinkos aspektais. Vienu laikotarpiu, kai kiti jo įmonės treideriai buvo visiškai susikoncentravę į įvykius Japonijoje, jis visa galva gilinosi į pasirinkimo sandorių duomenis, ieškodamas būdų, kaip pasinaudoti atsiradusiu iškraipymu ir sudaryti santykinės vertės sandorius su asimetriniu rizikos ir grąžos profiliu. Jis nedirbo komandose ir nebendravo su kitais, nes tai blaškė jo dėmesį ir atnešė daugiau žalos nei naudos. Jis buvo laimingas atlikdamas savarankiškus tyrimus ir spręsdamas sudėtingas problemas, kad nustatytų paslėptus rinkos pranašumus. Jis niekada neturėjo problemų dėl treidingo drausmės – ne todėl, kad kasdien kartodavo afirmacijas ar sudarydavo išsamius darbų sąrašus, bet todėl, kad jo idėjos jam buvo tokios svarbios, kad jis niekada neleistų sau rizikuoti jomis dėl neapgalvotų sprendimų.

Vienu metu mūsų kūrybingasis treideris nusprendė padirbėti su įmonės treidingo treneriu. Jam užteko dviejų vizitų. Treneris pasiūlė jam standartinę sandorių sudarymo ir sekimo tvarką – grindžiamą „proceso“ sąvoka – neatsižvelgdamas į tai, kad reikšminga šio konkretaus treiderio proceso dalis buvo darbas siekiant išlaikyti aukštą kūrybiškumo lygį, reikalingą išskirtinėms treidingo galimybėms nustatyti. Treideris greitai suprato, kad standartizavimas atima iš jo darbo aplinkos deguonį: jam reikėjo visiškos laisvės diegti naujoves. Kol jis siekė prasmingo tikslo, jam nekilo problemų neatsilikti nuo nuolat besikeičiančių rinkų. Jam reikėjo naujovių, o ne reguliavimo.

Galite pagalvoti – palaukite, bet Dahigas teigia, kad pokyčių procesui reikia pertvarkyti įpročius. Ar tai nereiškia, kad rutinizacija ir reguliavimas yra būtini? Kaip galima išlaikyti savo kokybės kartelę, sąmoningai nesistengiant nuosekliai daryti teisingus dalykus teisingu būdu?

Kūrybingas treideris į šį tariamą prieštaravimą atsakė pačius tyrimus ir atradimus paversdamas rutina: jis sukūrė tvirtą, ilgalaikį procesą. Pagalvokite apie Emilį, kuriam pavyko pakeisti restoranų verslą. Reguliariai apklausdamas lankytojus, jis sugebėjo nustatyti jų pomėgius ir antipatijas. Stebėdamas gaunamos informacijos srautą, jis nuolat keitė meniu ir visą savo verslą. Lankstumą jis pavertė kasdienybe. Emiliui nereikėjo jokio būdo motyvuoti save keistis, nes jam atlygis buvo pats prisitaikymo procesas. Jis džiaugėsi galėdamas geriau pažinti savo klientus ir geriau tenkinti jų poreikius, nes tai reiškė judėjimą link jam brangaus tikslo.

Vienas iš dažniausių klausimų, kuriuos man užduoda treideriai, yra „Kaip prekiaujant nepasiduoti pernelyg didelėms emocijoms, ypač nuostolių laikotarpiais?“ Iš tiesų nuostoliai dažnai sukelia nusivylimą ar nerimą. Nusivylimo pasekmė – impulsyvūs sprendimai; nerimo pasekmė – paralyžius. Dėl abiejų šių priežasčių treideriai atsisako geriausių treidingo praktikų. Problema ta, kad treideriai nuostolius suvokia kaip grėsmę. Prasto rizikos valdymo atveju jie nuostolius suvokia kaip finansinę grėsmę. Prasto savęs valdymo atveju nuostolius jie laiko grėsme pasitikėjimui savimi ir savigarbai.

Tačiau įsivaizduokite kitą treiderį, kuris nuostolius priima išskėstomis rankomis. Šis treideris savo darbą atlieka remdamasis prielaida, kad kiekvienas nuostolis turi priežastį. Iš kiekvieno sandorio – gero ar blogo – galima išmokti svarbią pamoką. Nuostoliai gali pakeisti mūsų požiūrį į rinkas arba paskatinti analizuoti savo treidingą. Nuostoliai turi tikslą; jie gali padaryti mus geresniais treideriais, jei sugebėsime iš jų pasimokyti.

Žinoma, jei treideris sutinka su nuostoliais, tai nereiškia, kad jam patinka prarasti pinigus. Tačiau įprastų nuostolių jis nelaiko emocine grėsme. Kiekviename nuostolyje yra pelno – jei žinote, kaip mokytis iš nuostolių.

Nuostolių priėmimas turi papildomą privalumą: jis padės paversti sandorių analizę įpročiu, o tai pavers jūsų prisitaikymo procesą rutina. Jei nuolat nustatysime, ką darėme teisingai sudarydami gerus sandorius ir kaip galėjome pagerinti blogus, mūsų pastangos keistis taps orientuotos į procesą.

O lankstumas tampa mūsų rutina.

Negaliu nepabrėžti: negalėsite pasiekti ilgalaikės sėkmės treidinge ar investavime, jei nesikeisite kartu su rinkomis. Tačiau tobulėdami turite tapti geriausia to, kas jau esate, versija. Mes tobulėjame, kai dirbame su savo pagrindiniais motyvais ir stipriosiomis pusėmis – ir kai randame naujas aplinkybes, kuriose galime pritaikyti savybes, kurios daro mus unikalius. Pabandykite pakeisti save – ir pastebėsite, kad nuolat tenka kovoti su savimi... Ir stebėtis, kodėl jums trūksta disciplinos. Tačiau mums nereikia savęs stumti tikslo link, jei į priekį mus traukia mūsų pašaukimas. Tai ir yra tikslo paskirtis.

Prisitaikymo pavertimas rutina

Prisitaikymas prie pokyčių – tai procesas, su kuriuo susiduria įvairių laiko intervalų treideriai. Pokyčiai vyksta visą dieną: apimtys didėja ir mažėja, tendencijos tęsiasi ir apsisuka. Tačiau kartais pokyčiai paveikia ištisas karjeras. Ne taip seniai nusprendžiau ištirti, kas nutinka akcijų rinkai, kai nemažai akcijų atnaujina pastarųjų penkių dienų maksimumus. Iki 2013 m. buvo aiški tendencija grįžti prie vidurkio: daugumai S&P 500 akcijų užsidarius ties pastarųjų penkių dienų maksimumu, jų grąža per kitas penkias dienas buvo aiškiai mažesnė už įprastą. Tačiau nuo 2013 m. atrodė, kad penkių dienų stiprybės demonstravimas pradėjo dar labiau stiprinti akcijas – jos ėmė rodyti aiškius impulso požymius. Bėgo metai, centriniai bankai toliau vykdė nulinių palūkanų normų politiką, o investuotojų kapitalas tvirtai įsitvirtino akcijose. Pasikeitė esminis treidingo modelis. Treideriai, kurie daugelį metų didžiavosi, kad nesivaiko stiprių judėjimų, staiga atsidūrė nuošalyje nuo rinkos pakilimų.

Paprastas pavyzdys, kaip treideriai nesugeba prisitaikyti prie pokyčių, yra jų požiūris į stop loss išstatymą.

Treideriai stebėtinai dažnai stato stop loss už akivaizdžių palaikymo ir pasipriešinimo lygių arba fiksuotų kainų lygių, rodančių tam tikro dydžio korekciją nuo tam tikro didelio judėjimo – procentais arba pagal Fibonači. Ir, kiek galiu pasakyti iš savo patirties, šie stopų nustatymo metodai visada sukelia nusivylimą.

Viena iš priežasčių yra ta, kad rinkos dalyvių sudėtis nuolat kinta, o kartu su ja kinta ir apimtys. Pavyzdžiui, SPY (populiaraus biržoje prekiaujamo fondo, skirto indeksui S&P 500) apimtis kiekvieną dieną labai skiriasi. Šiuo metu SPY vidutinė apimtis per pastaruosius metus yra šiek tiek daugiau nei 122 mln. akcijų, o standartinio nuokrypio vertė yra beveik 43 mln. akcijų. Kodėl svarbu atsižvelgti į šį kintamumą? SPY apimties ir jo ATR koreliacija per praėjusius metus buvo 0,82 – įspūdingas rodiklis. Tai reiškia, kad daugiau kaip 64 % dienos kainos pokyčių kintamumo lėmė apimties pokyčiai.

Jei pagalvosite, tai turi prasmę. Dienomis, kai apimtis didelė, rinkoje atsiranda papildomų dalyvių – dažniausiai spekuliantų, prekiaujančių tam tikra rinkos kryptimi. Jų koncentruotos pozicijos turi daug didesnę galimybę išjudinti rinką negu rinkos formuotojai, prekiaujantys ir pirkimo, ir pardavimo sandoriais. Mažos apimtys reiškia, kad dabar rinkoje yra palyginti nedaug spekuliantų, todėl didelio judėjimo tikimybė nėra tokia didelė. Fiksuoto stopo išdėstymo metodai niekaip neprisitaiko prie nuolatinių rinkos spekuliantų aktyvumo pokyčių. Kai padidėja apimtys, padidėja volatilumas, o stopus dažnai išmuša atsitiktinis rinkos triukšmas. Kai apimtys išsenka, volatilumas sumažėja, ir kaina nepasiekia take profit lygio. Prisitaikantis treideris turi turėti metodą, pagal kurį nustatytų dabartines rinkos sąlygas atitinkančius take profit ir stop loss. Bet koks universalus metodas bus nepakankamai veiksmingas, kai rinkos sąlygos pasikeis.

Pagrindinė išvada

Neužtenka stabilumo, turite būti stabiliai lankstūs.

Kaip rašiau savo TraderFeed tinklaraštyje, vienas iš būdų išlaikyti prisitaikymo galimybes – stebėti dabartinę volatilumo medianą ir nuolat skaičiuoti tikimybę pasiekti konkrečius tikslus, esančius aukščiau ir žemiau dabartinės kainos, remiantis dabartinės dienos volatilumo mediana. Treidingo metu adaptyvūs treideriai gali reguliariai lyginti dabartinės sesijos apimtis su tam paros laikui būdinga apimčių mediana. Jei apimtys yra didesnės nei pastaruoju metu, galime tikėtis didesnių rinkos pokyčių ir nustatyti šiek tiek tolimesnius tikslus. Tačiau tai darydami turime naudoti platesnius stopus, taigi ir mažesnes pozicijas. Ir atvirkščiai, jei treidingas šiandien ramesnis nei pastaruoju metu šiuo paros metu, turėtume naudoti konservatyvesnius tikslus ir stopus. Šio požiūrio raktas yra Bajeso mąstymo atmaina. Gavę kiekvieną naują rinkos stebėjimų rinkinį, iš naujo įvertiname apimtį ir volatilumą. Netaikant tokio prisitaikymo prie rinkos dalyvių pokyčių metodo, lengva prarasti pelną, kai treidingas tampa aktyvesnis, ir uždirbti per mažą pelną, kai rinka sulėtėja ir kaina nebesiekia take-profit. Ir viena, ir kita gali sukelti nusivylimą, dėl kurio vėliau prekiauti gali būti dar sunkiau.

Išstatant stopus pagal volatilumo principą svarbu yra anksčiau minėtas proceso tipas: lankstumą paversti rutina, kad pokyčių procesas – gebėjimas prisitaikyti – taptų įpročiu. Tai labai svarbus pokytis: treideris, kuris koreguoja tikslus ir stopus pagal tikėtinus rinkos svyravimus, demonstruoja ir drausmę, ir lankstumą. Kaip ir Emilio atveju, geriausi treiderių procesai yra tie, kurie iš anksto apima lankstumą. Jei išsiugdysite įpročius, padedančius laiku pastebėti besikeičiančias sąlygas ir prie jų prisitaikyti, galėsite vienu metu pasiekti ir orientaciją į procesą, ir lankstų prisitaikymą.

* * *

Yra vienas pratimas, kuris, mano manymu, labai naudingas treideriams, – sudaryti savo treidingo proceso schemą. Į ją turėtų būti įtraukta viskas – nuo idėjų generavimo iki sandorių vykdymo ir pozicijų valdymo. Nėra jokių fiksuotų parametrų: srauto schema gali būti tokia paprasta arba tokia sudėtinga, kokios reikia konkretaus treiderio sprendimų priėmimo procesui iliustruoti.

Paprastai, žiūrint į tokias schemas, į akis krinta dvi savybės. Pirmoji yra linijiškumas. Kai kurios srauto diagramos būna gana tiesinės: pradedama nuo taško A, einama iš taško A į tašką B, iš taško B į tašką C ir t. t., beveik tiesia linija. Kitose schemose pilna kilpų ir sąlygų „jei ir tada“: jei rinka padarys X, aš padarysiu Y. Jei rinka nepadarys X, vengsiu daryti Y ir vietoj to darysiu Z. Neretai į srautų schemas su daugybe atšakų ir kilpų įtraukiamos ne tik pirkimo ir pardavimo, bet ir rizikos valdymo taisyklės.

Neseniai dirbau su treideriu, kurio srautų schemoje buvo daugybė atšakų, apibūdinančių pozicijų papildymą ir laipsnišką jų uždarymą. Jis sukūrė išsamų veiksmų planą, kuriame atsižvelgta ir į galimybes, ir į riziką. Jis turėjo daug daugiau kelių į pelningumą nei treideris, turintis paprastą linijinę srautų schemą – iš dalies dėl to, kad pozicijų valdymą pavertė svarbia savo pranašumo dalimi.

Antroji srautų schemų savybė, kuri paprastai krinta į akis, yra tai, kas slypi cikluose ir sąlygose. Kai kurių treiderių šakos skirtos pirkimams, pardavimams, pozicijų laikymui ir susilaikymui nuo treidingo. Kitiems schema yra ne tik schema, bet ir viena į kitą įterptų schemų rinkinys.

Viena šaka veda į poschemę, kurioje aprašomas ilgalaikis treidingas pagal trendą; kita šaka veda į atskirą sprendimų medį, skirtą trumpalaikiam taktiniam treidingui. Treideris tarsi sako: vienomis sąlygomis esu vieno tipo treideris, kitomis sąlygomis – kito tipo treideris. Mano senas pažįstamas turi vadinamąją „pagrindinę strategiją“, skirtą treidingui akcijų indeksais. Tačiau kai rinkos sąlygos yra nepalankios jo požiūriui, jis pradeda ieškoti treidingo galimybių atskirose akcijose. Blokinė schema, sudaryta iš kelių blokinių schemų, gali apimti daugybę būdų laimėti vienu metu, o ne vieną strategiją, kuri reikalauja visapusiško rinkos bendradarbiavimo.

Įsivaizduokite tokį kontrastingą vaizdą: vienoje pusėje yra tiesinė blokinė schema, kitoje – labai išsišakojusi blokinė schema su daugybe mazgų ir kelių. Kaip manote, kuri iš jų priklauso adaptyviam treideriui?

Ar treideriai ir investuotojai gali patys visiškai susipainioti, pernelyg komplikuodami savo požiūrį? Neabejotinai! Trumpalaikių intuityviųjų treiderių srautų schemos paprastai būna mažiau diferencijuotos nei investuotojų, kurie prekiauja ir pirkdami, ir parduodami. Tai, kas „skalperį“ gali atitraukti nuo jo pranašumo – modelių atpažinimo, ilgalaikiam investuotojui gali būti absoliučiai būtina vertinimo proceso dalis. Vis dėlto, kiek galiu pasakyti iš patirties, net ir sėkmingi trumpalaikių sandorių treideriai savo procesuose praktikuoja tam tikrą diferencijavimą – lankstumą – vien dėl to, kad neprekiautų vienodai ramiose ir aktyviose arba trendų ir diapazonų rinkose. Visiems vienodi metodai gerai veikia tik visiškai statiškose rinkose. Tačiau kai keičiasi koreliacija, volatilumas ar kryptingumas, Prokrusto metodas neišvengiamai duoda neoptimalius rezultatus.

Pagalvokite apie Emilį, mūsų pradininką, restorano savininką. Paaiškėtų, kad jo srautų schema pilna detalių, apibūdinančių sąlygas, kuriomis jis siūlo klientams konkrečias vietas, patiekalus ir pan. Jo šūkis „Kasdien vis naujas restoranas“ pabrėžia jo siekį lanksčiai prisitaikyti prie klientų poreikių. Sumanūs treideriai, su kuriais man teko dirbti, buvo panašūs į Emilį. Skirtingose rinkose jie prekiavo skirtingai. Kaip jie išreikšdavo savo idėją: valiutomis ar fiksuoto pajamingumo priemonėmis? Ar jie laikytų poziciją tikėdamiesi ilgalaikės tendencijos, ar rinktųsi taktiškai fiksuoti pelną pasinaudodami pjūklo formos kainų svyravimais? Geri treideriai randa daugybę būdų laimėti. Kaip jie skiriasi nuo pradedančiųjų, kurių sprendimų priėmimo procesas apsiriboja keletu mechaninių „setapų“!

Alternatyvų atšakų, skirtingų taktikų ir strategijų skaičius schemoje atspindi, kiek treideris sugeba integruoti lankstų prisitaikymą į savo tvirtą, pasikartojantį ir rutininį metodą. Problemos prasideda tada, kai rinkos lankstumas viršija mūsų procesų lankstumą.

* * *

Pabandykite atlikti srautų schemos pratimą: pirmiausia pažymėkite savo požiūrį į treidingo idėjų generavimą, tada sprendimus, kuriuos priimate nustatydami, kaip ir kada tas idėjas paverčiate tikraisiais sandoriais. Į schemą įtraukite, kaip vertinate savo rizikos ir pelno santykį. Schemoje taip pat turėtų būti nurodytas jūsų pasiruošimas treidingo dienai ir jūsų treidingo analizės metodas. Pasistenkite, kad jūsų srautų schema būtų kuo išsamesnė – tokia išsami, kad atsitiktinis skaitytojas pagal ją galėtų atkartoti didelę dalį jūsų metodo.

Kiek išsami yra jūsų srautų schema? Kiek alternatyvių pelno gavimo metodų joje pasirodė esą? Kaip gerai joje susistemintos situacijos, kuriomis neturėtumėte prekiauti? Kaip gerai schemoje užfiksuotas procesas geba prisitaikyti prie besikeičiančių rinkos sąlygų?

Jei paaiškėjo, kad jūsų procesui trūksta lankstumo ir gebėjimo prisitaikyti popieriuje, ar galite tikėtis, kad kovos įkarštyje jis pateiks jums perspektyvių alternatyvų? Geros futbolo komandos parengia daugybę žaidimo instrukcijų su įvairiais perdavimais ir perėjimais, o paskui lanksčiai jas naudoja aikštėje, atakuodamos silpnąsias varžovų gynybos vietas. Mūsų pačių veiksmų planai turėtų būti tokie pat lankstūs.

Treiderių disciplinos apribojimai

Ko gero, tik viena dogma populiaresnė tarp treiderių ir treiderių mentorių nei rekomendacija agresyviai prekiauti pagal setapus, kuriais „pasitikite“, ir tai yra idėja, kad sėkmė treidinge yra išskirtinės disciplinos rezultatas. Viena vertus, tai logiška: jei pelningą metodiką taiko daug treiderių, didžiausią grąžą gaus tie, kurie ištikimiausiai laikosi tos strategijos taisyklių.

Štai čia ir slypi problema. Kaip ironiškai pastebėta Despair.com plakate, stabilumas naudingas tik tuo atveju, jei nesate pralaimėtojas. Būna, kad rinkos pasikeičia ir treideriai, patys to nesuprasdami, pradeda elgtis neteisingai – panašiai kaip Džo. Tokiu atveju išskirtinė disciplina gali lemti tik blogus rezultatus. Įsivaizduokite, kad efektyvumo treneris įtikinėja mobiliųjų telefonų bendrovę būti disciplinuotą ir toliau gaminti mygtukinius telefonus – vartotojams pamišus dėl jutiklinio ekrano įrenginių su lanksčiomis grafinėmis sąsajomis. Disciplina yra gerai, kai darote tai, kas pasiteisina. Tačiau kai status quo nustoja veikti, prisitaikymas tampa nauja disciplina.

Paimkime kitą pavyzdį iš treidingo. Prieš daugelį metų pastebėjau, kad pelningiausiai prekiauju rytinėmis valandomis. Analizė parodė, kad po tam tikros valandos mano gebėjimas nuosekliai uždirbti pinigų mažėjo. Tai paskatino mane sutelkti dėmesį į pasiruošimą ir treidingą geriausiomis valandomis, sumažinant savo dalyvavimą rinkose vėlesniais ir lėtesniais laikotarpiais. Tačiau neseniai atradau, kad mano rytiniai sandoriai nebeveikia taip, kaip anksčiau. Nepaisant viso mano nuoseklumo ir drausmės, jie man nebeduodavo pastovaus pelno. Šis pastebėjimas ir nusivylimas, kai iš pažiūros geri sandoriai baigdavosi nuostoliais, paskatino mane atidžiau pažvelgti į rinkos elgseną atsižvelgiant į paros laiką. Pastebėjau, kad daugelis mano lauktų rinkos pokyčių vyko Europos ir Azijos treidingo sesijų metu, o ne įprastomis JAV sesijos valandomis. Tuo metu, kai pradėjau prekiauti, mano tikėtini judėjimai jau buvo įvykę ir rinka ruošėsi natūraliai korekcijai. Paprasčiausiai pasikeitė likvidumo pasiskirstymas laike. Tai siejau su didėjančia „makro“ treiderių globalizacija ir naujais tarptautiniais įvairių aktyvų ryšiais.

Ši hipotezė paskatino mane ištirti santykinę „makro“ ir kryptinių treiderių įtaką pasaulio rinkoms. Po kelių nesėkmių man pavyko pasiekti pažangos stebint aktyvų klasių bendrą judėjimą (mastą, kuriuo skirtingose rinkose vienu metu vyksta identiški judėjimai). Taip pat galėjau įvertinti akcijų polinkį daryti kryptingus judėjimus, nustatydamas, kokiu mastu didesnės nei vidutinės apimties srautai daro įtaką Bid ir Offer pasiūlymams. Naudodamas paprastą metriką, pagal kurią buvo atsižvelgiama į pinigų srautus ir bendrus aktyvų judėjimus, galėjau numatyti savo įėjimus, remdamasis tuo, kaip juda rinkos, o ne laikrodžio rodyklėmis. Rytai ir vėl buvo pelningiausias dienos metas – tik dabar mano rytai prasidėdavo 3 val. ryto JAV rytų pakrantės laiku! Rinkos pokyčiai, kurių tikėjausi, vyko Londono, o ne Niujorko atidarymo metu.

Jei būčiau užsispyręs laikytis disciplinos, būčiau išanalizavęs savo geriausius modelius ir pradėjęs prekiauti tik pačiais patikimiausiais. Tačiau iš tikrųjų man reikėjo kitokios disciplinos: tokios, kuri priverstų mane žengti žingsnį atgal ir iš naujo įvertinti savo rinkos pranašumą. Norėdamas išlaikyti sėkmę, turėjau susitaikyti su savo nesėkmėmis ir ribotumu. Prisitaikymui reikia nuolankumo ir atvirumo, o ne mačo būdingo įsitikinimo ir pasitikėjimo savimi. Žvelgiant iš šios perspektyvos, mano nusivylimas nebuvo problema: jis nešė emocinę informaciją. Jo buvimas man sakė, kad einu klaidingu keliu.

Pagrindinė išvada

Nusivylimas – prisitaikymo motina.

Tradicinė treidingo psichologija mėgsta aprašyti, kaip emocijos trukdo treidingui. Žvelgiant iš šios perspektyvos, drausmės esmė – sumažinti emocijas treidingo proceso metu. Tačiau tokios situacijos, kaip aprašytoji, rodo, kad trikdančios emocijos turi potencialią informacinę vertę: dažnai kognityvinis ir emocinis nestabilumas yra ryšio su rinkomis praradimo pasekmė, o ne priežastis. Taip elgdamiesi treideriai dažnai patenka į užburtą ratą: nelankstus treidingas pasikeitus rinkoms lemia nuostolius, šie sukelia nusivylimą, o jis lemia dar prastesnį treidingą ir dar didesnius nuostolius. Jei esate sumanus treideris, kuris praeityje džiaugėsi pastoviais rezultatais, bet pastaruoju metu pradėjo jausti nusivylimą, pagalvokite – ar nesusiduriate su ta pačia problema kaip restorano savininkas, pardavęs savo verslą Emiliui? Ką daryti, jei rinka, kuri anksčiau jums nešė pinigus, dabar yra visiškai kitokia? Tokiu atveju darbas su disciplina tikriausiai neatneš jums reikšmingų rezultatų. Disciplina padeda mums drąsiau kopti sėkmės kopėčiomis, tačiau ji negarantuoja, kad mūsų kopėčios atremtos į tinkamą pastatą.

* * *

Grįžkime prie minties, kad bet kurią rinką galima laikyti tendencijos komponento ir vieno ar daugiau cikliškesnių komponentų suma. Kai iš rinkos laiko eilutės pašalinsime trendą, bet kuriuo stabiliu retrospektyvos laikotarpiu tampa ne taip sunku nustatyti dominuojančius ciklus. Stabilus (stacionarus) laikotarpis yra toks, kai stebima stabili elgsena. Jeigu mūsų nagrinėjamas laikotarpis apima labai įvairias rinkos sąlygas – akcijų atveju pavyzdys galėtų būti 2008 ir 2014 m. – mes lyginsime obuolius su apelsinais. Prieš pradėdami ieškoti dėsningumų ar taisyklių, kurių laikosi rinka, turime rasti stabilų laikotarpį, kurį galėtume analizuoti. Labai dažnai treideriai priderina sistemas prie nestacionarių rinkų. Jie ieško universalių modelių, kurie veikia skirtingose rinkose, net ir tose,

kurios labai skiriasi viena nuo kitos. Tačiau esant stacionariam režimui turime galimybę nustatyti, kuri kainų pokyčių dalis yra tendencija, kuri – ciklinis elgesys, o kuri – nepaaiškinamas triukšmas.

Kartą su manimi susisiekė patyręs treideris vardu Orenas – jis pradėjo prarasti pinigus po volatilumo sumažėjimo. Jis buvo susirūpinęs, kad patiria nuostolių ir iš dienos sandorių, ir iš svingo pozicijų. Setapai, kurie praeityje gerai veikė, dabar atsidūrė ties nenuostolingumo riba. Jis priėmė išmintingą sprendimą sumažinti savo pozicijų dydį, kad apsaugotų savo sąskaitą nuo galimos šio nepalankaus laikotarpio žalos. Tačiau savaitėms virstant mėnesiais, jis vis labiau nusiminė, svarstydamas, ar senoji rinka „sugrįš“. Kiekvieną dieną jis drausmingai sudarinėjo sandorius ir kiekvieną dieną atsakingai vykdė savo planus – tik tam, kad ir toliau trypčiotų ties nenuostolingumo riba.

Išanalizavau jo pagrindinę rinką ir aptikau aiškų kilimo trendą, kurį papildė dominuojantis 20–30 dienų trukmės ciklas. Šiai rinkai optimali treidingo strategija nebuvo nei dienos, nei svingo treidingas. Jos sąlygoms geriausiai tiko strategija, apimanti pagrindinę pirkimo poziciją, kuri fiksuojama mėnesio viršūnėse ir didinama ties mėnesio įdubimais. Orenas bandė prekiauti dienos judėjimais ir savaitiniais svingais, tačiau jam nuolat trukdė ilgalaikiai kryptingi judėjimai. Tai sukėlė nusivylimą, dėl kurio jis ėmė kovoti su rinka. Jis nuolat kartojo, kad „kaina jau seniai turėjo atsitraukti“. Jis ne tik nebuvo sinchronizuotas su rinka – jis taip pat kovojo su trendu. Nors Orenas buvo prisitaikantis treideris, jo prisitaikymo galimybės buvo ribotos. Kai rinkos judėjimas peržengė svingo treidingo ribas, jis nesugebėjo prie jo prisitaikyti.

Galiausiai Orenui pavyko prisitaikyti, tačiau įdomu, kad tam jis turėjo visiškai pakeisti rinką. Jis atrado kelias prekių rinkas, kurios gerai judėjo jo naudojamais laiko intervalais, ir jose rado keletą pagrindinių modelių. Susidūręs su neatitikimu tarp jo rinkos siūlomų galimybių ir jo įgūdžių bei interesų, jis išlaikė savo pagrindines stiprybes ir rado rinką, kuri geriau atitiko jo trumpalaikių sprendimų priėmimo procesą. Jis suprato, kad negali pakeisti savo pagrindinio pažinimo stiliaus. Taigi jis pats sau susirado rinkas, kuriose jo įgūdžiai atsipirkdavo.

Emocinis intelektas treidinge

Savo pirmojoje knygoje kalbėjau apie „treidingą nuo sofos“: rinkos niuansus galite skaityti taip pat, kaip skaitote kitų žmonių verbalinius ir neverbalinius signalus. Tiesa, tam reikia tam tikro emocinio intelekto lygio. Svarbus jo komponentas – gebėjimas atidėti į šalį savo poreikius bei išankstines nuostatas ir iš tiesų atsiverti gaunamiems signalams. Šia prasme emocinis intelektas gali būti laikomas tam tikra lankstumo forma, nes jis leidžia pritaikyti savo mintis ir veiksmus prie pasikeitusios bendravimo tėkmės.

Terapijoje negalima reaguoti į visus klientus vienodai. Trapi gedinti asmenybė, alkoholikas, neigiantis savo problemą, karjerą norintis pakeisti vadovas – kiekvienam iš jų reikia skirtingo bendravimo stiliaus. Tėvams tai pažįstama: būna, kad vienas vaikas gerai reaguoja į „griežtą meilę“, o kitas palūžta nuo vieno griežto žvilgsnio.

Aukštas emocinio intelekto lygis leidžia pritaikyti bendravimo metodus prie auditorijos – žinoma, jei norite ją paveikti. Tačiau tam pirmiausia reikia klausytis, o tik paskui kalbėti. Kitaip tiesiog negalėsite taip prisitaikyti.

Visi turime patirties su žmonėmis, kurie kalba mums, o ne su mumis. Kartais galima pastebėti, kad jie pradeda formuluoti savo repliką jums dar nebaigus kalbėti. Jų noras pasisakyti yra toks stiprus, kad trukdo bendrauti. Jie savo poreikius iškelia aukščiau kitų žmonių poreikių, dėl to yra itin neveiksmingi – kaip pardavėjai, tėvai ir romantiški partneriai.

Treideriai, praktikuojantys nelankstų požiūrį į rinkas, nelabai skiriasi nuo egocentriškų žmonių, kurie per biuro vakarėlį užspeičia kolegas į kampą, kad išsikalbėtų. Jie stengiasi primesti savo požiūrį pašaliniams ir nuolat pamokslauja apie politiką, ekonomiką, grafikų modelius ir egzotiškas rinkos teorijas. O kai rinka siunčia savo žinią, pavyzdžiui, peržengia diapazono ribą, kai padidėja volatilumas ir didėja institucinių kompanijų dalyvavimas, į savo nuomonę susikoncentravę treideriai jos negirdi. Pažįstu treiderių, kurie per užsitęsusią bulių rinką atkakliai laikėsi meškų pozicijos. Jie nekreipė dėmesio į akivaizdžius rinkos stiprėjimo požymius, o susitelkė į nusivylimą, kurį sukėlė „manipuliavimas rinka“!

Ar galite įsivaizduoti gydytoją, kuris apsėstas savo mėgstamų diagnostinių prielaidų ir ignoruoja akivaizdžius simptomus? Toks gydytojas būtų pagrįstai apkaltintas aplaidumu. Emocinio intelekto stoka lemia neišmintingą – ir tiesiog pavojingą – medicinos praktiką. Treideriai neprivalo atsiskaityti gydytojų komisijoms; jų pačių treidingo rezultatai yra objektyvios tikrovės nuosprendis. Nuostoliai yra skausmingi, bet jie turi priežastį. Dažnai jie yra galimybė sužinoti, ką turime daryti, kad prisitaikytume prie dinamiškų rinkų.

Dažnai girdime patarimą, kad kiekvienas treideris turėtų susikurti savo treidingo stilių – tokį, kuris atitiktų jo asmenybę. Šiame pastebėjime yra tam tikros išminties – apie tai kalbėsime šiek tiek vėliau, kai aptarsime stipriąsias puses, – tačiau iš tiesų vienas iš pagrindinių pastebėjimų, prie kurio priėjo Jackas Schwageris savo knygų serijoje „Rinkos magai“, yra tas, kad skirtingi sėkmingi valdytojai yra skirtingos asmenybės, tačiau visi jie savo požiūryje į rinkas naudoja išskirtines savybes. Mano minėtas treideris Orenas yra geras pavyzdys. Jis randa rinkas, kuriose gali prekiauti ir išnaudoti jo informacijos apdorojimo įgūdžius. Tačiau idėja, kad reikia prekiauti pagal savo charakterį, turi trūkumų, kaip ir idėja apie disciplinos svarbą arba paplitęs įsitikinimas, kad reikia keisti sandorio dydį, atsižvelgiant į savo pasitikėjimą sandorio signalu. Kaip matėme iš Oreno pavyzdžio, jei asmuo laikosi fiksuotos treidingo strategijos, pagrįstos jo asmeninėmis išankstinėmis nuostatomis, tai savaime gali būti emocinio intelekto trūkumo požymis. Ankstesnis restorano savininkas, pardavęs savo verslą Emiliui, taip pat „prekiavo pagal savo charakterį“: jis darė tai, kuo tikėjo. Deja, rinkos yra prasta savęs įtvirtinimo priemonė; joms nerūpi mūsų charakteriai ir polinkiai.

Pagrindinė išvada

Svarbu prekiauti atsižvelgiant ne tik į savo, bet ir į rinkos charakterį.

Tarp mano pažįstamų sėkmingų treiderių tie, kurie prekiauja žaliavų ir obligacijų rinkose, yra ypač gerai prisitaikę prie dabartinės rinkos aplinkos. Centriniai bankai dažnai agresyviai didina arba mažina palūkanų normas. Dėl to atsiranda gerų galimybių sudaryti paprastus kryptinius sandorius dėl atskirų šalių fiksuoto pajamingumo priemonių. O kartais centriniai bankai visame pasaulyje daro pauzę – tokiu atveju būsimus veiksmus arba neveikimą diktuoja skirtingų šalių stiprybės ir silpnumo dėsningumai. Tokiais laikotarpiais ypač veiksmingi tampa „santykinės vertės“ sandoriai, kai treideriai gauna pajamas iš didesnės vienos šalies palūkanų normos, o šią poziciją finansuoja šalies, kurioje

pagrindinė palūkanų norma mažesnė, priemonėmis. Tiesiog naftos pirkimas konfliktų Artimuosiuose Rytuose laikotarpiais gali būti toks pat geras sandoris. Nesant ryškių makroekonominių tendencijų, gerai pasiteisina spredų treidingas pagal sezonines ir orų tendencijas. Tai, kaip treideris ekspertas pasinaudoja rinkos galimybėmis, keičiasi priklausomai nuo rinkos galimybių. Emocinis intelektas leidžia perskaityti esamą galimybių rinkinį ir pajusti rinkos modelių pokyčius, todėl treideris gali lanksčiai pritaikyti savo treidingo stilių. „Perpildytoje“ rinkoje, kai kainų judėjimas tampa pjūklinis, jis gali naudoti trumpalaikį ir oportunistinį stilių. O kai pozicijos išsilygina ir pradeda ryškėti naujos tendencijos, jo treidingas tampa labiau ilgalaikis ir teminis.

Kalbant apie santykius, emocinis intelektas reiškia žinojimą, kada priartėti, o kada atsitraukti, kada kalbėti, o kada klausytis. Jei išstudijuosime aukšto emocinio intelekto lygio treiderio treidingo istoriją, rasime aktyvaus treidingo ir ramybės laikotarpių. Rasime laikotarpių, kai jis labai rizikavo, ir laikotarpių, kai prekiavo atsargiai. Rinkos nėra vienodos: vienose yra daugiau galimybių, kitose – mažiau. Sąmoningas treideris supranta, kada prasideda „jo rinka“, ir pereina į galimybių paieškos režimą. Sąmoningas treideris taip pat supranta, kada „jo rinka“ išnyksta. Tokiu atveju jis sutelkia dėmesį į kapitalo išsaugojimą. Prieš daugelį metų turėjau galimybę dirbti su treideriu, kuris beveik ištisus metus prekiavo itin atsargiai – dėl, jo teigimu, tuo metu sudėtingų rinkų. Tačiau iškilus politinėms problemoms Europos periferijoje, jis radikaliai pakeitė savo požiūrį ir pradėjo prekiauti daug agresyviau. Vos keliais sandoriais jis užsitikrino padorų metinį pelną.

Žinoma, nėra be galo lanksčių treiderių. Neįmanoma prekiauti visose rinkose visais būdais. Tačiau turime nepamiršti, kad rinkos niekada nebūna visiškai statiškos. Yra vienas naudingas pratimas: nustatykite savo pelningiausius ir nepelningiausius laikotarpius per pastaruosius kelerius metus, o tada išstudijuokite, kokia buvo rinka tais laikotarpiais. Tikriausiai jūsų pelningais ir nuostolingais laikotarpiais rinka prekiavo skirtingai. Pavyzdžiui, dažnas trumpalaikių treiderių dėsningumas yra tas, kad jie uždirba pinigus didelio volatilumo laikotarpiais ir praranda pinigus mažo volatilumo laikotarpiais. Tai paaiškinama tuo, kad tarp trumpalaikių strategijų didelę dalį sudaro impulsinės strategijos – kad sandoris atneštų treideriui pelno, rinka turi stipriai judėti. Svarbus šių treiderių prisitaikymo žingsnis – nustatyti, kaip jie gali uždirbti pinigų ramesniais laikotarpiais. Galbūt mažo volatilumo aplinkoje jie turėtų pailginti sandorio laikymo laikotarpį ir kantriau laukti, kol pasireikš laukiami judėjimai. Arba galbūt jie turėtų stebėti, kaip instrumentai juda vienas kito atžvilgiu, ir statyti ant perbalansavimo, kai mažo volatilumo aplinka sutrikdo pusiausvyrą. Nuostolingų laikotarpių buvimas dažnai padeda sutelkti dėmesį į būtinybę atsinaujinti. Aukšto emocinio intelekto lygio treideris į nuostolius žiūri kaip į svarbią pamoką, o ne grėsmę.

* * *

Iš kitų mano pažįstamų treiderių Džefas išsiskyrė tuo, kad sugebėjo savo emocinį intelektą paversti rinkos pranašumu. Jis sukūrė rutininį metodą, kaip nustatyti akcijas, kuriomis per rinkos atidarymą prekiaujama neįprasta apimtimi arba diapazonu. Daugelis šių impulsinių akcijų pritraukdavo treiderių bendruomenės dėmesį. Džefas naršė Twitter, StockTwits ir populiarias treidingo svetaines, ieškodamas tikerių, kurie sukeldavo stipriausias minios emocijas. Jį domino tik tos akcijos, kuriose dalyvavo kuo daugiau treiderių.

Jis manė, kad treiderių bendruomenė linkusi pernelyg audringai reaguoti, o tai sukuria pelningas galimybes įeiti priešinga kryptimi. Kai treideriai parduodavo kokią nors populiarią akciją, Džefas ieškodavo požymių, kad įeina pirkėjai. Pastebėjęs, kad pardavėjų poreikiai patenkinti, jis greitai prisijungdavo prie pirkėjų. Kai jis būdavo teisus – o tai būdavo pakankamai dažnai – trumpųjų pozicijų uždarymas greitai atnešdavo jo pozicijai pelną.

Neįprasta buvo tai, kad Džefas, prekiaudamas viena strategija, rasdavo daugybę būdų, kaip ją taikyti skirtingomis rinkos sąlygomis. Jis prekiavo ir parduodamas, ir pirkdamas, ir kiekvieną dieną prekiavo vis naujomis akcijomis. Ataskaitų teikimo sezono metu ir kitais atvejais, kai rinkoje buvo geras volatilumas, jis prekiavo aktyviau. Kitomis dienomis, pavyzdžiui, vasarą per lėtąsias treidingo sesijas, jis prekiavo tik rinkos atidarymo metu. Džefas niekada nežinojo, kuo ir kaip prekiaus rytoj. Jis leido, kad emocingoji treiderių bendruomenė pati suteiktų jam treidingo galimybių.

Kadangi Džefo procesas pasižymėjo dideliu lankstumu, jo išlikimo galimybės buvo daug didesnės nei jo kolegų iš prop treidingo sektoriaus. Jo elgesio pranašumas negalėjo išnykti, nes buvo pagrįstas gana stabilia bandos elgsena. Kai banda tapdavo aktyvi, jis tapdavo aktyvus; lėtais laikotarpiais jis nedalyvaudavo treidinge.

Svarbiausia, kad Džefas išmoko puikiai rinktis akcijas. Peržvelgęs dešimtis tikerių keliose treidingo svetainėse, jis gana greitai sudarė akcijų, kuriomis galėtų prekiauti, sąrašą. Jam nereikėjo prekiauti tik pirkimais ar pardavimais; jis neturėjo išankstinių nuostatų, kokiomis akcijomis turėtų prekiauti. Nepalankiais rinkos laikotarpiais, kai treideriams, prekiaujantiems pagal trendą ar pramušimus, kildavo sunkumų, Džefas tiesiog pritaikydavo savo strategiją prie esamų rinkos sąlygų.

Visada rasdavo akcijų, pasižyminčių neįprastu aktyvumu. Jis prekiavo tik tomis, kurios suteikdavo jam geriausias galimybes.

Pasirengimas pokyčiams

Taigi, kaip pakeisti savo treidingą, kad prisitaikytumėte prie dinamiškų rinkos sąlygų? Klausimą formuluokime plačiau: kaip apskritai įvyksta koks nors svarbus pokytis?

Kaip parodė 1994 m. paskelbtas gerai žinomas Jameso Prochazkos, Johno Norcrosso ir Carlo DiClemente'o tyrimas, asmeniniai pokyčiai neįvyksta per vieną naktį. Pokyčių procesą sudaro keli etapai.

Iš pradžių net nesuvokiame, kad mums reikia kokių nors pokyčių, todėl ir toliau išlaikome mums patogų status quo. Mokslininkai šį etapą pavadino ikisvarstymo etapu. Jei senieji būdai pradeda nepasiteisinti ir susikaupia pakankamai neigiamų pasekmių, pereiname į aktyvųjį etapą, kai galvojame, kad reikia ką nors keisti. Per apmąstymų etapą galime bandyti imtis pokyčių, tačiau jie baigsis atkryčiu – grįžimu prie senų įpročių. Žmogaus prigimtis yra tokia, kad jis linksta prie žinomo ir pažįstamo. Tačiau anksčiau ar vėliau neigiamų pasekmių susikaupia tiek, kad mūsų noras keistis tampa būtinybe. Tai veda mus į pasirengimo etapą, kuriame žengiame pirmuosius žingsnius pokyčių link. Įkvėpti šių žingsnių sėkmės, galiausiai pereiname į veiksmo etapą, kurio metu pokyčiai tampa mūsų svarbiausiu prioritetu. Kai pokyčiai baigti, dėmesys sutelkiamas į palaikymą: palaikome naujus

konstruktyvius elgesio modelius ir stengiamės išvengti atkryčio – grįžimo prie senų ir probleminių dalykų.

Žvelgiant per šio transteorinio modelio prizmę, tampa aišku, kad dauguma nusistovėjusių psichologinių metodų – ir apskritai dauguma koučingo metodų – yra skirti žmonėms, kurie yra pasirengę pokyčiams ir pasiryžę imtis veiksmų. Tiems, kurie dar tik svarsto apie galimybę keistis, tradiciniai pagalbos metodai nėra itin veiksmingi. Svarbi 1994 m. Prochazkos ir kolegų straipsnio išvada yra ta, kad tai, kas veiksminga siekiant pokyčių asmeniui, kuris yra pasirengimo veikti etape, labai skiriasi nuo to, kas veiksminga siekiant išprovokuoti pokyčius tam pačiam asmeniui, kai jis yra svarstymo etape. Šio principo dažnai neįvertina net patyrę treneriai ir mentoriai. Nėra prasmės dirbti su aktyviais metodais, kai asmuo dar nėra jiems pasirengęs. Jei svarstome apie galimybę keisti savo požiūrį į rinkas, turėtume sutelkti dėmesį į tai, ko reikia, kad nuo dabartinio sąmoningumo lygio pereitume prie aktyvių veiksmų.

Pagrindinė išvada

Daugelis koučingo ir saviugdos nesėkmių kyla dėl to, kad asmuo dirba su pokyčiais, užuot ugdęs savo pasirengimą keistis.

Puikus šio principo pavyzdys – dietos: dauguma mūsų yra svarstę apie galimybę pradėti laikytis kokios nors dietos, o daugelis iš mūsų iš tikrųjų bandė tai daryti – vieną, du, tris ar net daugiau kartų! Paprastai, nustatydami tikslus, mes pasiekiame aktyvaus galvojimo apie pokyčius etapą, tačiau nepavyksta pereiti nuo noro prie veiksmo. Dėl to nesėkmingi bandymai įkalina mus užburtame rate: iš pradžių stengiamės, bet paskui grįžtame prie senų įpročių, patiriame sąstingio pasekmes ir vėl grįžtame prie tikslų nustatymo ir noro keistis. Panašiai dažnai nutinka ir versle: įmonė pradeda ieškoti naujų krypčių ir prioritetų, tačiau ilgainiui šios pastangos išblėsta – kasdienio gyvenimo spaudžiama vadovybė paprasčiausiai nebeturi joms pakankamai laisvo dėmesio. Tik nedaugelis iš mūsų sąmoningai pasirenka sąstingį – protu suprantame, kad reikia keistis ir prisitaikyti. Tačiau kol status quo išlieka numatytuoju pasirinkimu, atkrytis neišvengiamas. Bandydami sutelkti dėmesį į veiksmus, užuot ugdę savo pasirengimą jiems, liksime status quo orbitoje.

Taigi kas stovi tarp mūsų ir veiksmų, reikalingų veiksmingiems pokyčiams įgyvendinti? Paprastai trūkstama sudedamoji dalis yra neatidėliotinumas. Galiu jausti, kad reikia tvarkytis – ir vis tiek atidėti tai kitai dienai. Bet jei labai noriu parduoti savo namą ir žinau, kad netrukus potencialus pirkėjas atvyks į antrąją apžiūrą... Aš esu suinteresuotas, kad mano namas atrodytų kuo geriau. Nesusidursiu su energijos trūkumu tvarkytis, nes mane skatins perspektyva sudaryti sandorį. Daugelyje sėkmingų bandymų keistis būtent neatidėliotinumas pasirodė esanti pagrindinė varomoji jėga. Alkoholikų ir narkomanų reabilitacijos srities specialistai žino, kad neretai žmogus, norėdamas atsisakyti priklausomybės, turi pasiekti dugną. Neigiamos pasekmės kaupiasi tol, kol asmuo pradeda jausti tikrą skausmą. Tada „noriu keistis“ tampa „turiu keistis“ ir pasiteisinimai praranda savo patrauklumą.

Prieš kurį laiką man teko bendrauti su keliais JAV obligacijų rinkos treideriais, kurie, patekę į sunkią padėtį, buvo priversti ieškoti naujo darbo. Pasaulio centriniai bankai atkakliai laikė trumpalaikes palūkanų normas arti nulio, o tradiciniai rinkos galimybių šaltiniai šiems treideriams buvo beveik išnykę. Netekę galimybės užsidirbti pinigų taip, kaip anksčiau, jie metus ar dvejus kentė nesėkmę po

nesėkmės, kol nusprendė pabandyti prekiauti kitose rinkose. Jie pradėjo ieškoti darbo rizikos draudimo fonduose – ir susidūrė su netikėtais sunkumais. Fondai su jais elgėsi kaip su pradedančiaisiais makrotreideriais, o ne kaip su treideriais, besispecializuojančiais fiksuoto pajamingumo priemonių srityje. Jie turėjo ieškoti naujų konkurencinio pranašumo šaltinių tuo metu, kai jų pagrindinės rinkos vis dar davė vaisių. Tačiau jie to nepadarė ir buvo užklupti tektoninio rinkos poslinkio. Iki to laiko, kai skuba juos katapultavo į veiksmų etapą, jų vertė darbo rinkoje spėjo gerokai sumažėti.

Tai vienas iš pagrindinių iššūkių, su kuriais susiduria treideriai: kai „noriu keistis“ virsta „reikia keistis“, dažnai būna per vėlu – nes tai paprastai įvyksta po didelių nuostolių. Patogumas – neatidėliotinumo antipodas – yra prisitaikymo priešas. Galų gale, kam taisyti tai, kas nesugedę? Tik nedaugelis treiderių sugeba išlaikyti tikrą norą keistis – pereiti nuo apmąstymų prie veiksmų – be stimulo, kurį suteikia dugno pasiekimo pasekmės. Kaip matėme iš restorano pavyzdžio, šie reti treideriai ne tik noriai keičiasi: jie mėgsta pokyčius, jie priima juos išskėstomis rankomis. Naujų konkurencinio pranašumo šaltinių nustatymas jiems teikia tikrą malonumą, todėl jie nuolat ieško ir tobulėja. Puikius treiderius skatina ne tik aistra treidingui, bet ir aistringas troškimas siekti puikių rezultatų rinkose – kartu su skubos jausmu, kylančiu iš suvokimo, kad bet kokie puikūs rezultatai yra trumpalaikiai.

* * *

Kai sakome: „Man jau gana“, būtent tai ir turime omenyje. „Man jau gana“ reiškia, kad pasiekėme pasibjaurėjimo tašką ir nebegalime ilgiau toleruoti esamos padėties. Jaunystėje man teko patirti netenkinančius romantinius santykius, kuriuos palaikiau ilgiau, nei turėjau. Kurį laiką svarsčiau apie pokyčius, tačiau nesiėmiau aktyvių veiksmų, kad nutraukčiau esamus santykius ir pradėčiau ką nors naujo ir perspektyvaus. Tačiau kažkuriuo metu supratau, kad vienatvę stipriausiai jaučiu, kai būnu savo merginos draugijoje. Tai man sukėlė visiško sugniuždymo jausmą. Buvome suplanavę pasimatymą, bet aš tiesiog negalėjau priversti savęs sėsti į automobilį ir į pasimatymą važiuoti. Atsiguliau ant vieno iš universiteto pastatų verandos ir ilgai žiūrėjau į dangų. Tą akimirką mūsų santykiai baigėsi. Supratau, kad „Man jau gana“ – ne dėl merginos, o dėl vienatvės jausmo, kurį jaučiau jos draugijoje. Pajutęs šį skausmą, taip pat jaučiausi pasirengęs imtis rimtų pokyčių.

Dar vienas pavyzdys iš mano asmeninės patirties: dar visai neseniai mano gyvenimo būdas apėmė kėlimąsi 4 val. ryto ir reguliarų persidirbimą vakarais. Savaitgalio rytai taip pat buvo skirti darbui – rinka, treideriai, šeimos reikalai ir namų ruoša užėmė visą mano laiką. Kad išlikčiau budrus, turėdavau išgerti didelį kiekį kavos. Be to, nuolat užkandžiavau ir retkarčiais išgerdavau kelias nuskausminamąsias tabletes, sudarytas iš aspirino, paracetamolio ir kofeino. Laikui bėgant ėmiau kaupti antsvorį. Fiziniai pratimai buvo pamiršti. Suprastėjo mano miego kokybė, pradėjau dažnai prabusti naktimis. Sumažėjo mano darbingumas. Kokybę bandžiau kompensuoti kiekybe, tačiau daugiau darbo reiškė daugiau maisto, daugiau kofeino, daugiau nuovargio dienos metu.

Galiausiai miego kokybė ir žvalumas taip suprastėjo, kad praradau gebėjimą atlikti net paprasčiausias užduotis. Baumeisterio ir Tierney 2011 m. straipsnyje aprašytus valios resursus buvau visiškai išnaudojęs. Tiesiog nenorėjau nieko daryti. Priaugtas antsvoris man kėlė pasibjaurėjimą, tačiau stipriausia emocija buvo baimė, kurią sukėlė visiškas bet kokios iniciatyvos nebuvimas.

Nesijaučiau prislėgtas, jaučiausi išsekęs. Visi mano rezervai buvo ištuštėję. Tai buvo bauginantis jausmas. Staiga supratau, kad nebegaliu ilgiau išlaikyti status quo. Nenorėjau taip jaustis – nei dabar, nei ateityje. Niekada gyvenime. Trumpai tariant, supratau, kad man jau gana.

Tą dieną nustojau vartoti kofeiną, už ką buvau apdovanotas didžiuliu galvos skausmu, kuris nepraėjo dar porą dienų. Bet tai buvo nesvarbu, bent jau kažką jaučiau! Visą dieną nieko nevalgiau, o paskui pamažu pradėjau į savo racioną įtraukti tik sveikiausius maisto produktus. Beveik iš karto numečiau šiek tiek svorio. Miegojau visą naktį. Atgavau jėgas ir proto aiškumą. Pagerėjo mano darbo našumas. Laisvalaikiu taip pat jaučiausi geriau ir energingiau. Ėmiau sportuoti, pakaitomis kilnodamas svarmenis, atlikdamas tempimo pratimus ir aerobiką, o tai dar labiau padidino mano energijos lygį. Vieną dieną manęs paklausė, ar galėčiau išlaikyti visus šiuos pokyčius. Drąsiai atsakiau, kad taip, galiu. Mane motyvavo ne naujoji mityba ir fizinių pratimų režimas, o absoliutus pasiryžimas daugiau niekada negrįžti į tą bejėgišką būseną, kurią buvau patyręs.

„Man jau gana“ sukuria neatidėliotinumo jausmą. Ne visada keičiame tai, kas mums nepatinka. Tačiau keičiame tai, kas mums kelia pasibjaurėjimą. Svarbi noro keistis dalis yra gilus emocinis ryšys su pasekmėmis. Pagalvokite apie sėkmingus treiderius iš Jacko Schwagerio knygos „Rinkos magai“. Daugelis jų karjeros pradžioje sudegino savo depozitus; dėl prasto rizikos valdymo ir blogų sprendimų jie prarado viską, ką turėjo. Ir praradimo trauma juos pakeitė. Jie nebegalėjo patirti dar vieno tokio nuostolio. Jiems buvo nusibodę nuostoliai – ir dėl to jie nuo apmąstymų perėjo prie aktyvių pokyčių.

* * *

Kiek esate pasirengę keistis? Kiek esate pasirengę galimiems tektoniniams pokyčiams rinkose? Atlikime nedidelį savęs įvertinimo pratimą. Jį sudaro septyni klausimai. Labai svarbu, kad pirmiausia užsirašytumėte savo atsakymus ir tik tada tęstumėte skaitymą. Neskubėkite, gerai pagalvokite ir užsirašykite savo atsakymus – juk kalbame apie jūsų ateitį! Kiekvienam klausimui pakaks kelių sakinių.

Savęs vertinimo pratimas

– Kaip manote, kaip rinkos vystysis per ateinančius kelerius metus?

– Kaip manote, kur jūsų rinkose per ateinančius kelerius metus bus daugiausia galimybių?

– Kas per pastaruosius metus buvo pagrindinis jūsų treidingui kylančių grėsmių šaltinis?

– Kaip turėtumėte pakeisti savo treidingą, kad pasiruoštumėte aprašytiems pokyčiams, galimybėms ir grėsmėms?

– Kokių veiksmų, būtinų norint pasinaudoti pirmiau aprašytomis galimybėmis, reguliariai imatės, kad toliau tobulėtumėte ir išvengtumėte grėsmių?

– Kokias naujas rinkas ar rinkos informaciją atidžiai tikrinate ruošdamiesi ateičiai?

– Jei negalite pateikti aiškių ir konkrečių atsakymų į šiuos klausimus, su kuo reikėtų pasikalbėti ir ką reikia ištirti, kad tai padarytumėte?

Skaitymą tęskite tik tada, kai užrašysite atsakymus į visus klausimus.

Tai buvo psichologinis eksperimentas. Jūs neužsirašėte atsakymų į klausimus ar atsakėte į juos labai paviršutiniškai, bet vis tiek skaitėte toliau? Jei taip, turite apie save žinoti vieną svarbų dalyką: nesate pasirengę keistis. Jūs aktyviai galvojate apie galimybę keistis – kitaip kodėl skaitote šiai temai skirtą skyrių? Tačiau šis pasirengimas nemotyvuoja jūsų atlikti net paprasčiausio veiksmo – užsirašyti atsakymus į kelis klausimus. Jei jaustumėte būtinybę keistis, būtumėte pasiryžę parašyti visą disertaciją – jei tik ji žadėtų jums geresnę ateitį.

Neturint neatidėliotinumo jausmo, pastangos, kurių prireiks atsakymams parašyti, bus panašios į pastangas, kurių prireiks sporto salėje ar laikantis dietos: galvoti apie tai lengva, o nuolatinės pastangos – sunkios. Ne dėl to, kad esame tinginiai, ne dėl to, kad turime save žlugdyti skatinančių kompleksų, įsišaknijusių praeityje, ir ne dėl to, kad neturime nuoširdaus noro būti geresni. Tiesiog vadovaujamės evoliuciniu jėgų ekonomijos principu. Kai gyvūnas jaučia grėsmę, jis reaguoja pagal principą „mušk arba bėk“. Tačiau kai jaučiasi saugus, stengiasi nešvaistyti energijos. Atidėliojimas yra natūrali saugumo jausmo pasekmė; gyvūnų karalystėje neveiklumas yra numatytasis režimas. Gyvūnai taupo išteklius situacijoms, kai būtina išgyventi. Įsivaizduokite zoologijos sodą – grėsmės išlikimui beveik nėra. Net patys aktyviausi ir plėšriausi gyvūnai, būdami visiškai saugūs, didžiąją laiko dalį praleidžia ilsėdamiesi.

Pagrindinė išvada

Komfortas – prisitaikymo priešas.

Psichologiniu požiūriu dauguma mūsų gyvena zoologijos soduose. Mūsų pagrindiniai poreikiai patenkinti, nėra nieko, dėl ko būtina neatidėliotinai veikti. Tačiau rinkos nėra zoologijos sodai: nuolat kintančioje finansinėje aplinkoje negali būti stabilaus saugumo. Dauguma mano pažįstamų žmonių, kurie nutraukė treidingą, daug metų galvojo apie galimybę pakeisti savo požiūrį, bet taip ir nepasiekė taško, kai ištrūko iš savo psichologinio narvo ir pradėjo imtis konkrečių veiksmų.

Ką daryti, jei išsamiai atsakėte į užduoties klausimus ir juos užsirašėte? Akivaizdu, kad ne tik galvojate apie pokyčius, bet ir esate pasirengę imtis veiksmų. Ėmėtės veiksmų – užrašėte savo mintis apie ateitį. Taip elgdamiesi įrodėte, kad jau įveikėte svarstymo etapą. Dabar esate bent jau pasirengimo etape – ir labai tikėtina, kad jau dėjote pradines pastangas keistis.

Toliau aprašysiu prisitaikymo prie pokyčių iššūkius, suskirstydamas juos į dvi kategorijas, priklausomai nuo jūsų pasirengimo imtis veiksmų lygio. Jei esate jiems pasirengę, tuomet jums reikia peržengti neatidėliotinumo jausmo kaupimo procesą. Tačiau jei jūsų neatidėliotinumo jausmo režimas dar neįsijungė, jokie praktiniai patarimai jums nepadės.

Akimirkai atidėkime pokyčius ir prisitaikymą į šalį ir sutelkime dėmesį į tai, kaip nuo apmąstymų pereiti prie aktyvaus pasirengimo. Po to pakalbėkime apie tai, kaip nukreipti savo pastangas tinkama linkme. Tai pravers tiems, kurie užsirašė savo atsakymus ir yra tikrai pasirengę pokyčiams.

Skubos jausmo panaudojimas

2011 m. išleistoje knygoje „Leading Change“ („Prieš permainas“) Johnas Kotteris aprašo praktiką, kurią organizacijos gali taikyti siekdamos įgyvendinti būtinus pokyčius. Nenuostabu, kad vienas iš pirmųjų rekomenduojamų žingsnių yra „skubos jausmo sukūrimas“. Juk organizacijos taip pat kaip ir pavieniai asmenys yra linkusios į pernelyg didelį pasitenkinimą savimi ir dažnai dėl tų pačių priežasčių.

Pokyčiai – tai grėsmė status quo; pokyčiai kelia netikrumą. Kiek žmonių vargsta netenkinančiuose darbuose ir santuokose tik todėl, kad bijo netikrumo? Kiek įmonių laikosi to, kas joms atnešdavo pinigus, kai naujos galimybės atsiranda ir išnyksta?

Kotteris siūlo keletą strategijų, kaip paskatinti skubos jausmą organizacijos struktūroje, įskaitant krizės sukėlimą ir informacijos apie galimybes skleidimą. Krizės sukėlimo režime vadovai deda visas pastangas, kad surinktų informaciją apie atsiliekančius veiklos rezultatus ir perduotų ją darbuotojams. Siekiama pabrėžti nemalonius ir neigiamus aspektus ir suteikti darbuotojams priežasčių nerimauti (ir jaustis „sotiems iki kaklo“), o tai turėtų paskatinti juos imtis veiksmų.

Krizė „man verta veikti“ paverčia „turiu veikti“.

Organizacijos narių bombardavimas pranešimais apie galimybes tam tikra prasme yra priešinga strategija. Grandiozinių tikslų nustatymas ir parodymas, ko įmanoma pasiekti, taip pat gali paskatinti darbuotojus veikti – tačiau su įkvėpimu. Pirmąją strategiją galima pavadinti baimės metodu: stumiame žmones veikti, siekdami juos paveikti galimomis neveiklumo pasekmėmis. Gydytojas, kuris pacientui pasakoja, kas nutiks jo širdžiai, jei jis ir toliau laikysis nesveikos dietos, naudoja baimės motyvatorių.

Tačiau gydytojas gali bandyti įtikinti pacientą ir kitaip – pasakodamas, kaip gerai jis atrodys ir kiek energijos turės, jei sugebės atsikratyti antsvorio. Ši įkvėpimo strategija remiasi asmens vaizduotės skatinimu ir įkvepia jį pokyčių nauda.

Tačiau yra aspektas, kuriuo baimė ir įkvėpimas nėra priešingos strategijos. *Abi jos skatina žmones išeiti iš komforto zonos keičiant savo emocinę būseną*. Perėjimas nuo mąstymo prie pasiruošimo ir veiksmų negali įvykti mąstant status quo. Norėdami pakeisti žmogaus protą ir elgesį, pirmiausia turite pakeisti jo širdį.

Kotteris atkreipia dėmesį į vieną veiksmingą metodą: nustatyti tokius aukštus tikslus, kad jų nebūtų galima pasiekti įprastiniu veiklos būdu. Kai įmonė išsikelia tokį tikslą, ji sukrečia savo darbuotojus. Pagrindinė rizika tampa ne pokyčiai, o nesugebėjimas keistis. Jei nesėkmė nėra išeitis, darbuotojų komandos pranoks savo galimybes, kad pasiektų sudėtingą tikslą. Jos ras kūrybiškų alternatyvų, kurių niekada nebūtų radusios esant įprastam status quo mąstymui ir planavimui. Galbūt esate susipažinę su televizijos programa „The Biggest Loser“. Jos dalyviai – liguistai nutukę žmonės – viešai varžosi, kad numestų svorio. Jau daugelį metų jiems nepavyksta patiems numesti papildomų kilogramų. Tačiau padedami trenerių, varžybų motyvacijos ir visuomenės dėmesio, jie pradeda dėti milžiniškas pastangas ir numeta nepaprastai daug svorio. Kas pasikeitė? Nauja motyvacija lemia emocinį įsitraukimą, kuris paskatina dalyvius nuo apmąstymų pereiti prie pasiruošimo, o po to – prie veiksmų.

Pagalvokite apie specialiųjų pajėgų karių mokymus. Nedaugelis jų sugebėtų savarankiškai palaikyti miego, nuolatinių treniruočių ir įžeidžiančių vadų spaudimo režimą. Tačiau žmonės šias treniruotes įveikia komandomis – vieningi, įkvėpti garbės ženklų – savo pasiekimų rezultatų. Kariai ieško giliai savyje – ir randa išteklių, apie kurių egzistavimą net nežinojo. Esame pavaldūs inercijai, tačiau gebame pasiekti išties revoliucingų laimėjimų. Kaip tai veikia? Be emocinio įsitraukimo pokyčiai tėra apmąstymų objektas. Tik pajutę poreikį ir aistringą troškimą keistis, mes iš tiesų atsiduodame idėjai – ir neveiklumas mums tampa nepriimtinas. *Emociniai pokyčiai visada yra pirmesni už elgesio pokyčius*.

* * *

Tėvams gerai pažįstamas iššūkis pereiti nuo apmąstymų prie veiksmų. Vaikai dažnai žino, ką turi daryti, bet vis tiek to nedaro, nes trukdo kiti prioritetai. Prisimenu, kad mums kainavo daug pastangų išmokyti pirmuosius du vaikus susitvarkyti savo kambarius, atlikti namų darbus ir pan. Mums labai padėjo „lipdukų lentelė“. Kiekvieną kartą, kai vaikai atlikdavo dienos užduotis, gaudavo lipduką. Jei per savaitę surinkdavo septynis lipdukus, gaudavo galimybę iškeisti užpildytą lentelę į „savaitgalio žaislą“.

Kaip paaiškėjo, „savaitgalio žaislas“ buvo didelis dalykas. Mes su Devon ir Makrėjumi eidavome į prekybos centrą, pietaudavome ir pradėdavome vaikščioti po skyrius, kur jie išsirinkdavo kokį nors žaidimą ar žaislą. Tačiau ne tik žaislas darė šią išvyką ypatingą; tai, ką mes darėme, buvo kokybiškas šeimos laikas, kurio metu vaikams skyrėme visą savo dėmesį.

Lipdukų lentelė pakeitė namų ruošos darbų lygtį. Kai vaikas nesugebėdavo jų atlikti, gaudavo signalą: jokio lipduko, jokio išėjimo savaitgalį pasiimti žaislo. Tačiau signalas buvo duodamas teigiamai: „Savaitgalį tikrai noriu su tavimi nueiti į prekybos centrą. Paklokime tavo lovą!“ Varginanti ir nuobodi užduotis staiga virto būdu praleisti laiką kartu ir sustiprinti šeimos ryšius. Nebuvo nieko sudėtingo pakloti lovą, kai horizonte laukė smagi kelionė!

Buvo ir ne tokia akivaizdi motyvacija: negauti lipduko buvo pakankamai blogai, bet dar blogiau buvo būti vieninteliam, kuris jo negavo. Kaip Devon jaustųsi, jei Makrėjus užsidirbtų visus lipdukus ir nueitų į prekybos centrą nusipirkti žaislo, o ji liktų namie? Ji negalėjo leisti, kad taip nutiktų. Kai laukė tokios pasekmės, nebūčiau galėjęs sulaikyti jos nuo lipdukų rinkimo, net jei būčiau norėjęs.

*Šiame pavyzdyje nuo apmąstymų prie veiksmų vaikus pastūmėjo emoci*nis pokytis: užduotis buvo iš naujo apibrėžta taip, kad įtraukė jų pagrindinius motyvus ir stipriąsias puses. Jei mano santykiai su vaikais būtų blogi, ėjimas su manimi savaitgalį į prekybos centrą jiems neturėtų jokios vertės. Įtariu, kad ir pats žaislas jiems nesuteikė didelės motyvacijos. Anksčiau ar vėliau vaikai gaudavo tiek žaislų, kad jų vertė jiems sumažėdavo. Energijos keisti elgesį suteikė namų ruošos darbų pavertimas galimybe praleisti kokybišką laiką su šeima ir iki soties pasirausti didžiulėse žaislų dėžėse.

Pagrindinė išvada
Be emocinio įsipareigojimo energijos tikslai tėra tik norai.

Daugelis iš mūsų taiko šį principą patys to nesuvokdami. Yra buvę, kad, kai man reikėdavo atlikti nuobodų ir sunkų darbą, sudarydavau sandėrį su Mardže: jei padarysiu jį iki dienos pabaigos, vakare nueisime kur nors. Taip sukuriama paskata – perspektyva išeiti į miestą yra nepalyginti patrauklesnė

nei popierinis darbas – ir atsiranda papildoma motyvacija. Tikslas iš asmeninio tampa bendru. Mardžė ėmė laukti vakaro, o aš nenoriu jos nuvilti. Likęs vienas, būčiau leidęs darbui užsitęsti iki nakties.

Tačiau turėdamas šią naują paskatą, buvau nusiteikęs viską atlikti kuo greičiau.

Tai pavyko, nes silpną motyvaciją pakeičiau aukštesne ir stipresne. Dažnai jaučiame pokyčių ir veiksmų poreikį, tačiau nieko dėl to nedarome. Taip yra todėl, kad pasitelkiame netinkamus motyvus. Pertvarkydami savo požiūrį į veiklą galime perjungti pavarą ir nuo apmąstymų pereiti prie veiksmų. Kai man reikėjo keisti gyvenimo būdą, supratau, kad krizė yra galingas emocinių pokyčių katalizatorius. Tačiau nebūtina patirti krizę, kad galėtume imtis veiksmų. *Viskas*, *ką mums reikia padaryti*, *tai pasinaudoti motyvacija*, *kuri mus jau skatina*.

„Pamatyti – pajusti – pasikeisti“: optimizmo svarba

Kotteris ir Cohenas savo knygoje „Pokyčių esmė“ aprašo vieną svarbų pastebėjimą: bandydami keistis, esame linkę naudoti procesą „analizuoti – apgalvoti – pasikeisti“. Nors analizė gali padėti vadovauti pokyčių procesui, analizavimas ir apmąstymas labai retai sukelia emocinį pokytį, būtiną tam, kad žmogus pasiektų ilgalaikę pasirengimo veikti būseną. Kotteris ir Cohenas siūlo, kad veiksmingesnis procesas yra „pamatyti – pajusti – pasikeisti“. Kai pamatome ką nors, kas sukelia mūsų emocinį įsitraukimą – kažką, kas mus įkvepia ar gąsdina, – jaučiame skubumą, poreikį veikti. Prisiminkite skambučių centro istoriją, kurią 2013 m. savo darbe aprašė Adamas Grantas. Kai darbuotojai išgirdo įkvepiančią istoriją apie žmogų, kuriam padėjo jų darbas, jų produktyvumas smarkiai išaugo. Pasirodo, trumpas pristatymas gali turėti kur kas didesnę emocinę galią nei produktyvumo analizės ir apmąstymų procesas.

Treideriams, siekiantiems prisitaikyti prie besikeičiančių rinkų, procesas „pamatyti – pajusti – pasikeisti“ yra labai svarbus. Vienas iš būdų „pamatyti ir pajusti“ – dėl nesugebėjimo prisitaikyti prarasti didelę pinigų sumą, sukelti krizę ir palikti treideriui pasirinkimą arba keistis, arba mesti treidingą. Šis pasirinkimas yra labai nemalonus. Tačiau yra alternatyva – galima pamatyti ir patirti kažką tokio įdomaus ir daug žadančio, kad tai įkvėps treiderį atlikti tyrimus ir bandymus, kurie paskatins sukurti naują priemonę, kurią jis vėliau įtrauks į savo treidingo repertuarą. „Analizė – apmąstymas“ yra labai svarbi norint suprasti, ką verta naudoti, o ko verta atsisakyti. Tačiau prieš pradėdami „analizuoti – apmąstyti“, pirmiausia turite „pamatyti – pajusti“. Jei „neperjungsite“ savo emocijų pavaros, labai tikėtina, kad nesugebėsite pajudėti iš vietos.

Pagalvokite apie mūsų porą, Džiną ir Chrisą. Daugelį metų jie nieko nedarė dėl savo nykstančios santuokos. Tačiau kai tik jie perjungė pavarą ir susitelkė į tai, kad reikia būti pavyzdžiu savo vaikams, jie iškart pradėjo veikti.

2011 m. išleistoje knygoje „Pasikeitimas: kaip pasikeisti, kai tai nelengva“ (angl. „Switch: How to Change Things When Change Is Hard“) Chipas ir Danas Heathai aprašo naudingą sistemą, kaip praktikuoti procesą „pamatyti, pajusti ir pasikeisti“. Jie atkreipė dėmesį į svarbų niuansą: mažos pergalės padeda „pagreitinti“ pokyčių procesą. Daugelis treiderių į mane kreipėsi tik po to, kai patyrė skaudų nuostolį ir (arba) ilgą pelno nebuvimo laikotarpį. Tokie treideriai jaučia neviltį ir net svarsto galimybę mesti treidingą. O tai yra problema, nes viltį praradę žmonės paprastai nesugeba

sutelkti pakankamai energijos dirbti, kad pertvarkytų savo praktiką ir save. Jei universitete studijavote psichologiją, galbūt esate susipažinę su klasikiniu Seligmano išmokto bejėgiškumo tyrimu. Buvo atliktas toks eksperimentas: žiurkės buvo patalpintos į narvą, kuris buvo padalytas į dvi dalis žema užtvara. Į narvo pusę, kurioje buvo patalpintos žiurkės, buvo įjungta elektros srovė. Žiurkės pakankamai greitai perlipo per barjerą į tą pusę, kurioje elektros srovės nebuvo. Tada jos buvo perkeltos į kitą narvą, kurio abi pusės buvo veikiamos elektros srovės. Žiurkės gaudavo elektros šoką, peršokdavo per barjerą, gaudavo dar vieną šoką, vėl peršokdavo... Anksčiau ar vėliau jos pasiduodavo ir cypsėdamos krisdavo ant grindų. Tada jos būdavo perkeliamos atgal į pirmąjį narvą. Kas atsitiko? Jos net nebandė perlipti barjero. Seligmanas tai pavadino išmoktu bejėgiškumu. Žiurkės manė, kad neturi galios pakeisti to, kas vyksta, ir nedarė net paprasčiausių bandymų tai padaryti.

Ši situacija ne tokia jau tolima nuo tos, kurioje atsiduria su rimtais sunkumais susiduriantys treideriai. Kaip ir restorano savininkas, pardavęs savo verslą Emiliui, treideriai pasiduoda ir pasitraukia, kai praranda tikėjimą savo gebėjimu išvengti dabartinės treidingo nesėkmės sukrėtimo. Kai Seligmanas fiziškai pernešė žiurkes per barjerą į saugiąją pusę, anksčiau ar vėliau jos suprato, kas buvo negerai, ir išmoko vėl savarankiškai jį perlipti. Joms reikėjo pamatyti – patirti pačioms – kad jų veiksmai iš tikrųjų gali kažką pakeisti. Brolių Heathų aprašytos mažos pergalės padeda treideriui suprasti, kad sėkmė yra įmanoma. Šis suvokimas suteikia jam naujų pojūčių ir jėgų veikti. Pamatyti – pajusti – pasikeisti. „Planuodami ankstyvą sėkmę, planuojate ir viltį“, – rašo broliai Heathai.

Jei treideris svarsto apie pokyčius, bet nepereina prie pasirengimo ir aktyvių veiksmų, labai tikėtina, kad jis yra įstrigęs „analizuoti – apgalvoti – pasikeisti“, o ne „pamatyti – pajusti – pasikeisti“ režime. Jis galvoja apie savo problemas. Jis skundžiasi dėl jų. Visa tai jam nekelia vilties ir optimizmo. Pokyčiams reikalingas emocinis kuras atsiranda tik tada, kai pats matai sėkmės galimybę. Prisiminkite sėkmingų sandorių analizę, kurią atlikau su Maksvelu. Kas paskatino jį keistis? Mano analizės genialumas? Žinoma, ne. Jis nebegavo tokios grąžos kaip anksčiau, bet mano analizė jam tiesiog parodė, kad jis prekiauja labai sėkmingai – tik ne visada. Emocinis suvokimas, kad jis gerai prekiavo tam tikrais sandoriais net ir nuosmukio metu, paskatino jį atidžiau pažvelgti į savo sėkmės šaltinius ir sutelkti dėmesį į tai, kas jam sekėsi.

Broliai Heathai pabrėžia, kad tai yra svarbi į sprendimus orientuoto požiūrio į pokyčius nauda. Kaip žinome, jei treideris yra įklimpęs į nuosmukį, į problemas orientuoti pokalbiai – nesibaigianti analizė ir aptarinėjimas, kas nutiko ne taip, – negali suteikti jam įkvėpimo, net jei kartais ir suteikia vertingų įžvalgų. Tačiau parodykite tam pačiam treideriui jo nuosmukio išimtis, ir jis staiga supras: „Palaukite, galbūt aš tikrai galiu tai padaryti. Galbūt mano padėtis nėra tokia beviltiška, kaip maniau“. Kenas Hovardas ir jo kolegos atliko daugybę psichoterapinių pokyčių proceso tyrimų: kaip žmonės keičiasi dirbdami su psichikos sveikatos specialistu. Jie nustatė, kad pirmasis žingsnis yra „remoralizacija“, kuri turi įvykti prieš bet kokią „reabilitaciją“. Pirmiausia turi įvykti emocinis perėjimas prie vilties ir optimizmo, o tik po to gali įvykti elgesio pokyčiai.

Mano darbas trumpalaikės terapijos srityje atskleidė būtent tokią pokyčių trajektoriją. Analizuodamas pagrindinius trumpalaikės terapijos metodus, pastebėjau, kad jiems būdingas bendras elementas, kurį vadinu *vertimu*, t. y. unikalios perspektyvos, iš kurios asmuo gali pažvelgti į save ir savo problemas, atradimu. Psichodinaminė terapija verčia problemas į praeityje įsišaknijusius modelius; kognityvinė terapija verčia problemas į disfunkcinius mąstymo modelius ir pan.

Psichoterapijos tyrėjai padarė įdomų atradimą – bet kuris pagrindinis metodas yra veiksmingesnis nei joks metodas, tačiau nėra vieno veiksmingiausio terapijos metodo, kuris išspręstų bet kokių žmonių problemas geriau nei visi kiti. Tai paskatino tyrėjus kelti hipotezę, kad galbūt egzistuoja tam tikri visiems terapijos tipams būdingi veiksniai, paaiškinantys jų veiksmingumą. Ne tai, kad analitikai daro kažką kitaip nei bihevioristai ar šeimos terapeutai, o tai, kad visi pagrindiniai metodai daro kažką, dėl ko jie yra veiksmingi. Vienas iš šių bendrų veiksnių yra Hovardo ir jo kolegų aprašytas remoralizavimas: jei žmogus jaučiasi bejėgis ir beviltiškas, jo problemų išvertimas į kitus terminus padeda terapeutui įteigti jam mintį, kad sprendimas iš tiesų įmanomas. Tai suteikia asmeniui kontrolės ir optimizmo jausmą. Iš esmės remoralizacija nelabai skiriasi nuo Seligmano eksperimente taikyto bejėgių žiurkių perkėlimo į saugią narvo pusę.

Šia prasme bet koks koučingas, konsultavimas ar terapija yra metodas, padedantis sukurti procesą „pamatyti – pajusti – pasikeisti“. Pasitelkdami pozityvaus požiūrio galią, išmokstame į save pažvelgti kitomis akimis. Šis naujas žvilgsnis padeda mums susikurti naujus jausmus, perjungti emocinę pavarą ir nuo apmąstymų pereiti prie veiksmų.

Pagrindinė išvada

Kad jaustumėtės kitaip, turite kitaip matyti.

Grįžkime prie mūsų pratimo su klausimais, į kuriuos turėjote atsakyti. Jei nesilaikėte instrukcijų ir neužsirašėte atsakymų, ar tai reiškia, kad esate tingus arba nesuinteresuotas keistis? Visiškai ne. Tai tiesiog reiškia, kad jūsų dabartinės situacijos suvokimas nesukuria skubos jausmo, kuris reikalingas pereiti nuo apmąstymų prie veiksmų. Kad paskatintumėte save veikti, reikia perjungti emocinę pavarą – patirti arba baimės šoką, arba vilties antplūdį.

Kai rašau šias eilutes, šalia manęs guli mano Siamo katė Naomi. Ji mėgsta naudotis mano nešiojamojo kompiuterio krepšiu kaip lova. Kol rašau tekstą, ji tingiai leidžia savo dieną. Kartkartėmis ją paglostau arba pašaukiu vardu, bet ji beveik niekaip nereaguoja. Staiga pro virtuvės salą, kurioje sėdime, praskrenda dūzgianti musė. Naomi tuoj pat pakelia galvą ir žvilgsniu palydi musę. Ji įsitempia visu kūnu, nušoka ant grindų ir pradeda persekioti naują judantį objektą. Dabar ji sėdi už manęs, prie sienos su langu, ir įdėmiai stebi musę. Per akimirksnį ji iš snaudžiančio, tingaus gyvūno virto konkretaus tikslo siekiančia medžiotoja.

Tai privertė mane prisiminti tą dieną, kai ją, mažą traumuotą kačiuką, parsivežėme iš prieglaudos. Tai buvo apgailėtinas vaizdas. Ji buvo susigūžusi tolimajame transportavimo narvo kampe ir tiesiog drebėjo. Tiksliai nežinojome, kas jai atsitiko, bet spėjome, kad ji buvo skriaudžiama. Ji bijojo žmonių – visų.

Tai tapo tikra problema. Ji lįsdavo po baldais, bėgdavo į kambarius, kuriuose niekas nesirodydavo, ir apskritai darė viską, kad pasislėptų nuo mūsų. Kai prie jos priartėdavome, ji imdavo drebėti. Tai buvo daugiau nei baimė – tai buvo siaubas.

Pirmą kartą padarėme pažangą, kai nuėjau su Naomi į vonios kambarį ir uždariau už savęs duris. Nebuvo kur pasislėpti, todėl ji užšoko ant palangės ir pasislėpė už užuolaidos. Aš tyliai priėjau, paliečiau ją ir atsitraukiau. Kartojau šį veiksmą vėl ir vėl, ir galiausiai ji nustojo drebėti. Tada ji pradėjo iš manęs priimti maistą. Su skanėstais pradėjau ją vilioti į atvirą erdvę.

Lūžis įvyko, kai Naomi su maistu įviliojau į lovą. Paslėpęs ranką po antklode, ją pajudinau, ir Naomi, kaip ir musę, iškart ėmė sekti paskui ją, o paskui pulti, lenkdama kūną. Ji taip susitelkė į medžioklę, kad pamiršo apie savo baimę!

Tą akimirką supratau, kad mūsų naujasis šeimos narys davė man vertingą pamoką apie pokyčius. Jei esame įprastos proto ir kūno būsenos ir veikiame vadovaudamiesi įprastais motyvais, niekas nesikeičia. Kai viskas įprasta, mūsų elgesys krypsta į įprastas vėžes. *Tačiau jei motyvaciją, dėl kurios esame pasyvūs, atidėliojantys ir problemiški, pakeičiame stipresne, pajuntame šviežios energijos antplūdį, stumiantį mus į elgesį, kuris anksčiau mums buvo nepasiekiamas.*

Dirbdamas bendruomenės psichikos sveikatos klinikoje šiaurinėje Niujorko valstijos dalyje, turėjau galimybę susipažinti su keliais anoniminių alkoholikų veteranais. Kažkada jie buvo pasiekę dugną – ir sugebėjo iš jo atsitiesti tikėdami. Tai nebuvo žingsnis po žingsnio ir kruopščiai suplanuotas procesas. Tai buvo akinanti įžvalga – veikiau apreiškimas nei pagrįsta išvada. Dievo prisilietimo pojūtis buvo toks stiprus, kad tiesiog akimirksniu pertvarkė jų mintis, jausmus, veiksmus ir prioritetus.

Kartais noras išgerti jiems sugrįždavo, bet dabar jis buvo įtrauktas į daug galingesnių troškimų ir siekių kontekstą. Apmąstymų, bandymų keistis ir atkryčių ciklą nutraukė stipresnė motyvacija, kuri įskiepijo jiems blaivybės troškimą. Kaip Naomi, kuri rado išeitį iš baimės spąstų pasiduodama stipresniam medžioklės instinktui, šie alkoholikai sugebėjo įveikti priklausomybę turėdami gilesnį dvasinį prisirišimą.

Dabar pradedame suprasti brolių Heathų mažų pergalių idėjos išmintį. Anoniminių alkoholikų šūkis yra „po vieną dieną“. Jei sugebate išlaikyti blaivybę ir imtis veiksmų, kad pakeistumėte savo gyvenimą po vieną dieną, tikriausiai galėsite tai padaryti ir rytoj, ir poryt, ir užporyt, ir taip toliau.

Prisimenate, kai galėjau įsitraukti į mankštą įsileisdamas savo kates į rūsį, kuriame mankštindavausi? Tai, kas anksčiau buvo vienišas užsiėmimas, dabar įtraukė motyvaciją žaisti su savo keturiomis kompanionėmis. Pokyčiai prasidėjo nuo mažos pergalės – patirties, kai mankšta persipynė su žaidimu. Ši nedidelė pergalė suteikė man motyvacijos pakartoti šią patirtį. Netrukus tai tapo mano įpročiu. Mažos pergalės yra katalizatoriai; tai vilties ir optimizmo dalelės. Jos skatina imtis veiksmų, veiksmai tampa įpročiu, o įprotis palaiko padarytus pokyčius.

Izoliacijos pavojai treidinge

Atkreipkite dėmesį į bendrą strategijų „pamatyti – pajusti – pasikeisti“ bruožą: *dauguma jų apima bendravimą su nauju žmogumi arba sąveiką su nauju dalyku*. Kai depresiją patiriantis asmuo bendrauja su savo terapeutu, terapeutas padeda jam suvokti, kad „Hmmm... Galbūt problema ne ta, kad esu blogas žmogus; galbūt aš tiesiog išmokau mąstymo būdo, kuris verčia mane taip jaustis“. Naomi atveju jai padėjo bendravimas su manimi – padėjau jai tapti medžiotoja, pamiršti žmonių baimę. Nesusidūrus su kažkuo nauju, labai lengva užstrigti senuose mąstymo ir jausmų būduose. Nauja patirtis suteikia mums galimybę patirti save naujai.

Viena iš temų, kurias pabrėžiu savo tinklaraštyje, yra ta, kad *viskas, ką darome, ir visi, su kuriais bendraujame, yra veidrodis* – būdas pajusti save. Gilūs romantiški ar draugiški santykiai turi tokią galią iš dalies dėl to, kad jie suteikia mums savęs patvirtinimo patirtį. Jei esame mylimi, ilgainiui

internalizuojame savo patrauklumą. O probleminiai santykiai mus stumia į neigiamą, negražų savęs vaizdą – pagalvokite, kokią žalą vaikams daro smurtiniai santykiai. Kai užsiimame kokia nors veikla, suvokiame save per savo patirties veidrodį. Kuo daugiau veidrodžių turime (ir kuo jie kokybiškesni), tuo daugiau galimybių perjungti emocinę pavarą. Štai kodėl kelionės į naują šalį dažnai būna išties nuostabi patirtis – mums suteikiami nauji objektyvai, per kuriuos galime matyti save ir pasaulį.

Treidingas gali būti labai izoliuojantis užsiėmimas, net jei prekiaujama didelės įmonės struktūroje. Didžiąją treidingo dienos dalį praleidžiame stebėdami rinkas, ieškodami naujų idėjų ir analizuodami rezultatus. Laikas, praleidžiamas prie ekrano, visada viršija laiką, skirtą prasmingam bendravimui su kitais. Dėl socialinių tinklų plėtros treideriai turi galimybę nuolat bendrauti vieni su kitais, tačiau dauguma šių bendravimų yra per trumpi ir nepakankamai gilūs. Jie nesukuria gerų veidrodžių. Trūkstant socialinių sąveikų ir naujos veiklos, treideriams nepavyksta katalizuoti proceso „pamatyti – pajusti – pasikeisti“. Pokyčiams reikia naujų stimulų; vien apmąstymų nepakanka, kad nuo apmąstymų pereitume prie veiksmų. Izoliuotas treideris paprastai yra statiškas treideris, įstrigęs monotoniškuose veiksmuose ir toliau juos kartojantis net tada, kai jie nebeveikia.

Izoliacijos pavojus yra pagrindinė priežastis, dėl kurios nuolat pabrėžiu ryšių palaikymo svarbą. Tinklaveika (angl. networking) – susitikimas su kitais treideriais vardan diskusijų – suteikia galimybę tam tikru mastu patirti kažkieno kito patirtį, susijusią su procesu „pamatyti – pajusti – pasikeisti“. Matydami, kaip kitiems treideriams pavyksta įgyvendinti savo idėjas ir jas praktiškai pritaikyti, suvokiame, kad tai įmanoma, ir tai padeda mums perjungti savo emocinę pavarą. Neseniai padėjau organizuoti tinklaveikos renginį. Jame dalyvavo įdomus treideris – jis kalbėjo apie savo požiūrį į rinką, kuris apima labai ribotą išbandytų modelių rinkinį, ir šie modeliai veikia tik tam tikru paros metu ir tik esant tam tikram rinkos dalyvavimo (apimties) lygiui. Jo idėjos iš karto paskatino mane sugalvoti, kad galėčiau pabandyti suskirstyti savo rinkos indikatorius į skirtingas kategorijas priklausomai nuo konteksto, kuriame jie pasirodo. Tai paskatino mane atlikti tyrimus, kurių vaisiais naudojuosi iki šiol.

Šis bendravimas, įvykęs per tinklaveiką, turi svarbų psichologinį aspektą – jis paskatino mane tyrinėti naują idėją. Šio treiderio patirties dėka sužinojau koncepciją, kurią galėjau pritaikyti savo treidingui – *ir negalėjau sulaukti*, *kada grįšiu namo*, *kad galėčiau pradėti* ją *išbandyti*. Tarp minties ir veiksmo nebuvo jokios pauzės: to treiderio sėkmės istorija mane taip įaudrino, kad iš karto ėmiausi veikti. Tačiau tokios patirties nebūčiau įgijęs, jei būčiau buvęs izoliuotas.

Teigiamų veidrodžių grožis yra tas, *kad jais galite pasinaudoti norėdami imtis pokyčių ir neišgyventi krizės*. Baimė yra puikus motyvatorius, o atsidūrimas dugne yra bene veiksmingiausias pokyčių katalizatorius. Tačiau treidinge dugno pasiekimas reiškia žlugimą. Žaidimas baigiasi anksčiau, nei pokyčiai tampa įmanomi. Pozityvūs veidrodžiai, sukurti bendraujant tinkamuose sluoksniuose, padeda paskatinti pokyčius per įkvėpimą, o ne baimę. Kai kiti su mumis dalijasi savo mažomis pergalėmis, netiesiogiai patys jas patiriame. Tai mums įkvepia optimizmo, įkvėpimo ir noro įgyvendinti pokyčius.

Pagrindinė išvada

Norint pereiti prie veiksmų, geriau pasinaudoti įkvėpimu nei neviltimi.

Iš tiesų tinklaveiką galima laikyti į sprendimus orientuota grupine intervencija. Įsivaizduokite talentingų treiderių grupę, kuri tarpusavyje dalijasi savo geriausiomis praktikomis. Vieno asmens idėja paskatina kitų idėjas, o tai savo ruožtu lemia naujus tyrimų kelius ir naujas galimybes. Kiekvieno asmens mažos pergalės prisideda prie diskusijos – diskusijos, kuri baigiasi diskusija apie pergales. Tai padeda kiekvienam dalyviui jaustis prisitaikančios ir laiminčios grupės dalimi. Tinklaveika yra galinga priemonė, padedanti įveikti izoliacijos pavojus. Kiekvienas pokalbis gali suteikti patirtį „pamatyti – pajusti – pasikeisti“. Didindami savo veidrodžių kokybę ir kiekybę, mes sukuriame energijos šaltinį, leidžiantį nuo apmąstymų pereiti prie veiksmų.

Vidinio dialogo pakeitimas

Maža pergalė – tai mažas veidrodis. Jame atsispindi pergalės vaizdas. Sukaupkite pakankamai mažų pergalių ir laimėjimo įvaizdis jums taps įprastas. Mes internalizuojame tai, ką nuolat patiriame. Tai viena iš priežasčių, kodėl teigiami emociniai išgyvenimai yra tokie svarbūs. Tai rodo ir Barbaros Fredrickson laboratorijoje atlikti tyrimai. Teigiami išgyvenimai praplečia mūsų mąstymo kryptį, o tai savo ruožtu padeda įgyti naujos patirties ir įgūdžių. Šis „praplėtimas ir įgijimas“ neatsiejamas nuo „pamatyti – pajusti – pasikeisti“. Kai patiriame nedidelių pergalių, suvokiame savo idealų vaizdą ir tai įkvepia mus išbandyti naujus dalykus.

Prisiminkite Charleso Dahigo mintį, kad pokytis yra įpročio sukūrimo pasekmė. Kiekvieną kartą sutelkti motyvaciją, reikalinga pereiti nuo mąstymo prie veiksmo, yra tiesiog per daug nuobodu. Daug veiksmingesnis būdas – sukurti elgesio modelį, kuris automatiškai įsijungia gavus tam tikrą signalą. Labiausiai prisitaikantys žmonės, kuriuos pažįstu, mažas pergales pavertė įpročiu. Jie reguliariai kelia sau naujus iššūkius ir naujus tikslus – prasmingus, bet pasiekiamus. Jie patys save nuteikia sėkmei. Pozityvumas jiems tampa įpročiu, gyvenimo būdu, ir tai gelbsti juos nuo disciplinos problemų.

Dabar įsivaizduokime, kad negatyvumą paverčiame įpročiu. Užuot organizavę reguliarias mažas pergales, nusiteiksime kartoti nesėkmes. Bet kokią pasikartojančią patirtį mes internalizuojame. Šiuo atveju bus internalizuotas pralaimėjimo jausmas. Galiausiai, kaip ir Seligmano žiurkės, anksčiau ar vėliau tiesiog pasiduosime. Jausimės bejėgiai, nepajėgūs paveikti situacijų, kurios mums labai svarbios. Būsime įstrigę svarstymo etape, netekę gebėjimo dėti pastangas, būtinas aktyviems veiksmams palaikyti.

Kaip žmonės patenka į tokią būseną?
***

Depresija yra dramatiškiausias užburto negatyvumo rato pavyzdys. Kognityviniai terapeutai mano, kad depresija sergantys žmonės informaciją apdoroja per neigiamų išankstinių nuostatų prizmę. Jie, jei galima taip pasakyti, į pasaulį žvelgia pro rožinių akinių priešingybę. Įsivaizduokite du treiderius, kurie treidingo dieną baigė su nedideliu nuostoliu. Vienas jų mato galimybę papildyti savo pozicijas palankesniu lygiu, o kitas skėsčioja rankomis, svarstydamas, kodėl prekiavo kaip idiotas. Antrasis mąsto depresyviai – tai, kas vyksta su juo, jis interpretuoja neigiamai savo paties atžvilgiu. Iš dalies kognityvinė terapija veiksminga todėl, kad padeda depresija sergantiems žmonėms apmąstyti savo mąstymą. Jei depresija sergančiam žmogui galite įteigti, kad jis niekada nesakytų kitam žmogui to, ką

sako sau (pvz., niekada nevadintų idiotu kolegos treiderio, kuris dieną baigė nuostolingai), jis pakeis savo požiūrį, o kartu ir mąstymo būdą. Tai prilygsta Seligmano bejėgių žiurkių pernešimui per barjerą į saugią narvo pusę. Jei kalbėsite su savimi taip, kaip kadaise mokėtės kalbėti su kitais, turėsite galimybę ištrūkti iš ciklo, kai savo rezultatus interpretuojate kaip mažus pralaimėjimus.

Depresija ir jos kognityvinis gydymas iliustruoja, kokiu mastu mes patys kuriame savo tikrovę per vidinius dialogus. Dažnai nesugebame pereiti nuo apmąstymų prie veiksmų, nes mūsų informacijos apdorojimas yra pakreiptas neigiama linkme, todėl jaučiamės bejėgiai, o ne galingi. O neigiamo mąstymo aukomis galima tapti net ir nesant klinikinės depresijos.

Tarp treiderių dažnai pasitaiko žmonių, pasižyminčių stipria konkurencine dvasia. Kai tokie žmonės praranda pinigus arba priima blogus sprendimus, jie patiria nusivylimą. Jis gali būti nukreiptas į išorę („visa tai rinkos manipuliacijos!“) arba į vidų („aš nieko negaliu padaryti teisingai!“). Nė vieno, nė kito elgesio negalima pavadinti konstruktyviu. Toks požiūris nepadeda žmogui išmokti pamokų ir pozityviai judėti į priekį. Jis nepadeda siekti mažų pergalių. Pasiduodamas aukos mąstysenai – „man nuolat nutinka blogų dalykų“ – treideris sistemingai silpnina save. Jei esate nesėkmių, blogų rinkų ir blogo treidingo auka, ar sugebėsite pakeisti savo padėtį į gerąją pusę?

Vienas naudingiausių įpročių, kurį turėtų stengtis išsiugdyti visi treideriai, yra gebėjimas pralaimėti taip, kad neatimtų iniciatyvos, o suteiktų jėgų. Žinoma, jei turite stiprią konkurencinę dvasią, pralaimėjimai vis tiek sukels nusivylimą. Tačiau tai neturi paralyžiuoti. Susikurkite procesą, kaip reguliariai rasti klaidas ir paversti jas saviugdos varikliu, ir tada perėjimas nuo apmąstymų prie veiksmų taps įpročiu. Kiekviena klaida jums taps galimybe (ir pareiga) pradėti veikti kitaip – geriau. Neidealus treidingas taps paskata jums dirbti siekiant idealo.

Pusė pergalės – išmokti pagauti save neigiamame vidiniame dialoge. Kognityvinės terapijos ekspertai siūlo vesti minčių dienoraštį. Užrašydami tai, kas vyksta mūsų galvose, pradedame objektyviau vertinti dalykus, kuriuos sakome sau. Kai kuriems treideriams patariu garsiai išsakyti savo mintis ir įrašyti jas į diktofoną, o paskui dar kartą perklausyti šiuos įrašus. Žvelgiant iš klausytojo perspektyvos, lengviau pastebėti, kada sakote ką nors žalingo. Tai padeda sustabdyti šį procesą. Tačiau norint visiškai sustabdyti neigiamą mąstymą, to nepakanka. Reikia išsiugdyti teigiamų įpročių, kurie neigiamą mąstymą pakeistų konstruktyviais veiksmais.

* * *

Laris buvo jaunas pradedantis treideris, dirbantis vadovaujamas vyresniojo valdytojo. Kartais jis jautėsi priblokštas sudėtingų mokymų ir nerimavo, kad niekada nesugebės pateisinti mentoriaus lūkesčių. Pastarasis jausmas jį ypač trikdė, nes jis labai gerbė savo mentorių. Nesvarbu, kiek kartų mentorius tikino Larį, kad šis daro gerą pažangą, Laris vis tiek nerimavo, ar kada nors sugebės savarankiškai valdyti klientų pinigus.

Nerimas yra negatyvaus mąstymo rūšis, besiskirianti nuo depresijos. Paprastai depresija nukreipta į praeitį – žmogus kaltina save dėl to, kas nutiko, ir dėl to abejoja ateitimi. Kita vertus, nerimas nukreiptas į ateitį – žmogus tikisi, kad jam nutiks įvairių blogų dalykų. Depresijos būsenos žmogus sako: „Aš negaliu to padaryti“. Nerimo būsenos žmogus sako: „Bijau pabandyti“. Mano pastebėjimais, į nerimą linkusiems treideriams ypač dažnai sunku „paspausti gaiduką“ – net ir tada,

kai jie turi gerų treidingo idėjų. Jie psichologiškai nusiteikia galimam nuostoliui, o ne atlygiui, todėl renkasi „saugų“ kelią ir nesiryžta veikti.

Laris taip pat buvo linkęs į šią problemą. Nerimaudamas dėl galimų nuostolių, jis prekiaudavo per mažomis pozicijomis arba apskritai neprekiaudavo – net ir tada, kai rasdavo idėją, kuri atrodė saugi. Atrodė, tarsi jo viduje būtų du skirtingi žmonės: vienas atlikdavo rinkos tyrimus ir ieškodavo galimybių, o kitas iš visų jėgų stengdavosi išvengti treidingo nuostolių. Laikui bėgant Lario nusivylimas tik didėjo ir anksčiau ar vėliau jis suprato, kad neišnaudoja savo galimybių. Jis papasakojo man apie vieną ypač nemalonų įvykį. Vieną dieną, tyrinėdamas idėją pirkti stiprias besivystančių rinkų valiutas, jis pastebėjo ypač teigiamus jų fundamentinius rodiklius. Jam patiko ir tai, kad tai buvo „pozicija su teigiamomis pajamomis iš palūkanų skirtumo“: dėl palūkanų normų skirtumo sandorio laikymas jam atneštų pelno. Kitą dieną po treidingo pradžios valiutos pakilo, ir jis pasakė sau, kad pirks korekcijoje. Kai ralis tęsėsi, jis pasakė sau, kad nepersekios rinkos ir neįeis į ją esant blogiems lygiams. Kai valiutų kursai dienos pabaigoje pasiekė aukščiausią lygį, jis jautėsi kaip visiškas kvailys, kad nesugebėjo pasinaudoti idėja, kurią gyrė savo kolegoms.

Jis man sakė, kad nėra nieko blogiau, nei telefonu sulaukti sveikinimų dėl puikaus sandorio, kurio neatidarei!

Laris turėjo daugybę idėjų, kaip pagerinti savo treidingą. Tačiau buvo problema – jis negalėjo pereiti nuo idėjų prie veiksmų. Jį stabdė jo paties mąstymo procesas. Kol nuostolių grėsmė atrodė didesnė už neveikimo grėsmę, jis buvo paralyžiuotas. Lario lūžis įvyko tada, kai jis suprato, kad pagrindinė jo motyvacija rinkoje buvo meilė idėjų generavimui. Sandoriai jam buvo tik būdas stebėti, kaip tos idėjos pasiteisina. Jam patiko ieškoti neįprastų rinkos perspektyvų, kurios kitiems buvo neįkandamos, ir jis pagrįstai didžiavosi savo darbo vaisiais. Kažkuriuo metu patariau jam pradėti sudarinėti privalumų ir trūkumų sąrašus, bet ne sandorio atidarymo privalumų ir trūkumų, o argumentų, ar jam veikti, ar išduoti savo tyrimų rezultatus. Kitaip tariant, mes performulavome jo nerimo modelį į savęs žlugdymo modelį. Jis niekada nepagalvojo, kad susilaikydamas nuo savo idėjų įgyvendinimo, jis išduoda savo gyvenimo darbą. Tai sukėlė aštrią jo reakciją. Jis nenorėjo išduoti savo geriausių darbų vaisių – kitaip kam juos daryti?

Šis permąstymas padėjo jam pereiti prie veiksmų. Neveikimas jam ėmė atrodyti didesnė rizika nei piniginiai nuostoliai.

Tokio nerimo, kaip Lario, problema ypač pastebima dėl nežinomybės baimės. Negalima garantuoti, kad bet kokie pokyčiai bus sėkmingi; kartais pažįstamos problemos atrodo saugesnės nei nepažįstama, neištirta teritorija. Mažos pergalės čia įgyja ypatingą reikšmę. Jei pokyčių procesas vyksta palaipsniui ir žingsnis po žingsnio, tiesiog nėra prasmės bijoti kokių nors revoliucinių pokyčių. Treideriai dažnai naujas idėjas išbando nedideliais sandoriais, kad pamatytų, kaip jos veikia ilguoju laikotarpiu. Kai kurie treideriai, su kuriais dirbau, praktikavo depozito segmentavimą. Eksperimentinėms strategijoms jie skirdavo mažiau sandorių ir mažesnę riziką. Tai būdas išbandyti idėją išvengiant grėsmės jausmo. Jei idėja pasirodo esanti gera, ji pradeda atnešti treideriui mažų laimėjimų, kurie laikui bėgant gali paskatinti jį didinti pozicijas.

Pagrindinė išvada

Jei pokyčiai gąsdina, pradėkite nuo mažų dalykų – tai įkvėps tolesniems veiksmams.

Tačiau, kaip netrukus pamatysime, yra didelis skirtumas tarp pokyčių ir naujo veiklos būdo išlaikymo. Nors naujas požiūris į savo mąstymo procesą padėjo Lariui pasikeisti, tačiau, norėdamas išlaikyti naują požiūrį, jis turėjo jį paversti įpročiu. Kurį laiką jis kasdien užsirašinėjo savo darbo išdavystės pliusus ir minusus. Jis aktyviai įsivaizdavo, kaip jaustųsi, jei nuviltų save. Tai padėjo Lariui ilgainiui internalizuoti pokyčius. Ir tai jis pasiekė ne tapdamas kitokiu treideriu, o sutelkdamas dėmesį į aspektą, kuris jį visada traukė prekiauti. Čia grįžtame prie Naomi, traumuoto kačiuko: raskite didesnę motyvaciją nei ta, kuri maitina problemą, ir pokyčiai įvyks natūraliai.

Perfekcionizmo pavojai

Depresija ir nerimas (susirūpinimas) yra du būdai, kurie neleidžia žmonėms keistis. Labai dažnai jie yra nusivylimo išraiškos būdai. Tačiau yra dar vienas mąstymo modelis, kurį mažai kas laiko problemišku: perfekcionizmas. Kaip jau esu rašęs savo TraderFeed tinklaraštyje, perfekcionizmas apsimeta dorybe. Perfekcionistas didžiuojasi savo kryptingumu ir tuo, kad jo netenkina niekas, išskyrus tobulus rezultatus. Perfekcionizmą jis pateisina motyvacija, tarsi vienintelė alternatyva būtų pernelyg didelis pasitenkinimas savimi. Tačiau iš tikrųjų perfekcionizmas naikina motyvaciją. Jis yra pagrindinė kliūtis tarp apmąstymų ir veiksmų.

Žiauri tiesa yra ta, kad perfekcionizmo esmė – nesaugumas. Pagrindinis perfekcionisto motyvas yra „nepakankamai gerai“. Nesvarbu, kad šiandien ar šią savaitę jums pavyko uždirbti pinigų; galėjote uždirbti daugiau. Kai turite kelias pelningas dienas ir vieną nepelningą, daugiausia dėmesio – ir nusivylimo – sulaukia ta nepelninga diena. *Ilgainiui mintis, kad jūsų pastangos yra „nepakankamai geros“, pradeda kelti mažus pralaimėjimus – mažų pergalių priešingybę.*

Perfekcionizmas pergalių patirtį gali paversti pralaimėjimų patirtimi. Kai perfekcionistams pateikiu teigiamą grįžtamąjį ryšį, dažnai sulaukiu iš jų atsakymo, kuris prasideda žodžiais „taip, bet“. Visada yra kažkas, ką jie galėjo padaryti geriau, arba kažkas, ko jie nepadarė.

Suvokti, kad perfekcionizmas yra destruktyvus, nesunku – įsivaizduokite, kad visus šiuos dalykus sakote ne sau, o savo kolegoms treideriams ar mažiems vaikams. Jei jūsų dukra iš mokyklos parsineša du penketus ir vieną ketvertą, ar tikrai ketinate pykti ant jos už tai, kad ji negavo trijų penketų? Kaip tai paveiktų jūsų santykius? Jos savigarbą? Nuolat kartojant patirtį – „tai nėra pakankamai gera, ir tai, ir tai, ir tai“ – anksčiau ar vėliau susidaro įvaizdis, kad *jūs esate* tas, kuris nėra pakankamai geras. Daugelį dalykų gyvenime galima vertinti pagal tai, ar jie suteikia jums stiprybės, ar ją atima. Tai puikus būdas atsirinkti žmones, veiklas ir darbus. Perfekcionizmas atima energiją. Jis neįkvepia rezultatams, o įkvėptus rezultatus paverčia kažkuo, kas yra „nepakankamai gerai“.

Mažų pergalių koncepcija reiškia, kad turėtume sutelkti dėmesį į tobulėjimą, o ne į tobulumą. Štai kodėl taip svarbu išsikelti sau tinkamus tikslus. Sprendžiant iš Locke’o ir Lathamo tyrimų, tikslų nustatymas iš tiesų veiksmingai keičia elgesį, tačiau tik tuo atveju, jei tikslai nėra pernelyg sudėtingi ar gąsdinantys. Perfekcionistų tikslai yra sunkiai pasiekiami. Užuot kūrę pergales, jie sukuria nesėkmės grėsmę. Geriau tikslus formuoti raidos kontekste, kad jie būtų sudėtingi, bet pasiekiami. Tai padidins tikimybę, kad tikslas pasitarnaus jūsų įkvėpimui.

Negaliu pakankamai pabrėžti: *mes internalizuojame pasikartojančią patirtį*. O patirtį formuoja mūsų vidiniai dialogai. Kai gyvenimo įvykius įvardijame neigiamai, išeikvojame savo jėgas, o tai trukdo mums prisitaikyti ir tobulėti. Svarbu vartoti konstruktyvią ir pozityvią kalbą, nes ji leidžia mums patirti save taip, kad tai suteiktų jėgų, o ne jas atimtų. Perfekcionizmas bando pastūmėti mūsų elgesį gąsdindamas mus nesėkme.

Recidyvas (atkrytis)

Kaip jau minėjau, pokyčiai yra tik pusė pergalės. Kita pusė – įtvirtinti naująją būseną. Prochazka, Norcrossas ir Di Clemente 1994 m. išleistoje knygoje „Teigiamų pokyčių psichologija“ pabrėžia, kad recidyvas yra neatsiejama pokyčių proceso dalis. Kelias retai būna tiesus. Paprastai negalime akimirksniu atsisakyti senų įpročių ir visam laikui pereiti prie naujo veikimo būdo. Pokyčiai – tai „du žingsniai pirmyn, vienas atgal“. Daugelis mūsų modelių mus lydi jau daugelį metų; tai įsišakniję elgesio būdai, prie kurių lengva sugrįžti.

Atkrytis dažniausiai įvyksta, kai prarandame sąmoningumą. Sąmoningumas – tai būsena, kai žmogus yra emociškai neutralus savo gyvenimo stebėtojas. Kai esame sąmoningumo būsenoje, nereaguojame į situacijas; stebime, kaip reaguojame į situacijas. Geras pavyzdys – ėjimas į restoraną laikantis dietos. Suvokiu, kad restorane bus daug skanaus maisto, o aplink mane esantys žmonės jį valgys. Iš anksto tam pasiruošiu ir priimu sprendimą, kad valgysiu tik sveikiausią maistą, bet saikingai. Toks sąmoningas nusiteikimas padeda man išlaikyti ilgalaikį ketinimą.

2011 m. Baumeisteris ir Tierney savo tyrime padarė išvadą, kad apskritai žmonėms nelabai gerai sekasi susilaikyti nuo trumpalaikių pagundų ir veikti atsižvelgiant į savo ilgalaikius interesus. Atlikus kokią nors daug išteklių reikalaujančią užduotį jiems daug sunkiau susilaikyti nuo skanaus maisto nei tiems, kurie užduoties neatliko.

Tai rodo, kad valios jėga yra ribotas trumpalaikis išteklius. Kai ilgesnį laiką eikvojame energiją atlikdami kokį nors sąmoningą veiksmą, mūsų valios jėgos raumenys pavargsta ir tampame ypač linkę grįžti prie įprastų reakcijų. Tai labai svarbi sąvoka. Kaip 2012 m. išleistoje knygoje „Valios galia“ pažymi Kelly McGonigal, „mes, žmonės, praktiškai nesugebame atskirti atlygio pažado nuo bet kokio malonumo ar atlygio, kurio siekiame. Atlygio pažadas yra nepaprastai stiprus, todėl mes ir toliau persekiojame tai, kas nesuteikia laimės, ir vartojame tai, kas atneša daugiau kančios nei malonumo.“

Būtent McGonigal pabrėžiamas atlygio ir laimės skirtumas paaiškina daugelį atkryčių, kurie įvyksta po žmonių bandymų keistis. Jei mums pavyktų atsikratyti antsvorio, pajustume laimę. Tačiau atlygį jaučiame tada, kai valgome desertus. Problema ta, kad atlygis nedaro mūsų laimingų ir netgi gali sabotuoti mūsų ilgalaikį pasitenkinimą savo gyvenimu. Būna atvejų, kai trumpalaikis rinkos aktyvumas padidėja ir mes atidarome pozicijas, kurių niekada nebūtume atidarę, jei būtume laikęsi savo patikimo plano – dauguma treiderių tai žino. Greito atlygio iš trumpalaikio treidingo pažadas laikinai nustelbia ilgalaikio džiaugsmo, kurį teikia patikimo treidingo verslo plano laikymasis, paskatą.

Vienas iš psichologinių veiksnių, atimančių iš mūsų valios jėgą, yra negatyvumas. Savigrauža ir nerimas daro mus nelaimingus. Tokioje būsenoje daug lengviau rasti paguodą tiesioginiame atlygyje. Toks negatyvus mąstymas vagia mūsų energiją, o kartu ir valios jėgą. Priešingai, mums daug lengviau laikytis dietos ar treidingo plano, kai matome, kad jis mums duoda konkrečios naudos.

Ir, žinoma, kai naujas elgesio modelis tampa įpročiu, jo palaikymas nebereikalauja valios pastangų.

Kaip susidoroti su negatyvumu ir užtaisyti psichologines spragas, dėl kurių atsiranda valios jėgos „nutekėjimas“? Įrodyta, kad dėmesingo įsisąmoninimo meditacija padeda išvengti atkryčių. Teasdale'o ir kolegų 2000 m. atliktas darbas įrodė, kad kognityvinė terapija, pagrįsta sąmoningumo praktika, yra veiksminga priemonė, užkertanti kelią atkryčiams žmonėms, sergantiems sunkiu depresiniu sutrikimu.

Taip pat nustatyta, kad sąmoningumo praktika gerina sveikatą, mažina streso lygį, stiprina socialinius ryšius ir didina dėmesio koncentraciją. Taip yra todėl, kad sąmoningumas leidžia mums užimti neutralią stebėtojo poziciją savo gyvenimo atžvilgiu, o tai padeda mums nepasiduoti momentiniam nusivylimui. Įsivaizduokite du žmones. Vienas jų sako: „Esu visiškas nevykėlis, kuriam nieko nepavyksta!“. O kitas: „Šiuo metu sakau sau, kad esu visiškas nevykėlis, kuriam nieko nepavyksta“. Pirmuoju atveju yra savęs identifikavimas su neigiama žinia. Antruoju atveju asmuo užima stebėtojo poziciją – jis ne tik galvoja ir jaučia, bet ir suvokia savo mintis bei jausmus.

Meditacija – pavyzdžiui, susitelkimas į gilų ir ritmingą įkvėpimą ir iškvėpimą – nuramina protą ir kūną, perkelia juos į būseną, nesuderinamą su emociniu susijaudinimu. Įvykus stresą keliančiam įvykiui, reaguojame su baime ar nusivylimu, o mūsų kūnas įsijungia greitėjimo režimą, ruošdamasis reaguoti „mušk arba bėk“. Šis greitėjimo režimas susijęs su padidėjusiu smegenų motorinių centrų aprūpinimu krauju, o už planavimą ir mąstymą atsakingų vykdomųjų centrų aprūpinimas krauju sumažėja. Štai kodėl ankstesnėse savo knygose minėjau, kad patyrę stresą treideriai tiesiogine to žodžio prasme netenka proto. Jie analizuoja ir planuoja savo sandorius naudodamiesi prefrontaline smegenų žieve, bet akimirkos įkarštyje pasiduoda motorinių centrų reakcijai „mušk arba bėk“. Puikioje 2012 m. išleistoje knygoje „The Hour Between Dog and Wolf“ Johnas Coatesas aiškina, kad tokie poslinkiai įvyksta keičiantis cheminių medžiagų pusiausvyrai organizme. Vienos medžiagos skatina mus rizikuoti (testosteronas), o kitos išsiskiria kaip atsakas į stresą (kortizolis). J. Coatesas – buvęs treideris, neurobiologas ir ekonomistas – teigia, kad mūšio įkarštyje daugelis mūsų veiksmų turi veikiau biologinį nei loginį pagrindą.

Pagrindinė išvada

Paprastai mūsų emocinė būsena keičiasi paskui mūsų fizinę būseną.

Atkrytis paprastai įvyksta „perkaitimo“ laikotarpiais, kai veikiame mažiausiai sąmoningai. Vienas dalykas yra išlaikyti blaivybę AA susirinkimuose, kai mūsų dėmesys visiškai sutelktas į pagalbą (bičiuliams ir sau). Kitas dalykas – išlaikyti blaivybę, kai kažkas mus pykdo, liūdina ar kelia nerimą. Kai mūsų valios jėgų atsargos išsenka, pradedame grįžti prie senų įpročių – ir pernelyg dažnai mums trūksta sąmoningumo, kad laiku sustabdytume šį procesą. Prochazka, Norcrossas ir Di Clemente savo knygoje „Teigiamų pokyčių psichologija“ cituoja tyrimą, kurio metu nustatyta, kad 60–70 % alkoholikų, narkomanų, rūkalių ir žmonių, turinčių valgymo problemų, atkryčių įvyksta po emocinio streso. Kai jaučiame nemalonios situacijos spaudimą, padidėja tikimybė, kad prarasime sąmoningumą bei valią ir vėl pradėsime veikti autopilotu.

* * *

Savo karjeros pradžioje turėjau galimybę dirbti su Kevinu, sumaniu dienos treideriu. Jis puikiai mokėjo nustatyti pirkėjus ir pardavėjus rinkos gylio ekranuose. Jo rizikos valdymas taip pat buvo išties puikus. Patirdamas nuostolį, jis žengdavo žingsnį atgal, pažiūrėdavo, kas nutiko ne taip, ir grįždavo prie treidingo nepasiduodamas streso reakcijoms. Tačiau retkarčiais Kevinas patirdavo didelį ir skaudų nuostolį. Taip atsitikdavo itin didelių sandorių metu, kai jis leisdavo rinkai eiti prieš jį daug toliau, nei jis iš pradžių planavo. Ironiška, bet prekiaudamas įprasto dydžio sandoriais, jis visada uoliai ir tvirtai laikydavosi stopų. Jo užsispyrimas išryškėjo tada, kai jis prekiavo didžiausiais sandoriais – taigi buvo labiausiai pažeidžiamas dėl didelio nuosmukio.

Kai pradėjau su juo dirbti, jis kaip tik išgyveno dar vieną skaudų nuosmukį. Treidingo kompanijos savininkas jam aiškiai pasakė: arba jis liaujasi taip elgtis, arba iš jo bus atimta teisė prekiauti didelėmis pozicijomis. Bendraudamas su Kevinu greitai supratau, kad jis nėra iš tų žmonių, kurie linkę pasiduoti užslėptam norui save žlugdyti. Impulsyviu ar neapdairiu jo taip pat nebūtų galima pavadinti. Kevinas didžiausius sandorius atidarinėjo tada, kai labiausiai pasitikėjo savimi. Įsitikinęs savo požiūrio į rinką teisingumu, jis leisdavo kainai pernelyg toli pajudėti prieš jo poziciją – ir tik tada pripažindavo pralaimėjimą. Keviną iš sąmoningumo režimo išstumdavo ne stresas dėl nuostolio, o pelno virtinės euforija ir perspektyvios idėjos atsiradimas. Tai mane priblokšė: tai reiškė, kad bet koks emocinis ar psichologinis sužadinimas – ne tik su stresu susijusios emocijos – gali priversti mus „išeiti iš proto“.

Patariau Kevinui atlikti „emocinio termometro“ pratimą. Ryte užėmęs savo darbo vietą, jis ant stalo padėjo kelis popieriaus lapus su termometro paveikslėliu. Visą dieną jis reguliariai „matuodavo savo emocinę temperatūrą“, nurodydamas, kaip jam šiuo metu „karšta“ ar „šalta“. Svarbiausia šiame pratime buvo tai, kad aiškiai įvardijome jaudulį ir pasitikėjimą savimi kaip „karštą“ būseną. Termometras padėjo Kevinui reguliariai įsisąmoninti, kaip jis jaučiasi. Pastebėjęs, kad temperatūra pakilo iki „karštos“, jis imdavosi reikiamų veiksmų, kad atvėstų.

Kad atvėstų, pradėjome praktikuoti paprastą dėmesingo įsisąmoninimo pratimą – gilų ir ritmingą kvėpavimą užmerktomis akimis. Įkvėpdamas jis sakydavo sau, kad nurimsta ir vis labiau atvėsta. Jis buvo visiškai susikoncentravęs į kvėpavimą ir savitaigą. Kevinas sugalvojo šiek tiek pakoreguoti pratimą – kiekvieno įkvėpimo metu jis lyg mantrą kartojo „chill“, o kiekvieno iškvėpimo metu – „out“. [chill out – atvėsk, nusiramink.] Šis pratimas padėjo jam nuraminti kūną ir protą bei įeiti į padidinto jautrumo savo mąstymui ir jausmams būseną.

Kiekvieną kartą, kai jausdavosi emociškai susijaudinęs, jis tiesiog užmerkdavo akis, giliai įkvėpdavo ir primindavo sau „atvėsti“. Kaip jis atrado, elgtis pageidaujamu būdu lengva, jei esate sąmoningumą palaikančios kognityvinės, emocinės ir fizinės būsenos.

Atkryčiui reikia neapgalvoto veikimo; kol nepersijungėte į autopiloto režimą, turite galimybę nukreipti save norima linkme.

Santrauka: perėjimas nuo apmąstymų prie veiksmų

Pradėjome nuo trumpos užduoties – kelių klausimų apie jūsų požiūrį į treidingo pritaikymą prie kintančių rinkos sąlygų. Vienas iš šio pratimo tikslų – įvertinti jūsų pasirengimą keistis. Daugelis skaitytojų arba visai neužsirašė savo atsakymų į klausimus, arba juos užrašė, bet trumpai, arba atsakė mintyse, naudodami bendrus teiginius. Daugelis treiderių pripažįsta, kad reikia neatsilikti nuo rinkų, tačiau tik nedaugelis deda sutelktas pastangas prisitaikyti. Kol pokyčių būtinybė tampa skausmingai akivaizdi, treiderio psichologija ir treidingo sąskaita dažnai jau būna patyrusios didžiulę žalą.

Nuo mąstymo prie veiksmų pereiti padeda du motyvai: neigiamų pasekmių baimė ir įkvėpimas, atsirandantis įsivaizduojant teigiamus ir pasiekiamus rezultatus. Jei jau kurį laiką galvojate apie pokyčius, bet vis dar esate asmeninėje ir treidingo rutinoje, vadinasi, esate emocinėje nežinioje. Esate įstrigę tarp šių dviejų emocijų: nejaučiate nei gąsdinančio būtinumo keistis, nei įkvėpimo pereiti į naują tobulėjimo lygį. Tik emocinis pokytis gali paskatinti jus veikti; įprastinis treidingas nepadės jums ištrūkti iš aklavietės.

Jei turite tvirtą treidingo metodą, kuris šiuo metu gerai veikia, disciplinuotas rutinos laikymasis atrodo logiškiausias dalykas pasaulyje. Tačiau kai metodas nustoja veikti, senosios rutinos laikymasis tampa kliūtimi prisitaikyti. Mintis, kad sėkmingas treideris turi sutramdyti savo emocijas, yra prasminga priimant sprendimus mūšio įkarštyje. Tačiau yra ir priešinga koncepcija, kuri sulaukė kur kas mažesnio pripažinimo: kartais mums reikia *sustiprinti* savo emocinę patirtį, kad iš status quo pereitume į naują – teigiamą – pusiausvyrą.

Du emociniai poslinkiai padėjo man numesti svorio ir pagerinti fizinę formą. Pirmasis įvyko, kai mano katės tapo rytinės treniruotės dalimi. Tai, kaip minėjau, padėjo man pradėti naują įprotį. Individualios veiklos pavertimas socialine veikla sukuria naują emocinę patirtį – nuolat randu to įrodymų. Kai buvau antrame universiteto kurse, buvau patenkintas savo akademiniais pasiekimais, bet jaučiau, kad socialiai dar nesu taip išsivystęs – ar pasitikintis savimi – kaip norėčiau. Ką gi aš dariau? Užsiregistravau būti mūsų bendrabučio socialiniu lyderiu. Nenorėjau nuvilti žmonių, kurie manimi pasitikėjo, ir šis noras pasirodė stipresnis už mano socialinį santūrumą. Kol buvau užsiėmęs vakarėlių organizavimu ir ryšių mezgimu su kitais bendrabučiais, supratau, kad man ne tik patinka bendrauti, bet ir visai neblogai sekasi! Prisiminkite, kaip traumuotam kačiukui Naomi pavyko įveikti panišką žmonių baimę. Vos tik pajudinau ranką po antklode, ji pajuto medžioklės instinktą, puolė ant mano rankos ir ėmė su ja žaisti, visiškai pamiršusi apie baimę. Tapačius poslinkius galime sukelti pasitelkdami savo stipriausius motyvus ir vertybes. Paliktas pats sau, galiu atsisakyti eiti į sporto salę, bet jei noriu padėti draugui, kuriam atliekama fizioterapija, tiesiog negaliu neateiti.

Antroji jėga, pastūmėjusi mane numesti svorio ir atgauti fizinę formą, yra paprasčiausias pasibjaurėjimas. Vieną dieną atsistojęs ant svarstyklių pamačiau, kad rodyklė pasiekė beveik 200 svarų [*90,7 kg*]. Mano drabužiai man netiko. Mano energija buvo pasiekusi visišką dugną. Per daug valgiau, gėriau per daug kavos ir nuolat pervargdavau, tuo teisindamas reguliarių fizinių pratimų stoką. Vieną tokią dieną, kai mano energija buvo pasiekusi žemiausią lygį, atsistojau ant svarstyklių ir pajutau, kad pokyčiai jau nebėra galimybė – dabar jie man yra būtini.

Dauguma žmonių pasiekia tam tikrą lygį, kai supranta, kad nebegali leisti, jog neigiamos pasekmės kauptųsi. Gali būti, kad nesiryšite keistis net ir patirdami vieną nuostolį po kito. Tačiau ryšitės pokyčiams, kai pajusite, kad nuostolių jums jau gana.

* * *

Daug metų dirbdamas treidingo savo sąskaita įmonėse, bankuose ir rizikos draudimo fonduose išmokau, kad yra du pagrindiniai treiderių tipai: vieni turi neigiamų priežasčių, dėl kurių nori prekiauti, o kiti – teigiamų. Pirmieji nuo kažko bėga. Jie gali bėgti nuo darbo nuo 8 iki 17; gali bėgti nuo darbo „dėdei“; gali bėgti nuo praeities žlugimų ir nesėkmių; gali bėgti nuo sunkaus darbo. Visais šiais atvejais treidingas yra fantazijos žaidimas. Žmogus tikisi, kad jis gali tapti kuo sėkmingesnis, įdėdamas kuo mažiau pastangų. Tačiau yra antroji treiderių kategorija, kuriuos skatina teigiamos priežastys. Jie treidinge randa idealią vertybių, įgūdžių ir interesų pusiausvyrą. Treidingas jiems tampa savo tapatybės išraiškos būdu. Prekiaudami jie naudoja savo stipriąsias puses, užuot bėgę nuo silpnųjų.

Apie treiderio motyvaciją galima spręsti iš to, ką jis daro, kai rinkos nedirba. Teigiamą motyvaciją turintis treideris iš tikrųjų domisi rinkomis – tai kažkas daugiau nei tik trivialus jaudulys sudarant sandorius ir gaunant pelną arba nuostolį. Teigiamas motyvacijos šaltinis gali būti intelektinis smalsumas domėtis pasauline makroekonomine situacija; pasitenkinimo jausmas, kai atrandami nauji ryšiai, skatinantys rinkas; akiračio plėtra dalijantis idėjomis su kolegomis; savirealizacijos jausmas, patiriamas gerinant savo rezultatus. Šiuo atveju motyvacija niekur nedingsta, kai rinkos užsidaro nakčiai ar savaitgaliui – arba kai jos nustoja duoti pelną. Treiderius, kuriuos skatina pabėgimas nuo tikrovės ir neigiami motyvai, į rinkas traukia tik vienas dalykas – tiesioginė sandorių sudarymo ir pinigų uždirbimo patirtis. Kadangi jie domisi rinkomis tik kaip savęs įtvirtinimo priemone, jie nieko negali iš jų gauti, kai rinkos uždarytos.

Šis skirtumas yra labai svarbus. Čia grįžtame prie to, kad vienas iš pagrindinių būdų pereiti nuo apmąstymų prie veiksmų yra atlikti emocinį pokytį pasinaudojant savo pagrindiniais motyvais. Kai mano treidingas pradėdavo stagnuoti, leisdavau sau trumpam atsitraukti nuo ekranų persijungdamas į idėjų generavimo režimą. Tai puikiai veikė. Žinoma, man patiko prekiauti pelningai, bet ypač džiaugiausi, kai pavykdavo sugalvoti naują idėją ir iš jos gauti pelno. Kai kuriam laikui atsitraukdavau nuo treidingo ir atverdavau savo protą naujiems požiūriams, pasikraudavau baterijas ir įgaudavau energijos atlikti pokyčius, reikalingus tam, kad iš naujų idėjų gaučiau kuo daugiau pelno.

Tačiau neseniai pastebėjau, kad naujų idėjų siekimas nebepadeda man įveikti treidingo bloko. Išnagrinėjau savo treidingą ir nustačiau tam tikrą dėsningumą. Kai padarau pertrauką nuo treidingo, paprastai man ateina kokia nors didinga idėja. Aš ja prekiauju – ir uždirbu gerus pinigus. Po to toliau prekiauju – ir patiriu nuostolį. Darau pertrauką nuo treidingo, ir po kurio laiko man kyla nauja puiki idėja. Šiame cikle esu gana ilgai, tačiau pastaruoju metu mano susidomėjimas rinkomis ėmė mažėti. Tai mane nustebino, nes paprastai retai patiriu demotyvaciją. Nusprendžiau skirti šiek tiek laiko tyrimams, tačiau tai nepaskatino mano susidomėjimo treidingu – dar vienas netikėtas momentas.

Ir tada staiga supratau, kad labiausiai rinkose man patiko ne analizė – o visų analizuotų aspektų sintezė. Būtent tai ir suteikė man didžiųjų idėjų. Ir man tai gerai sekėsi – ne skaidyti rinką į atskirus komponentus, o kompiliuoti informaciją į vieną nuoseklų scenarijų. Sintezės režimu generuodavau

visa apimančias idėjas, ir jos man atnešdavo neblogų rezultatų. Kai nusileisdavau į detalių lygmenį ir bandydavau prekiauti modeliais, neturinčiais nieko bendra su bendru vaizdu, mano treidingas buvo nuostolingas – ir daug mažiau įdomus. Mano pagrindinė motyvacija buvo ne tik mokslinė, bet ir kūrybinė: man patiko atlikti įvairias analizes, o paskui jas apibendrinti į idėjas, kurios reiškė treidingo galimybes.

Pagrindinė išvada

Ėjimas link savo stipriųjų pusių gali paskatinti emocinius pokyčius, būtinus pereiti prie veiksmų.

Šis suvokimas lėmė svarbų mano treidingo proceso pokytį. Visas savo rinkos idėjas pabandžiau užsirašyti naudodamas Evernote programėlę. Rašytine forma atlikdavau ir apibendrindavau savo stebėjimus ir tyrimus. Tai, kas buvo parašyta, priminė sąmonės srautą, neskirtą jokiai auditorijai. Pasirodė, kad tai ne tik malonu, bet ir leido padaryti svarbių įžvalgų. Dirbdamas rašymo režimu, aptikau sąsajų, kurių niekada nebūčiau galėjęs atpažinti įprastai abstrakčiai mąstydamas. Persijungdamas į savo stipriąją informacijos apdorojimo pusę (rašymas visada buvo mano pagrindinis mąstymo būdas), galėjau sukurti ritmą tarp idėjų generavimo ir treidingo. Visi mano sandoriai tapo sintezės vaisiais; visas mano treidingas ėmė remtis vien didelėmis idėjomis. Nuo demotyvacijos gana greitai galėjau pereiti prie veiksmo.

* * *

Darykime prielaidą, kad mano pagrindiniai treidingo motyvai kyla iš, kaip pasakytų A. Maslow, deficitinių poreikių, o ne iš mano stipriųjų pusių aktualizavimo. Galbūt man gyvenime nepasisekė, ir norėdamas save įtvirtinti kaip asmenybę, jaučiu poreikį užsidirbti pinigų rinkose.

Galbūt kitos mano gyvenimo sritys neteikia man reikiamo pasitenkinimo ir jaudulio, ir aš bandau užpildyti šią tuštumą rinkose. Kai patenku į treidingo rutiną, niekas negali manęs iš jos ištraukti. Iš tiesų pelnų ir nuostolių modelis gali būti toks, kad negaliu patenkinti savo poreikių ir labai nusiviliu. Užuot užsiėmęs savo proceso atnaujinimu, galiu pasiduoti polėkiui ir imti vadovautis savo nusivylimu prekiaudamas, o tai lemia tolesnius nuostolius ir dar labiau mane žaloja.

Treidingas gali būti pakankamai įdomus – ir pakankamai pelningas. Tačiau tai neturėtų būti pagrindinė motyvacija, skatinanti užsiimti veikla rinkose. Rinkose reguliariai būna mažo volatilumo laikotarpių – tai visai neįdomu. Ir treideriai reguliariai patiria nuosmukio laikotarpius. Jaudulys ir pelnas privers jus prekiauti pelningais laikotarpiais, tačiau sunkiais laikotarpiais liksite be nieko. Kai rinkose vyksta dideli pokyčiai, treideriai turi iš esmės atnaujinti savo treidingą – tai nėra nei jaudinantis, nei pelningas (bent jau ne iš karto) užsiėmimas. Pažįstu treiderių, kuriems pavyksta išlaikyti ilgalaikę sėkmę – visi jie turi kokią nors didelio masto paskatą, kuri yra rimtesnė už laikiną jaudulį ir pelningumą. Labai dažnai šios paskatos atspindi jų pagrindines stiprybes ir interesus. Jos suteikia jiems energijos net tada, kai rinkos jiems nepalankios. Būtent ši energija skatina pereiti nuo apmąstymų prie veiksmų. Kai naudojamės savo giliausiomis vertybėmis ir gebėjimais, nestovime nuošalyje ir neveikiame autopilotu.

Aktyvių veiksmų inicijavimas ir jų palaikymas: galimybių nustatymas

Grįžkime prie klausimų sąrašo ir apžvelkime veiksmus, kurių galite imtis, kad prisitaikytumėte prie naujų ir sudėtingų rinkos sąlygų. Kaip ir atliekant strateginę verslo apžvalgą, klausimų sąrašas sudarytas taip, kad galėtumėte galvoti ne tik apie galimybes, bet ir apie grėsmes. Kokiomis galimybėmis pasinaudosite ateityje? Kokių grėsmių išvengsite? Jei anksčiau neatsakėte į šiuos klausimus, pateikite geriausius atsakymus ir juos užsirašykite.

Savęs vertinimo pratimas

– Kaip, jūsų nuomone, rinkos vystysis per ateinančius kelerius metus?

– Kaip manote, kur jūsų rinkose per ateinančius kelerius metus bus daugiausia galimybių?

– Kas per pastaruosius metus buvo pagrindinis grėsmių jūsų treidingui šaltinis?

– Kaip turėtumėte pakeisti savo treidingą, kad pasiruoštumėte aprašytiems pokyčiams, galimybėms ir grėsmėms?

– Kokių veiksmų, būtinų norint pasinaudoti pirmiau aprašytomis galimybėmis ir išvengti grėsmių, reguliariai imatės, kad toliau tobulėtumėte?

– Kokias naujas rinkas ar rinkos informaciją atidžiai tikrinate ruošdamiesi ateičiai?

– Jei negalite pateikti aiškių ir konkrečių atsakymų į šiuos klausimus, su kuo reikia pasikalbėti ir ką reikia ištirti, kad tai padarytumėte?

Dabar, kai atlikote savęs vertinimą ir atsakėte į klausimus, apžvelkime jūsų atsakymus ir tai, kokias išvadas iš jų galima padaryti. Pradėkime nuo atsakymų į pirmuosius du klausimus: kaip keisis rinkos ir kur bus daugiausia galimybių? Jei priklausote daugumai treiderių, į šiuos klausimus atsakėte bendrais bruožais ir nedetalizuodami, ekstrapoliuodami į ateitį akivaizdžiausias pastarojo meto tendencijas. Galbūt rašėte, kad kompiuterinio treidingo dalis ir toliau didės arba kad didelės finansinės institucinės įmonės augs mažesnių įmonių ir pavienių treiderių (investuotojų) sąskaita. Nors šios tendencijos iš tiesų gali išlikti, tokie atsakymai nesuteikia mums jokios naujos informacijos. Šiandieninės sėkmės istorijos priklauso tiems treideriams, kurie šias tendencijas atpažino seniai – prieš dešimtmetį ar daugiau, kai jos dar tik formavosi, o ne dabar, kai jos jau įsitvirtino.

Kita vertus, išsamūs atsakymai į šiuos klausimus išmanantiems rinkos dalyviams sukels „aha!“ reakciją. Prieš kurį laiką pastebėjau, kad tarp stambių diskrecinių treiderių populiarėja sandorių vykdymo algoritmai. Bendraudamas su šiuos algoritmus kūrusiais ir naudojusiais žmonėmis sužinojau, kad dauguma jų palieka ryškius „pėdsakus“ rinkose.

Tyrinėdamas sandorių seką laiko eilutėje radau būdą, kaip gana tiksliai nustatyti, ar pirkėjai, ar pardavėjai šiuo metu ypač skubiai vykdo savo sandorius. Šių duomenų apibendrinimas padėjo man sukurti perspektyvius rodiklius pirkėjų ir pardavėjų spaudimui matuoti. Įgijau įžvalgų, kurių nebūtų buvę įmanoma gauti, jei būčiau stebėjęs tik tradicinius kainos ir apimties grafikus. Ši analizė labai prisidėjo prie mano požiūrio į rinkas formavimo. Ji ne tik padėjo man patobulinti senąją perspektyvą, bet ir suteikė visiškai naują – visai kaip Emilio ir jo restorano atveju.

Formuojant aiškią ateities viziją dalyvauja du elementai: nauji pastebėjimai ir nauja informacija. Ankstesniame pavyzdyje naujus pastebėjimus padariau studijuodamas vykdymo algoritmus ir jų sandorių modelius. Naują informaciją gavau iš sandorių duomenų. Kaip šio tyrimo metu sakiau savo kolegai, „visi įdomiausi dalykai įvyksta vienos minutės bare“. Paprasčiau tariant, į rinkas žiūrėjau kitaip, nes stebėjau kitokius rinkos duomenis. Panašiai prie ateities prisitaikė ir Emilis: jo atliktas valgytojų ir jų mėgstamų restoranų tyrimas leido daryti naujus pastebėjimus. Jo užsakymų per planšetinius kompiuterius sistema suteikė jam duomenų apie klientų pageidavimus, kurių paprasčiausiai nebuvo galima gauti priimant užsakymus įprastu būdu – naudojantis spausdintais meniu ir padavėjų pagalba. Jei į tuos pačius dalykus žvelgsite vienodai (darydami identiškus pastebėjimus pagal identiškus duomenis), didelė tikimybė, kad paskęsite status quo pelkėje, kuri apsunkins bet kokias prisitaikymo pastangas. *Norint daryti naujus dalykus*, *reikia žiūrėti į naujus dalykus*. Nauji stebėjimai skatina kelti naujus klausimus, kurie savo ruožtu skatina ieškoti naujų atsakymų.

Įsivaizduokite, kaip į pirmuosius du mūsų užduoties klausimus atsakytų Samsung arba Hyatt vadovai. Labai tikėtina, kad jie aktyviai tiria vartotojų tendencijas ir pageidavimus, susijusius su išmaniaisiais telefonais ir kelionėmis. Jie turi gerai nujausti tikėtiną savo rinkų kryptį. Jie renka duomenis apie savo vartotojus; dirba su tikslinėmis grupėmis; tiria mažmeninės prekybos ir gyvenimo būdo pokyčių tendencijas. Nauji Samsung stebėjimai gali atskleisti demografinių tendencijų gimimą, dėl kurių reikės radikaliau integruoti kompiuterizaciją ir mobilumą, nes telefonai taps kiekybinio savęs stebėjimo revoliucijos dalimi. Bendrovės Hyatt tyrimai gali atskleisti, kad jų vyresnius klientus – kūdikių bumo kartos atstovus, turinčius laisvų pajamų, – labiau traukia patogios kurortinės kelionės, kuriose unikalūs nuotykiai ir kultūrinė patirtis derinami su tradiciniais patogumais. Tokios įžvalgos suteikia bendrovėms galimybę agresyviai vystytis į ateitį ir kartu sėkmingai dirbti dabartyje.

Kiek ilgai jie galėtų išlaikyti savo verslą, jei jų atsakymai į pirmuosius du klausimus būtų pora neaiškių ir bendrų sakinių?

Vienas iš geriausių būdų atsakyti į pirmuosius du klausimus – pažvelgti į tai, kas dabar veikia rinkose, o kas ne, kas dabar uždirba pinigus, o kas ne. Šiuo metu viena iš labiausiai paplitusių prielaidų tarp treiderių ir investuotojų yra ta, kad centrinių bankų vykdoma „finansinė represija“ – palūkanų normų mažinimas ir vyriausybės skolos supirkimas – galiausiai lems akcijų ir obligacijų pigimo tendenciją. Taip iš tiesų gali nutikti, tačiau verta atsižvelgti į tai, kad remdamiesi tokiu požiūriu investuotojai netenka galimybės gauti didelį pelną tam tikruose akcijų ir obligacijų rinkų segmentuose, ir dar daugelį metų. Stebint, kas dabar uždirba pinigus, o kas ne, galima nustatyti, kuo laimėtojai skiriasi nuo pralaimėtojų. Tai dar vienas svarbus tinklų kūrimo privalumas. Bendraudami su patyrusiais treideriais galite sužinoti jų geriausias praktikas ir kai kurias iš jų įtraukti į savo metodą. Diskusijos su treideriais, siekiant išsiaiškinti jų sėkmės mechanizmą, yra puikus būdas nustatyti prisitaikymo būdus, kurie bus naudingi jums ir jūsų pačių treidingui.

Pagrindinė išvada

Išsiaiškinus kitų žmonių sėkmės priežastis, padidėja tikimybė išlaikyti pelningumą.

Kartais pasitaiko atvejų, kai galite nustatyti galimybę pasinaudodami unikaliu požiūriu į rinkas. Pavyzdžiui, studijuodami santykinius rezultatus – kaip vienos akcijos, šalys ar valiutos elgiasi kitų

atžvilgiu – galime gauti įžvalgų, kurių neturėtume, jei visą dėmesį būtume sutelkę tik į kainą. Naujų galimybių galima rasti volatilumo modeliuose arba tarp akcijų, kurios nėra populiarios tarp institucinių įmonių. Rašant šias eilutes didelės kapitalizacijos akcijų grąža smarkiai atsilieka nuo mažos kapitalizacijos akcijų grąžos. Esmė yra JAV dolerio stiprėjimas, kuris daro kitokį poveikį dideliems eksportuotojams nei mažoms vietos įmonėms. Turime išmokti į rinkas žvelgti per skirtingas prizmes – tai padeda atlikti esminius treidingo pakeitimus, kai keičiasi rinkos temos. Kaip pamatysime toliau, tai yra pagrindinė priežastis, kodėl kūrybiškumas yra labai svarbi savybė, padedanti prisitaikyti prie rinkos pokyčių.

* * *

Daugelis iš mūsų reguliariai peržvelgia rinkas, kad pamatytų, kas jose vyksta šiuo metu. Tačiau kur kas mažiau žmonių pakartotinai tiria tas rinkas, kad išsamiai išnagrinėtų jų dėsningumus. Kartą turėjau didelę pertrauką savo treidinge dėl darbo visą darbo dieną rizikos draudimo fonde. Kai po to grįžau į rinkas, pastebėjau, kad per tuos metus, kai manęs nebuvo, jos labai pasikeitė. Daugelis trumpalaikių modelių, kurie anksčiau buvo gana patikimi, prarado savo pelningumą. Tai visų pirma paveikė akcijų grįžimo prie vidurkio modelius. Tai paskatino mane atlikti išsamius tyrimus, kurių metu nustatinėjau akcijų rinkos ciklinius pakilimus ir nuosmukius. Padariau visiškai netikėtą atradimą: ciklų trukmė tapo ilgesnė nei anksčiau ir dabar priklausė nuo struktūrinių veiksnių, tokių kaip kintamumas, koreliacijos ir nuotaikos. Fiksuotas rinkos ciklų ilgis liko praeityje. Kitaip tariant, ciklai niekur nedingo, tačiau dabar jie tapo aperiodiniai: jų trukmė nuolat kito. Įdomu tai, kad ciklo fazės pasižymėjo struktūriniais panašumais. Tai leido nustatyti, ar esame pakilimo, piko, kritimo, ar dugno fazėje. Stebėdamas, kaip tai veikia realiuoju laiku, patobulinau savo treidingą, pereidamas prie ilgesnių laikotarpių ir pradėdamas keisti sandorių laikymo trukmę.

Paieškos paskatino mane atlikti tyrimus, o tyrimai paskatino pritaikyti savo treidingo praktiką.

Tai yra vienas iš pagrindinių tyrimų privalumų: jie leidžia gauti naujų įžvalgų, kurios atveria duris naujoms galimybėms. Moksliniai tyrimai ir plėtra – svarbūs aspektai, be kurių neįmanomas verslo prisitaikymas, pradedant plataus vartojimo prekių įmonėmis ir baigiant farmacijos įmonėmis. Prieš pristatydami naują automobilio ar išmaniojo telefono modelį (arba įtraukdami į valgiaraštį naują patiekalą), turite atlikti išsamius rinkos tyrimus ir išbandyti produktą su įvairių kategorijų vartotojais. Nuoseklus tyrimų procesas negarantuoja verslo sėkmės, tačiau jo nebuvimas beveik neabejotinai garantuoja stagnaciją.

Dar viena svarbi tyrimų nauda yra ta, kad jie leidžia atskleisti kai kuriuos pagrindinius motyvus, kurie padeda ne tik įgyvendinti pokyčius, bet ir juos išlaikyti. Atlikti tyrimai paskatino mane atsisakyti trumpalaikio treidingo – mano duonos – ir sutelkti dėmesį į didesnes idėjas, pagrįstas rinkos ciklais. Džiaugsmas, kad naujos idėjos pasiteisina, nustelbė bet kokį nusivylimą, kurį galėjau patirti atsisakydamas senojo požiūrio. Verslininkus skatina galimybių jausmas – noras paversti savo viziją realybe.

Jei jaučiate verslumo dvasią, pokyčių proceso palaikymas tampa savaime suprantamu dalyku, nes darbas ima teikti, o ne atimti energiją.

Aktyvių veiksmų inicijavimas ir jų palaikymas: grėsmių nustatymas

Neužtenka rasti galimybę ir ja pasinaudoti; taip pat reikia vengti su ja susijusių grėsmių mūsų treidingo verslui. Vienas iš treiderių, su kuriuo dirbau, neįprastai sėkmingai prekiavo mikrokapitalizacijos akcijomis. Savo sėkmę jis aiškino tuo, kad šioje rinkoje rinkos formavimo algoritmai nebuvo tokia dominuojanti jėga kaip kitose rinkose. Tai leido jam aiškiau perskaityti pasiūlos ir paklausos balansą. Daugelį mėnesių jam puikiai sekėsi, tačiau vėliau, rizikos vengimo laikotarpiu, mikrokapitalizacijos akcijų rinkos likvidumas beveik išseko. Bulių trendo metu spekuliacijos jam puikiai pasiteisino, bet kai rinkos dalyviai ėmė gintis, šis pranašumas išnyko vienas pirmųjų. Akivaizdu, kad tai kėlė grėsmę šio treiderio verslui. Jis turėjo papildyti savo treidingą mikrokapitalizacijos akcijomis kitais galimybių šaltiniais.

Kartais paaiškėja, kad didžiausios galimybės susijusios su didžiausia rizika. Perėjimas nuo primityvių mobiliųjų telefonų prie išmaniųjų telefonų buvo fenomenali verslo galimybė, tačiau taip pat kėlė didžiulę grėsmę tradicinių prietaisų gamintojams. Fondų, kuriais prekiaujama biržoje (ETF), atsiradimas suteikė puikių galimybių pelningai prekiauti įvairiais rinkos sektoriais ir aktyvų klasėmis, tačiau dėl to padidėjo koreliacija, todėl tai apsunkino investavimą derinant ilgąsias ir trumpąsias pozicijas. Viena iš tendencijų, kurią šiuo metu stebiu, yra socialinis investavimas. Kai kurios finansų maklerio įmonės, pavyzdžiui, Motif Investing, leidžia investuotojams už nedidelį mažmeninio lygio komisinį mokestį įsigyti akcijų ir ETF krepšelius, kuriuose išreiškiamos konkrečios rinkos temos ir požiūriai. Investuotojai dalijasi savo temomis ir portfeliais, pelno reputacijos taškus ir įgyja prenumeratorių. Nesunku pastebėti, kad ši tendencija leidžia vidutiniam investuotojui veikti tarsi virtualiam rizikos draudimo fondui, sudarančiam įvairių pasaulio regionų, turto klasių ir temų portfelius.

Tai didžiulė galimybė individualiems investuotojams, bet didžiulė grėsmė tradiciniams investavimo konsultantams. Abejotina, kad ateityje kas nors jiems mokės didelius komisinius mokesčius, kai galima lengvai gauti patikimą minios rekomendaciją arba standartizuotą patarimą iš roboto konsultanto.

Socialinio treidingo ir investavimo plėtra dar labiau sustiprins tarpusavio ryšį treidingo pasaulyje, kurį jau dabar matome. Kai pirmą kartą pradėjau dirbti su rizikos draudimo fondais, mane pribloškė, kokie glaudūs buvo portfelių valdytojų ryšiai ne tik atskirose įmonėse, bet ir tarp skirtinguose žemynuose įsikūrusių įmonių. Kad ir su kuriuo valdytoju kalbėdavausi – iš Niujorko, Konektikuto priemiesčio ar Londono – pokalbio metu buvo kalbama apie tuos pačius tyrimus ir tas pačias pozicijas portfeliuose. Tarp geriausių treiderių buvo daug tokių, kurie turėjo tiesiog milžinišką kontaktų tinklą. Tai padėjo jiems geriau skaityti investuotojų minios nuotaikas ir kuo greičiau pasitraukti iš nuostolingų pozicijų. Ir atvirkščiai, treideriai, kurie palaikė mažiau ryšių, pirmiausia palyginti vyresnio amžiaus treideriai, nedalyvaujantys socialiniuose tinkluose, dažnai susidurdavo su sunkumais, kai dėl pernelyg vienodo pozicionavimo rinkos dalyviai masiškai traukdavosi iš rinkos. Vieniems valdytojams kontaktų palaikymas yra galimybė, kitiems – grėsmė. Pasitaiko atvejų, kai tam tikras požiūris ar pozicija tampa tokie populiarūs, kad tendencijų treideriams pradeda kilti sunkumų – perpildytose rinkose susiformuoja smarkios pirkimo ir pardavimo bangos, o staigūs kainų svyravimai į abi puses, kuriuos dar labiau sustiprina pozicijų ekstremumai, sukelia chaosą treiderių

stopams ir įėjimams, neleisdami jiems išvengti didesnių kapitalo nuosmukių ir pasinaudoti ilgalaikiais judėjimais.

Kita naujausia rinkos grėsmė – dėl aktyvios centrinių bankų politikos mažėjantis visų turto klasių volatilumas. Treideriai, kurie pasikliauja impulsu ir kainos judėjimo tąsa, jau kelerius metus stebi, kaip po pradinio šuolio kaina nuolat atsitraukia atgal. Ši tendencija ypač pavojinga tiems treideriams, kurie naudoja etapinius įėjimus. Vos tik jie padidina savo pelningą poziciją, rinkos apsisuka ir jų pozicija tampa nuostolinga. Tie treideriai, kurie sėkmingai prie to prisitaikė, galėjo tai padaryti eksperimentuodami su kitais sandorių vykdymo metodais, pavyzdžiui, dideliu vienkartiniu įėjimu, po kurio, esant palankiam rinkos judėjimui, sekė laipsniškas išėjimas. Kitiems teko pereiti prie labiau volatilaus aktyvo, kur labiau tikėtina, kad suveiks impulso modeliai.

Vienas mano pažįstamas treideris kaip indikatorių naudojo VIX indeksą: kai jo vertė nukrisdavo žemiau tam tikro lygio, treideris nustodavo prekiauti akcijų indeksu ir pradėdavo ieškoti sandorių su atskiromis akcijomis, kurių apimtys viršijo vidutines.

Kokius pokyčius turite atlikti savo treidingo procese, kad galėtumėte prisitaikyti prie rinkos pokyčių, keliančių grėsmę jūsų pelningumui? Štai keletas galimybių, kurias turėtumėte apsvarstyti:

– *Nauji duomenys*: nauja fundamentinė informacija; nauja informacija apie pasiūlą ir paklausą jūsų rinkose; naujos perspektyvos susijusiose rinkose, įskaitant rinkos tendencijų ir temų pokyčius.

– *Naujos rinkos treidingui*: rinkos, rinkos sektoriai ar akcijos, kuriose susidaro palanki situacija, kad būtų galima pasinaudoti artėjančiais įvykiais.

– *Nauji laiko intervalai ir galimybių momentai*: sandorių laikymo trukmės didinimas arba mažinimas, siekiant prisitaikyti prie rinkos sąlygų pokyčių; dienos laiko keitimas ieškant treidingo galimybių ir vykdant sandorius.

– *Naujos strategijos*: daugiau santykinės vertės treidingo, o ne paprastų kryptinių pozicijų; daugiau dėmesio volatilumui, o ne kainai; treidingas pagal grįžimo prie vidurkio, diapazonų ar apsisukimo modelius, o ne pagal impulso, trendo ar judėjimo tęstinumo modelius.

Yra tiek daug skirtingų pokyčių, susijusių su tuo, ką stebite rinkose ir kaip jomis prekiaujate, kad bandymas pasirinkti kryptį gali lengvai sutrikdyti. Kaip nuspręsti, į ką sutelkti dėmesį?

* * *

Labai dažnai atsakymą galima rasti savo treidinge. Apsukome ratą ir grįžtame prie į sprendimus orientuotos sistemos. Treideris, kuris visą laiką ir visais būdais prekiauja prastai, pasitaiko labai retai. Kartais mes priimame labiau prisitaikančius sprendimus; kartais mūsų sprendimai būna ypač blogi. Atlikite inventorizaciją ir nustatykite, kur ir kaip prarandate pinigus (ir kur ir kaip uždirbate). Tai suteiks jums itin naudingą požiūrį į galimas grėsmes ir galimybes jūsų treidingo visatoje. Būtent atlikęs šią inventorizaciją Džo sugebėjo pastebėti, kad daugelio jo nuostolių priežastis buvo didėjantis pozicijų dydis. Kai jis skalpavo vidutinio dydžio sandorius, tikimybė gauti pelno buvo daug didesnė. Kol nepradėjome su juo dirbti, šis dėsningumas jam neužkliūdavo: jis negalvojo analizuoti savo sėkmingų sandorių.

Pagrindinė išvada

Labai dažnai jūs jau dabar, patys to nesuvokdami, atliekate adaptyvius savo treidingo pokyčius.

Buvo kitas valdytojas, kuris turėjo gerą laimėjimų rodiklį ir daugumą mėnesių užbaigdavo su pelnu, tačiau kartais patirdavo skausmingų nuosmukių, kurie gerokai sumažindavo jo pelningumą. Dirbant su juo man kilo Sizifo, stumiančio sunkų akmenį į kalną, vaizdinys, kai akmuo vėl rieda žemyn. Kai tyrinėjome šio valdytojo treidingą, tapo akivaizdu, kad jo nuostoliai patiriami didelio rinkos volatilumo laikotarpiais. Tokiais laikotarpiais koreliacijos tarp jo pozicijų labai padidėdavo, ir tai, kas atrodė kaip diversifikuotas portfelis, imdavo elgtis kaip viena pozicija. Dėl šių koreliacijų valdytojas buvo priverstas prisiimti daug didesnę portfelio riziką didelio volatilumo laikotarpiais, nei jam atrodė. Pradėjęs atidžiai stebėti volatilumo tendencijas ir prie jų priderinęs savo portfelį, jis sugebėjo gerokai sumažinti savo nuostolius.

Ši istorija ypač įdomi tuo, kad valdytojas nusprendė su manimi susisiekti, nes manė, kad susidūrė su psichologine problema. Jam atrodė, kad jo mąstyme yra klaida, nes jis negalėjo ištrūkti iš pelno ir nuostolių ciklo. Tačiau iš tikrųjų problema buvo labiau loginė nei psichologinė: jis paprasčiausiai nekreipė dėmesio į volatilumo ir koreliacijų pokyčius ir niekaip prie jų neprisitaikė. Kiek galiu pasakyti, toks šališkas mąstymas yra gana dažnas: užuot ieškoję rinkos grėsmių ir būdų, kaip prie jų prisitaikyti, treideriai daro prielaidą, kad prastus rezultatus lemia jų psichologijos trūkumai. Tai iš tiesų gali būti problema, tačiau dažnai – stebėtinai dažnai – problema vis dėlto slypi kitur. Darydami prielaidą, kad mūsų treidingo problemos yra emocinio pobūdžio, neleidžiame sau pažvelgti į savo požiūrį ir atlikti būtinų jo pakeitimų. Mano patirtis rodo, kad emocinės problemos lemia prastą treidingą taip pat dažnai, kaip prastas treidingas lemia emocines problemas, ypač patyrusių treiderių atveju.

Grįžkime prie mano paties prisitaikymo pavyzdžio. Atlikęs pelningų ir nuostolingų sandorių inventorizaciją, galėjau nustatyti vieną svarbų elementą: laiką. Nuostolių tikimybė buvo tiesiogiai susijusi su mano treidingo dažnumu. Kai skyriau sau laiko rinkos tyrimams apibendrinti ir išsamiam scenarijui suformuluoti, padidėdavo tikimybė pasinaudoti dideliu rinkos judėjimu. Kai prekiavau susiformavusiais modeliais, nekreipdamas dėmesio į bendrą kontekstą, neišvengiamai prarasdavau pinigus. Tai, kas atrodė atsitiktiniai rezultatai, iš tikrųjų turėjo prasmę, ir aš tai pamačiau, kai analizavau savo sėkmingus ir nuostolingus sandorius. Mano atveju problema buvo ne tiek emocinė, kiek kognityvinė. Rinkos judėjo ilgalaikiais ciklais. Jei nebūčiau prie jų prisitaikęs ir nebūčiau pradėjęs atsižvelgti į dabartinį kainos judėjimą bendro vaizdo kontekste, greičiausiai rinka būtų mane tiesiog sumalusi į miltus.

Kur ieškoti naujų krypčių

Rinkos pokyčiai ne visada yra akivaizdūs, o tai apsunkina prisitaikymo kelią. Paskutinis mūsų užduoties klausimas susijęs būtent su šia problema: ar žinote, kur ieškosite atsakymų rytoj?

Šiuo atžvilgiu ypač praverčia tinklaveika. Tinklaveika – tai tiesioginiai susitikimai su kitais treideriais diskusijoms, o ne paprastas bendravimas internetiniuose pokalbių kambariuose. Kai iš tikrųjų praleidžiate laiką su kitais treideriais, pradedate suprasti, į ką jie žiūri... Ir dar – kas verčia juos nukreipti dėmesį į kažką kita. Tai padeda jums padidinti savo jautrumą svarbiems ekonominių

duomenų, centrinių bankų politikos ir geopolitinės situacijos pokyčiams. Neseniai susitikau su makrostrategų grupe iš rizikos draudimo fondų. Tikėjausi iš jų gyvos diskusijos apie įvairių šalių pinigų politiką. Tačiau jų pokalbis sukosi apie naftą ir prekių rinkas bei veiksnius, darančius įtaką jų kainoms. Pokalbio akcentas buvo ne pasaulio ekonomika, o infliacija ir defliacija JAV. Tai man padarė įspūdį ir padidino mano jautrumą ryšiams tarp skirtingų aktyvų klasių.

Naujų požiūrių galima pasisemti iš taikomųjų finansų tyrimų. SSRN – ypač naudingas šaltinis moksliniams darbams šia tema, be to, nemokamas. Neseniai šiame šaltinyje radau impulsinių strategijų apžvalgą, kurioje buvo pateiktas unikalus požiūris į impulsus, kurį galėjau pritaikyti savo treidinge. Susidūręs su panašiomis idėjomis, aš jas išbandau įvairiais laiko intervalais, kad pamatyčiau, ar jos turi prognozinę vertę. Paprastai priežasčių džiaugtis nerandu, bet kartais atrandu kokį nors naują ryšį. Būtent šis bandymas paskatino mane atidžiau pažvelgti į santykį tarp realizuoto ir numanomo akcijų volatilumo ir pradėti stebėti situacijas, kai numanomas volatilumas (tikėtinas volatilumas, kuris įskaičiuojamas į opcionų kainas) yra ypač didelis, palyginti su realiai realizuotu volatilumu.

Apskritai galima sakyti, kad yra du pagrindiniai pranašumai, leidžiantys treideriams prisitaikyti prie rinkos pokyčių, kurti savo verslą ir jį pertvarkyti – informacinis ir elgsenos. Informacijos pranašumas – bet kokia informacija, kuri šiuo metu turi prognozinę vertę rinkoms, bet nėra viešai prieinama treideriams ir investuotojams. Treideris, turintis prieigą prie palydovų duomenų, kuriais jis nustato oro sąlygų ir derlingumo tendencijas, turi informacinį pranašumą žemės ūkio produktų rinkose. Treideris, kuris turi galimybę stebėti visų akcijų kilimo ir kritimo tikų skaičių per dieną, turi potencialų informacinį pranašumą prieš tuos treiderius, kurie stebi tik įprastą žvakių grafiką. Labai dažnai informacinis pranašumas atsiranda dėl bandymų sukurti geresnius „pelės spąstus“. Kol kiti stebi augimo/kritimo liniją kaip rinkos pločio rodiklį, aš renku duomenis apie akcijas iš visų JAV biržų ir apskaičiuoju procentinę dalį tų, kurios prekiaujamos virš savo slankiųjų vidurkių. Paaiškėjo, kad tai yra jautresnis ir informatyvesnis rinkos pločio matas nei standartinis rodiklis.

Kitas pranašumas yra elgsenos. Rinkos dalyvių elgsenoje yra modelių, kurių daugelį galima nustatyti ir vėliau iš jų gauti naudos. Stabilus rinkos augimas dažnai seka po smarkaus išpardavimo: dažnai didžiausias rinkų augimo potencialas atsiranda būtent tada, kai dauguma dalyvių susitaiko su meškų trendu ir pradeda žaisti gynyboje. Panašiai laikotarpiai, kai silpnėja bulių nuotaikos, mažėja rinkos plotis ir volatilumas, paprastai lemia mažesnę nei įprasta akcijų rinkos grąžą. Treideris, kuris segmentuoja rinkos judėjimus pagal paros laiką, naudoja rinkos dalyvių elgesio modelius. Panašiai, reaguojantys į įvykius treideriai gali tikėtis, kad investuotojai nepakankamai ryžtingai sureaguos į pelno ataskaitą ar kitus duomenis, jei jie bus pernelyg toli nuo konsensuso, o tai suteikia galimybių sudaryti pelningus trumpalaikius sandorius.

Dar kartą pakartosiu pagrindinę šios knygos temą: dauguma patyrusių treiderių patiria nesėkmę ne dėl to, kad jiems trūksta disciplinos ar emocinės savikontrolės. Patyrę treideriai patiria nesėkmes dėl tos pačios priežasties, dėl kurios jas patiria patyrę restoranų savininkai. Problema ta, kad jie toliau daro tai, kas juos padarė sėkmingais, kol tai veikia – ir toliau. Prisirišę prie savo ankstesnių metodų, jie nemato aplinkinių galimybių ir grėsmių. Nepakanka treidinge naudotis šiandienos pranašumu; mes turime rasti ir rytojaus pranašumą. Tai reikalauja atkaklumo, atvirumo, produktyvumo ir kūrybiškumo. Ar mes galime ugdyti šias savybes? Tai yra antrosios šios knygos dalies tema.

* * *

„Treidingo psichologija 2.0“ pagrįsta ABCD temomis: prisitaikymas prie rinkos pokyčių [***A****dapting to changing markets*]; stipriųjų pusių tobulinimas [***B****uilding strengths*]; kūrybiškumo ugdymas [***C****ultivating creativity*]; geriausių praktikų ir procesų kūrimas [***D****eveloping best practices and processes*]. Kaip matėme, negalima tikėtis, kad mūsų rastas pranašumas veiks amžinai. Sėkmingi treideriai moka rasti naujų pranašumų šaltinių ir juos integruoti į savo verslą. Bet kaip galima ne tik pasiekti meistriškumą rinkose, bet ir daryti tai vėl ir vėl? Prisitaikymas reikalauja, kad mes kurtume ateitį remdamiesi savo dabartiniais laimėjimais. Mūsų stipriųjų pusių – talentų, įgūdžių, interesų ir pranašumų šaltinių – supratimas yra labai svarbus apibrėžiant mūsų ateitį. Mūsų tikslas – suvokti ir naudoti nuolat kintančią rinkų dinamiką, kuo labiau panaudojant tai, kas mumyse jau yra geriausia.

2 skyrius

Geriausias procesas Nr. 2: stipriųjų pusių tobulinimas

Neleiskite savo laužui užgesti, saugokite kiekvieną kibirkštėlę savo ugnies, vienišai degančios beviltiškose to, kas apytikru, neišsipildę ir neišreikšta, pelkėse. Pasaulis, kurio siekiate, yra pasiekiamas, jis egzistuoja, jis yra realus, jis yra įmanomas, jis yra jūsų.

Ayn Rand

Treiderio krizė

Čarlzas jau daug metų sėkmingai užsiėmė treidingu. Kai jis įsidarbino naujoje firmoje, jis patyrė nepaprastą įkvėpimą. Jis gavo prieigą ne tik prie didelių kapitalų, bet ir prie pasaulinio lygio tyrimų ir analitikos. Jis pateko į protingų ir talentingų kolegų aplinką ir tikrai mėgavosi įvairiomis pagalbinėmis paslaugomis.

Naujoje aplinkoje Čarlzo gyvenimas buvo tiesiog tobulas. Išskyrus vieną dalyką: jis nustojo uždirbti pinigus.

Iš pradžių visi tai priskyrė lėtai Čarlzo adaptacijai prie naujos platformos. Juk dabar jam teko dirbti su kita rizikos valdymo sistema. Nauja programinė įranga, nauji ištekliai ir nauja komanda taip pat reikalavo laiko prisitaikyti, todėl keletas mėnesių gana kuklių laimėjimų niekam nesukėlė nerimo. Bet tada tie keli mėnesiai virto pusmečiu, o paskui – metais. Apie sunkumus, susijusius su perėjimu į naują darbą, jau nebuvo galima net kalbėti. Tarp kolegų pradėjo sklisti gandai apie krizę.

Čarlis prekiavo atsargiai, todėl didelių nuostolių nepatyrė. Kai jis atėjo į firmą, pradėjo nuo nedidelių rizikų, o kadangi jam nepavyko pasiekti sėkmės, jų didinti nesiryžo. Jis neišsikasė gilios duobės, bet vis dėlto nuolat prarado kapitalą. Jo laimėjimų procentas buvo mažesnis nei bet kada anksčiau.

Kartais jam nepavykdavo įgyvendinti geros treidingo idėjos, kartais jo idėja pasirodydavo tiesiog klaidinga. Kai jis pradėjo elgtis dar atsargiau, jo laimėjimų procentas sumažėjo dar labiau. Jis pradėdavo prekiauti tik tada, kai rinka jau pradėdavo judėti, dėl to Čarlzas praleisdavo didelę dalį galimo pelno ir patekdavo į įprastas, bet vis tiek skausmingas korekcijas.

Tačiau labiausiai Čarlzą glumino tai, kad, jo manymu, jo požiūris visiškai nepasikeitė. Jis darė tą patį, ką ir anksčiau, kai gaudavo stabilias pajamas. Jis naudojo tuos pačius metodus rinkų analizei ir idėjų generavimui.

Nauja aplinka jam netrukdė. Naujus kolegas ir naujus išteklius jis naudojo labai atrankiai – jis nenorėjo, kad jie kaip nors paveiktų jo asmeninį požiūrį. Atrodė, kad tuo momentu, kai jis įžengė į naujos firmos duris, kažkas paspaudė jungiklį – ir jis neteko gebėjimo uždirbti.

Netrukus Čarlzas ėmė abejoti savo psichologija. Jis ėmė spėlioti: o gal giliai širdyje jis bijojo sėkmės naujoje didelėje firmoje? Jam atrodė, kad jis nedarė nieko, kas galėtų jam pakenkti, bet jo ramybę trikdė seno kolegos komentaras.

Kai Čarlzas apibūdino jam vieną iš savo sandorių, jo draugas pasakė: „Kodėl tu taip prekiauji? Tai ne tas Čarlzas, kurį aš pažįstu!“

O kas, jei Čarlzas pasikeitė taip, kad pats to nepastebėjo? Su šiuo klausimu jis atėjo į mūsų pirmąjį susitikimą.

* * *

Psichologijos srityje vyksta revoliucija, ir jos vardas – *pozityvioji psichologija*. Ji atsirado dėl daugelio teoretikų darbų – nuo Karlo Jungo, kuris tyrinėjo dvasingumą ir kūrybiškumą, iki Abraomo Maslovo, kurio darbai apie savirealizaciją buvo stebėtinai originalūs tuo metu. Laikui bėgant susidomėjimas teigiamais žmogaus psichologijos aspektais paskatino daugybę tyrimų šia tema. Dino Kito Simontono, Edo Dinerio, Mihaly Csikszentmihalyi, Martino Seligmano ir daugelio kitų darbai padėjo paprastą smalsumą paversti visaverte subdisciplina.

Taigi, kas yra pozityvioji psichologija? Plačiausia prasme tai bandymas suprasti teigiamus žmogaus patirties aspektus: džiaugsmą, pasitenkinimą gyvenimu, sveikus santykius, produktyvumą, kūrybiškumą, dvasingumą ir daugelį kitų dalykų. Tyrimai leido nustatyti vieną svarią įžvalgą: teigiamas patyrimas nėra tik kokių nors konfliktų sprendimo pasekmė. Visi mes turime būdingų įgūdžių ir gebėjimų, kuriuos naudodami jaučiame pasitenkinimą gyvenimu. Pozityviosios psichologijos specialistai tiria sveikatą: laimingus ir sėkmingus santykius; išskirtinius kūrybingus genijus; žmones, turinčius aukštą subjektyvios gerovės lygį. Jų darbas lėmė įvairių technikų, skirtų teigiamų žmogaus gyvenimo aspektų stiprinimui, atsiradimą. Senoji paradigma – susitikimai su psichologu, skirti problemoms spręsti – buvo apversta aukštyn kojomis. Pozityvumo tyrimai ir praktika padeda naujiems psichologams rasti metodus, kuriais vidutiniai, normalūs žmonės sugeba pasiekti įprastus pranokstančių rezultatų.

Tai atvėrė kelią radikaliam problemų, su kuriomis žmonės paprastai susiduria, persvarstymui. Galbūt nesėkmės mus ištinka ne todėl, kad mums kažko trūksta, *o todėl, kad mums nepavyksta pasinaudoti savo stipriosiomis pusėmis ir panaudoti savo svarbiausius privalumus*. O kas, jei problemos yra ne neigiamų veiksnių perteklius, o teigiamų trūkumas? Jei taip yra iš tiesų, tuomet psichologijos vaidmuo yra ne padėti mums keistis, o padėti mums tapti ryškesnėmis savo pačių versijomis – tiksliau, tais, kuriais esame, kai jaučiamės labiausiai patenkinti savo gyvenimu.

Pirmą kartą apie pozityviosios psichologijos taikymą susimąsčiau dirbdamas psichologiniu konsultantu medicinos studentams ir rezidentams Sirakūzų medicinos mokykloje. Kaip ir buvo galima tikėtis, dauguma jų buvo protingi ir tikslo siekiantys jauni žmonės, kuriems teko dirbti labai aukštų reikalavimų sąlygomis. Apie pusė studentų, su kuriais susitikau, tiesiog bandė susidoroti su stresu, kurį sukeldavo jų darbas, ir jo įtaka asmeniniam gyvenimui. Bet buvo vienas pirmakursis studentas, kuris man ypač įstrigo. Protingas, organizuotas, tikslingas, jis su pagyrimu baigė kolegiją, bet pirmame medicinos fakulteto kurse dėl kažkokių priežasčių pradėjo gauti blogus pažymius. Jo situacija buvo panaši į tą, su kuria susidūrė Čarlzas – pasikeitė aplinka, po to smuko rezultatai.

Pasirodo, šis medicinos studentas turėjo mokymosi sutrikimą. Jis puikiai suprato žodinę kalbą, tačiau skaityti jam buvo nepaprastai sunku dėl disleksijos. Kolegijoje tai jam nesukėlė problemų – jis gyveno namuose su artimaisiais, kurie jam garsiai skaitydavo tekstinę medžiagą. Jis taip pat turėjo prieigą prie specialiojo ugdymo skyriaus, kuris jam teikė garsines vadovėlių versijas ir reikiamą

pagalbą mokantis. Tačiau medicinos mokykloje jo ištekliai buvo riboti. Specializuotų medicinos knygų garsinių versijų beveik nebuvo. Taip pat nebuvo kam skaityti garsiai. Kai jis kreipėsi į mane, jis bijojo, kad neišlaikys vieno iš pagrindinių kursų – po kelių dienų jo laukė svarbus egzaminas.

Man retai kyla problemų, bet ši buvo tikrai sudėtinga. Taip, galėjau jam padėti su ištekliais, bet nebuvau tikras, kad jis susidoros su didžiuliu literatūros kiekiu, kuris skiriamas pirmakursiams ir antrakursiams medicinos studentams. Jo požiūris buvo konstruktyvus – nepastebėjau, kad jis turėtų kokių nors psichologinių problemų. Problema buvo ta, kad jis pateko į aplinką, kurioje negalėjo panaudoti savo stipriųjų pusių. Be to, jį neramino artėjantis egzaminas ir su juo susijusi galimybė būti pašalintam iš universiteto.

Mes pradėjome leisti turimą laiką skaitydami garsiai mokymo medžiagą – nieko geresnio nesugalvojau. Pradėjome naudoti vadovėlius ir užrašus – jis turėjo prieigą prie konspektų. Aš jam skaitydavau mokymo medžiagą skyrių po skyriaus. Mano nuostabai, jis ne tik atidžiai klausėsi, bet ir uždavinėjo labai gerus klausimus – ir teisingai atsakydavo į visus mano užduotus klausimus. Kai pradėdavau skaityti kokį nors paragrafą, jis prisimindavo išklausytą paskaitą ir dažnai užbaigdavo jį už mane. Netrukus supratau: yra žmonių su fotografine atmintimi, o šis studentas turi diktofoninę atmintį. Kai tik jis ką nors išgirsdavo, jis tai įsimindavo. Taip, jis turėjo problemų su spausdintu žodžiu, bet tai kompensavo stebinančia klausomąja atmintimi. Kai reikėdavo skaityti, jis buvo prastas studentas. Bet jis buvo tiesiog puikus, kai apdorodavo medžiagą klausydamas. Negaliu jo pavadinti neįgaliu – tai buvo tikrai alternatyviai gabus žmogus. Jis buvo kaip mano trispalvė katė Mali – nors ji akla, bet turi labai išvystytą uoslę, lytėjimą ir orientaciją, todėl laisvai orientuojasi mūsų daugiaaukščiame name.

Pagrindinė išvada

Rezultatų problemos dažnai kyla tada, kai mums nepavyksta panaudoti savo stipriųjų pusių.

Galų gale studentas išlaikė egzaminą su pagyrimu. Aš padėjau jam susitarti su tėvais ir dėstytojais – pirmieji samdė jam skaitytojus, o antrieji suteikė savo paskaitų garso įrašus. Taip pat padėjau studentams organizuoti mokymosi grupes. Ši idėja sulaukė itin teigiamų atsiliepimų. Darbas grupėse pasirodė esąs labai efektyvus – studentai tikrino vieni kitų žinias, dalijosi informacija ir atrado naujus jos apdorojimo būdus. Mano medicinos studentas tapo vertingu savo grupės nariu. Iki antrojo kurso pabaigos jis pelnė keletą apdovanojimų. Kai studentai pradėjo dirbti su pacientais, jis puikiai pasirodė, nes didžioji dalis šio mokymo skyriaus yra pagrįsta stebėjimais, diskusijomis ir praktika.

Kai jis panaudojo savo stipriąsias puses, jam pavyko pasiekti sėkmės. Kai jų nenaudojo, jis buvo ant žlugimo ribos.

Tą patį galima pasakyti ir apie Čarlzą.

* * *

Kai susitikau su Čarlzu, turėjau 19 metų darbo su medicinos studentais ir kelerių metų darbo su treideriais patirtį. Per tą laiką išmokau vieną labai svarbią pamoką: mąstymo įgūdžiai yra ne mažiau svarbūs siekiant sėkmės nei asmeninės savybės.

Kaip matėme iš mūsų medicinos studento pavyzdžio, žmonės informaciją apdoroja labai skirtingai. Kognityviniai privalumai taip pat yra individualūs. Kai kurie treideriai yra stebėtinai intuityvūs, kiti turi aštrų analitinį protą. Man teko dirbti su daugybe portfelio valdytojų. Vieni turėjo neįprastų gebėjimų skaityti rinkos modelius, kiti – antgamtinį sugebėjimą atsijoti informaciją ir susidaryti bendrą makroekonominį vaizdą. Tai, kaip mes prekiaujame, yra tiesiogiai susiję su tuo, kaip mes mąstome. *Ir, reikia pasakyti, problemos treidinge dažnai yra nesugebėjimo pritaikyti savo mąstymo stipriųjų pusių pasekmė.*

Kai Čarlzas perėjo į naują kompaniją, jį paskyrė savarankiškai dirbančiu portfelio valdytoju. Ankstesnėje kompanijoje jis turėjo asmeninį asistentą ir visą tyrėjų grupę, kurie atlikdavo treidingo idėjų tyrimus. Nors Čarlzas mokėjo atlikti šiuos tyrimus savarankiškai, komandos nebuvimas reiškė, kad dabar jam teko dirbti santykinėje izoliacijoje.

Anksčiau idėjų generavimas jam buvo komandinis darbas. Dabar jis turėjo tai daryti vienas.

Aš supratau, kad tai Čarlzui turėjo tokį pat stiprų griaunamąjį poveikį, kokį patyrė mano disleksiją turintis studentas, įstojęs į medicinos mokyklą. Čarlzas nebuvo tiesiog bendraujantis žmogus; jis nepaprastai gerai mokėjo skaityti žmones ir suprasti, kada analitikas bando apginti savo poziciją, o kada jis tikrai įsitikinęs kokia nors idėja. Kaip ir mano medicinos studentas, Čarlzas mokėjo efektyviai apdoroti informaciją bendraudamas su kitais. Jis mėgo išsakyti savo idėjas ir stebėti kolegų reakciją. Kai jis pasinaudodavo savo mąstymo stipriosiomis pusėmis, idėjų generavimas jam tapdavo iteraciniu procesu.

Bendravimas su kolegomis padėjo jam plėtoti savo treidingo idėjas, bet naujoje aplinkoje jis turėjo dirbti santykinėje izoliacijoje. Bendravimas su kitais buvo ribotas. Be pokalbių, padedančių jam konkretizuoti savo idėjas, ir be kolegų, kurių reakciją jis galėjo stebėti, Čarlzas neteko galimybės gauti patarimų, kurie padėdavo jam kurti geriausias treidingo idėjas.

Kai pradėjome dirbti su juo šia kryptimi, supratome, kad Čarlzas skaitydavo rinkos dalyvių tarpusavio santykius ir tai naudodavo savo sandorių laiko parinkimui. Jis suprato, kada treiderių pozicija pradeda jiems kelti sunkumų, verčiančių juos pasitraukti. Jis taip pat gerai mokėjo pastebėti momentą, kai kokia nors rinkos tema tapdavo bendru konsensusu, o tai jam suteikdavo galimybę žengti teisinga kryptimi judėjimo pradžioje. Turiu draugą – profesionalų pokerio žaidėją, kuris turnyruose pasiekia gerų rezultatų. Savo laiku jis bandė išmokti žaisti internete, bet galiausiai atsisakė šios idėjos. Kaip jis man paaiškino, vienas iš jo pagrindinių privalumų buvo gebėjimas skaityti savo oponentų kūno kalbą. Internete šis privalumas buvo ribotas. Žinios apie įvairių kortų kombinacijų tikimybes jam pasirodė nepakankamos. Jo istorija man priminė biržos treiderius, kuriems nepavyko prisitaikyti prie rinkų perėjimo prie elektroninės platformos. Naudodamiesi vizualiniais ir garsiniais biržos salės signalais, jie jautė pirkėjų ir pardavėjų sandorių apimtis bei aktyvumą. Kai jiems teko sėsti prie ekrano, kur šių signalų nebuvo, jie praktiškai nustojo jausti rinkas.

Čarlzas mokėjo skaityti žmones ir rinkas. Kai turėjo galimybę stebėti kitus treiderius ir jų reakcijas, jis klestėjo. Bendravimas su tyrėjais ir asistentais padėjo jam įvertinti tiek jų, tiek savo paties įsitikinimus. Dirbdamas vienas, jis buvo tarsi amerikietiškojo futbolo įžaidėjas, išėjęs į aikštę be kamuolį gaudančių ir su juo bėgančių žaidėjų. Jis tiesiog negalėjo sugalvoti gerų derinių. Izoliuotas, jis buvo vidutinis treideris su vidutiniais rinkos skaitymo įgūdžiais. Tačiau dinamiškoje komandinio

žaidimo aplinkoje jis sugebėjo rasti netikėtų gerų įžvalgų apie rinkos dalyvius ir rinkos tendencijas. Kai mes sutelkėme dėmesį į komandos formavimą, Čarlzas vėl atgavo entuziazmą. Jis pradėjo bendrauti su tam tikrais kolegomis savo naujoje įmonėje ir pasamdė asistentą, kuris padėjo jam diskutuoti ir vykdyti sandorius. Čarlzas grįžo prie savo mąstymo stipriųjų pusių, ir jo rezultatai iš karto pagerėjo – kaip ir entuziazmas, kurį jam teikė treidingas.

Kodėl stipriosios pusės – raktas į rezultatus

Čarlzo istorioje slypi svarbi pamoka: ne visos treidingo problemos yra disciplinos praradimo ar emocinės kontrolės trūkumo pasekmė. Kai treideriai keičia savo aplinką ar strategijas, jie gali nutolti nuo savo stipriųjų pusių, kurios kažkada padėjo jiems pasiekti sėkmę. Tai gali atsitikti ir tuo atveju, jei treideris nusprendžia keistis dėl asmeninės krizės – nutolimas nuo stipriųjų pusių gali dar labiau pabloginti problemą.

Tipiškas pavyzdys – sandorių laikymo laikotarpio pakeitimas. Kartais tai lemia gyvenimo aplinkybių pokyčiai: pavyzdžiui, treideris prisiima naujus įsipareigojimus, dėl kurių jis nebegali taip atidžiai stebėti rinkų kaip anksčiau. Būna, kad sandorių laikymo laikotarpio pasikeitimas įvyksta dėl noro gauti pelno iš ilgalaikių rinkos pokyčių. Laiko intervalų keitimas dažnai sukelia baisias pasekmes.

Kodėl?

Paimkime du pavyzdžius.

Skalperis – tai treideris, kuris prekiauja labai trumpais laiko intervalais. Jo sandorių laikymo laikotarpis trunka nuo kelių sekundžių iki kelių minučių. Klasikiniai skalperiai ieško užuominų orderių knygoje, stebėdami greitus rinkos pokyčius ir paklausos bei pasiūlos pusiausvyrą pagrindiniuose lygiuose.

Gebėjimas greitai įvertinti staigius rinkos pokyčius ir ryžtingai veikti yra labai svarbus požiūriui, pagrįstam modelių atpažinimu.

Dabar paimkime investuotoją.

Paprastai investuotojai atlieka išsamius rinkos tyrimus, kuriais nustato makroekonomines tendencijas ir (arba) netinkamai įvertintus aktyvus. Daugelis investuotojų, su kuriais dirbau, mano, kad jie užsiima detektyviniu darbu: daugiausia jie ieško atskirų galvosūkio dalių, kurios laikui bėgant sudaro visą vaizdą.

Atkreipkite dėmesį, kad tam reikalingas visiškai kitoks kognityvinių įgūdžių rinkinys nei greitam modelių atpažinimui. Investavimas – tai eksplicitinis požiūris, pagrįstas išsamia analize ir argumentais. Skalpavimas – tai implicitinis požiūris, kurio pagrindas yra suvokimas.

Kai trumpalaikis treideris pereina prie ilgesnio laiko intervalo, gebėjimas greitai atpažinti rinkos modelius nustoja būti jo pranašumu ir tampa trukdžiu. Tai, kas skalperiui yra signalas, investuotojui yra triukšmas.

Net trumpalaikiai poziciniai treideriai, laikantys pozicijas nuo kelių valandų iki kelių dienų, turi ignoruoti trumpalaikius modelius – skalpavimo pagrindą. Didėjant laiko intervalui, keičiasi kognityvinė veikla. Trumpalaikiam treideriui tai gali reikšti, kad teks atsisakyti modelių atpažinimo

įgūdžių ir pradėti naudoti informacijos apdorojimo mechanizmus, kurie nebūtinai yra jo stiprioji pusė.

Priešingai, kai investuotojas bando sumažinti laiko intervalą, jis pagreitina savo mąstymo procesą, dėl ko jo eksplicitiniame mąstyme – jo stipriojoje pusėje – gali įvykti trumpas trikdis. Gerai prisimenu, kaip dirbau su viena moterimi – patyrusia makrotreidere iš rizikos draudimo fondo, kuri savo darbe pasiekė tikrai puikių rezultatų. Esu susipažinęs su kai kuriais jos tyrimais ir galiu pasakyti, kad jie yra stebėtinai originalūs. Kartą ji įsidarbino įmonėje, kurioje buvo taikomas labai griežtas rizikos valdymas – vos kelių procentų kapitalo nuostolis galėjo lemti treiderio treidingo limitų sumažinimą. Ką tai reiškė praktikoje? Ta treiderė toliau prekiavo didelio masto idėjomis, bet pradėjo valdyti savo pozicijas trumpesniu laikotarpiu, bandydama išvengti nuostolių. Deja, staigūs svyravimai į abi puses nuolat išstumdavo ją iš rinkos. Laikui bėgant, jos frustracija vis augo ir augo.

Jos stiprioji pusė buvo gebėjimas tirti rinkas ir formuoti rinkos temas. Kai jai teko sutelkti dėmesį į grafinius modelius, palaikymo ir pasipriešinimo lygius bei trumpalaikį treidingą, jos treidingo procesas pradėjo kelti jai frustraciją, *nes šis procesas prarado jai vidinę vertę*.

Ji sugebėjo įveikti šią problemą tik sumažindama pozicijų dydžius, padidindama atstumą iki stop-loss lygio ir pradėdama prekiauti opcionais, kurie padėjo jai išlaikyti ilgalaikes pozicijas.

Pagrindinė išvada

Jūs padidinate tikimybę pasiekti savirealizaciją, jei naudojate savo stipriąsias puses.

Mano darbas su šia portfelio valdytoja man suteikė svarbią pamoką: stipriosios pusės yra labai svarbios norint pasiekti gerų rezultatų, nes jų naudojimas įtraukia mūsų giliausias motyvacijas. Asmeniškai aš mėgstu krepšinį. Nuolatinis judėjimas, individualių pastangų derinimas su komandiniu darbu, suplanuotų žaidimų ir improvizacijos derinys – visa tai krepšinį daro man labai įdomiu užsiėmimu. Sportas, toks kaip boulingas ar lengvoji atletika, man atrodo tiesiog įdomus – aš nejaučiu jokios ypatingos motyvacijos, kuri verstų mane juo užsiimti ir siekti meistriškumo. Mano įgūdžiai tiesiog nepriklauso šioms sritims. Aš blogai „jaučiu“ šias veiklos rūšis. Bet pastatykite mane į krepšinio aikštelę – ir aš iš karto įvertinsiu priešininko gynybą, nustatysiu jo stipriąją pusę ir pradėsiu ieškoti galimybės perimti kamuolį. Vienoje sporto šakoje mano žaidimas bus silpnas ir be motyvacijos. Kitoje jis išsiskirs iš bendros masės.

Susidomėjimo treidingu praradimas ir rezultatų pablogėjimas dažnai būna susiję su tuo, kad treideris į savo treidingo metodiką įtraukia kokį nors pokytį, dėl kurio jis praranda ryšį su savo stipriosiomis pusėmis, kurios jam padėjo pasiekti sėkmę. Nepatenkintas nuostoliais, treideris bando kažkaip pakeisti save, nors iš tikrųjų jam reikėtų pabandyti panaudoti savo išskirtinius sugebėjimus ir rasti būdą, kaip juos pritaikyti naujoms rinkos galimybėms.

* * *

Kai suprantame, kaip stipriosios pusės yra svarbios norint pasiekti gerų rezultatų, tampa aišku, kodėl treidingo mokymas taip retai duoda norimų rezultatų.

Daugelis treidingo mokymo metodų yra pagrįsti labai konkrečiais treidingo metodais, pavyzdžiui, grafikų skaitymu.

Mokiniai mato gerų „setupų“ ir sandorių pavyzdžius, o tada jiems siūloma pradėti juos taikyti savarankiškai. Kitas variantas – mokymas, kuris vyksta kompanijose. Treideris arba portfelio valdytojas paima po savo sparnu jaunesnį treiderį ir supažindina jį su gera treidingo praktika.

Tai gerai veikia, kai praktika tinka treideriui mokiniui ir jo stipriosioms pusėms. Tačiau labai dažnai taip nebūna. Logiška pasekmė – neįprastai didelis nesėkmių procentas.

Palyginkite treiderių mokymą su medicinos studentų mokymu. Pirmiausia jie skiria daug laiko pagrindinių mokslinių principų, kuriais grindžiama medicinos praktika, studijavimui. Tada prasideda darbas su pacientais, ir studentai pereina per rotacijas, susipažindami su didžiule klinikinių paslaugų ir specialybių įvairove, tokia kaip vidaus medicina, radiologija, psichiatrija ir chirurgija. Per šias rotacijas studentai pirmiausia stebi vyresnių studentų ir mentorių praktiką, o vėliau palaipsniui pradeda dalyvauti pacientų priežiūros procese. Iki klinikinių rotacijų pabaigos medicinos studentas įgyja pakankamai gerą supratimą apie tai, kurios specialybės jam atrodo patrauklios, o kurios – ne.

Paprastai patrauklios atrodo tos praktikos sritys, kuriose studentas gali maksimaliai panaudoti savo interesus ir stipriąsias puses. Studentai, turintys gerai išvystytus tarpasmeninio bendravimo įgūdžius ir susijusius interesus, gali pasirinkti šeimos mediciną arba psichiatriją; tie, kurie geriau valdo techninius įgūdžius, gali susidomėti chirurgija arba radiologija. Studentus, turinčius plačių interesų, gali sudominti pirminė sveikatos priežiūra; turinčius konkrečių interesų – įvairios siauros specializacijos. Svarbi medicinos išsilavinimo dalis – nustatyti būdingas studento stipriąsias puses ir interesus ir vėliau juos pritaikyti srityse, kuriose jie bus maksimaliai išnaudoti.

Įsivaizduokite, jei tas pats požiūris būtų taikomas treiderių mokymui. Pirmiausia studentai susidarytų tvirtą pagrindą iš ekonomikos, pinigų ir kredito politikos bei treidingo žinių.

Po to studentai pradėtų rotaciją – valiutos, fiksuotųjų pajamų instrumentai, akcijos, opcionai, trumpalaikis treidingas, ilgalaikis investavimas, spredų treidingas ir santykinės vertės treidingas, kiekybinis treidingas, hibridinis ir diskrecinis treidingas, rinkos formavimas, treidingas konkrečiose tarptautinėse rinkose ir jų įvairiomis kombinacijomis. Tai būtų tikrai visapusiškas išsilavinimas, kurio metu studentai treideriai, kaip ir studentai medikai, susipažintų su savo stipriosiomis pusėmis ir interesais. Tie, kurie turi išvystytus analitinius įgūdžius, galėtų domėtis kiekybiniu treidingu, opcionais ir spredų treidingu; o tie, kurie turi labiau išvystytus intuityvius gebėjimus, galėtų užsiimti rinkos formavimu ir trumpalaikiu treidingu. Kai kurie, įgydami tokį išsilavinimą, išsiugdytų konkretų susidomėjimą atskiromis rinkomis ar aktyvų klasėmis; kiti taptų generalistais, užsiimančiais makrotreidingu.

Toks požiūris į švietimą būtų daug sėkmingesnis nei įprasti mokymo metodai, kurie duoda tiesiog siaubingus rezultatus, nes studentai turėtų galimybę pasirinkti sritis, kuriose jie yra labiausiai linkę pasiekti sėkmę.

Neturėdami tokios struktūrizuotos programos, naujokai paprastai lieka palikti savieigai. Jie turi patys ieškoti būdų, kaip pasiekti sėkmę treidinge. Daugelis spėja prarasti kapitalą, dar nespėję rasti sau tinkamos nišos; daugelis, susidūrę su nusivylimu, pasiduoda dar nepasiekę sėkmės. Ar galite įsivaizduoti medicinos studentą, kuris klinikinę praktiką studijuoja naudodamasis knygomis ir įvairiais internetiniais kursais? Keista, bet būtent tokia liūdna infrastruktūra yra prieinama

treideriams – ir kažkodėl manoma, kad jos visiškai pakanka, norint pasiekti sėkmę finansų rinkose, kuriose vyrauja išskirtinis sudėtingumas ir didelė konkurencija.

Maža to, kai besimokantis treideris supranta, kad populiarios švietimo programos visiškai nepadeda jam pasiekti meistriškumo pasaulio rinkose, į sceną įžengia minios „treidingo trenerių“, įtikinėjančių jį, kad jo nesėkmių priežastis – emocijos! Bet jei jis laikytųsi savo planų ir ramiai prekiautų išmoktomis schemomis, kontroliuodamas savo baimę ir godumą, jis taip pat galėtų pasiekti pasaulinio lygio valdytojų pelningumą. Galų gale treidingas yra proto žaidimas; norint tapti rinkų meistru, pirmiausia reikia tapti savo paties meistru!

Man sunku slėpti savo panieką tokiam protiniam ir moraliniam nesugebėjimui. Pasinaudodami pačiais pažeidžiamiausiais rinkos dalyviais, apsišaukę guru, mentoriai ir treneriai pernelyg dažnai kaip išsilavinimą reklamuoja banalius treidingo principus, o paskui visą kaltę už nesėkmes suverčia mokiniams, kurie, kaip ir buvo galima tikėtis, bankrutuoja, sekdami nepatikrintais signalais. Kartą man buvo pasiūlyta dalyvauti treidingo seminaruose, kuriuos rengė viena gerai žinoma švietimo grupė.

Pažvelgęs į programą, pastebėjau, kad pamokas veda žlugę treideriai, kurie dabar turi užsidirbti pragyvenimui mokydami kitus. Visa mokymo programa buvo skirta techninės analizės grafiniams modeliams, apie kuriuos galima sužinoti iš bet kur. Nebuvo pateikta jokių įrodymų, kad šis kursas padeda mokiniams pasiekti sėkmės. Sėkmės trūkumas buvo naudojamas kaip argumentas, kad mokiniai turi lankyti papildomus kursus ir mokėti už papildomas trenerių ir mentorių paslaugas.

Treidingas yra protų žaidimas, kaip ir šachmatai ar chirurgija. Pirmiausia reikia sukurti tvirtą žinių ir įgūdžių pagrindą, o tik tada pereiti prie teisingo mąstymo, reikalingo norint pasiekti stabiliai aukštų rezultatų, ugdymo. Mokyti pradedančius šachmatininkus ar medicinos studentus protų žaidimo, teigiant, kad tai leis jiems pasiekti pasaulinį lygį, yra tiesiog beprotiška. Jūsų, kaip treiderio, tobulėjimui nėra nieko svarbesnio nei įvairių rinkų ir treidingo stilių studijavimas, jų išbandymas demo sąskaitose ir savo talentų, įgūdžių bei interesų panaudojimas. Geriausias būdas laimėti protų žaidime – žaisti savo stipriosiomis pusėmis. Tai, kas jūs esate, taps svarbiu veiksniu, lemsiančiu, koks treidingas jums bus sėkmingas.

Stipriųjų pusių paieška smulkmenose

Kartais, norint aktyvuoti stipriąsias puses, reikia tik smulkmenos. Prisiminkite, kaip man buvo sunku reguliariai sportuoti, kol neatidariau savo katėms durų į rūsį, kur sportavau? Paprastai treniruotėms skirdavau ankstyvą rytą – laiką, kai buvau vienintelis namuose nemiegantis žmogus. Pasveikindavau savo kates, įpildavau joms vandens, įberdavau maisto ir eidavau treniruotis – o katės eidavo paskui mane, kad praleistų laiką su vieninteliu namuose žmogumi, kuris, kaip ir jos, tuo metu nemiegojo.

Netrukus mano rytiniai pratimai tapo katėms jų rytinio režimo dalimi. Naomi ir Mia paprastai bėgdavo į rūsį iškart po pusryčių. Tai padėjo man išlaikyti savo režimą. Mano stipriosios pusės, kurios savo laiku paskatino mane domėtis psichologija (rūpinimasis kitais), pasiteisino ir su katėmis. Tai tapo įpročiu. Norėdamas pradėti reguliariai mankštintis, man nereikėjo taikyti jokių sudėtingų psichologinių technikų – pakako tiesiog atidaryti duris ir paversti individualią mankštą bendra ir rūpestinga veikla.

Iš pradžių šios knygos rašymas man sekėsi sunkiai. Man trukdė kiti reikalai – treidingas, darbas su treideriais, šeimos pareigos. Tam tikru momentu aš nusprendžiau pakeisti aplinką iš įprastų kavinių ir maisto prekių parduotuvių į savo kabinetą. Namuose darbas paprastai nebuvo labai produktyvus – per daug trukdžių, įskaitant mano kates! Bet aš šiek tiek pakeičiau aplinką – Pandora platformoje užprogramavau savo radijo stotį ir pradėjau jos klausytis per nešiojamąsias kolonėles, kai sėsdavau dirbti prie knygos. Seniai supratau, kad geriausiai dirbu esant stipriam išoriniam stimuliuojančiam poveikiui. Kai studijavau universitete, namų darbus atlikdavau ne bendrabutyje, o kavinėje ar kitose viešose vietose. Žinau: jei šalia manęs skambės netinkama muzika – tokia, kuri man neatrodo patraukli – tai mane blaškys ir erzins. Tačiau greito tempo elektroninė muzika visada suteikia man energijos ir, keista, bet ramina. Pavyzdžiui, šiuos žodžius rašau klausydamas EBM (electronic body music) su galingu bosu ir stipriu vokalu.

Pandora paslauga vienas po kito įjungė man nežinomus mėgstamo stiliaus kūrinius, kurie padėjo man išlaikyti budrumą, įsitraukimą į procesą ir, atitinkamai, produktyvumą.

Vienas mano kolega, kurį labai gerbiu, taip pat mėgsta klausytis muzikos darbo metu, bet tik per ausines ir tik klasikinę, be to, tai turi būti atpalaiduojantys instrumentiniai kūriniai. Jis siekia beveik priešingo tikslo: jis stengiasi atsiriboti nuo išorinio pasaulio, o aš naudoju išorinius stimuliatorius. Jo stiprioji pusė – gebėjimas ilgai išlaikyti koncentraciją, o tai padeda jam giliai pasinerti į tiriamus klausimus. Mano stiprioji pusė – didelių medžiagos kiekių tyrimas ir naujų idėjų formavimas iš jos. Jo darbo stilius reikalauja vengti trukdžių; mano – vengti nuobodulio. Abiem atvejais nedideli aplinkos pokyčiai gali smarkiai paveikti mūsų produktyvumą, ypač jei šie pokyčiai padeda mums išnaudoti savo stipriąsias puses.

Pagrindinė išvada

Geriausiai dirbame tada, kai mūsų darbo aplinka atitinka mūsų stipriąsias puses.

Kaip matėme iš Čarlzo pavyzdžio, aplinkos pokyčiai gali lemti didelius rezultatų pokyčius. Kiekvienas iš mūsų turi emocinių ir kognityvinių stipriųjų pusių, kurios yra jautrios išorinei aplinkai. Kai aplink save sukuriame darbo aplinką, kuri skatina naudoti stipriąsias puses, darbas tampa malonesnis ir įdomesnis, ir, kas visiškai nenuostabu, mes pasiekiame didesnę sėkmę. Kai Čarlzas pasamdė asistentą, tai turėjo didžiulį poveikį jo pelningumui – ne todėl, kad asistentas jam pateikė gerų treidingo idėjų, bet todėl, kad Čarlzas į savo darbo aplinką įtraukė socialinį elementą, kuris leido jam panaudoti savo stipriąsias puses, susijusias su informacijos apdorojimu.

Galbūt svarbiausias mūsų stipriųjų pusių išorinės aplinkos kintamasis yra mūsų santykiai. Geriausiai aš funkcionuoju, kai esu visiškai stabilioje emocinėje aplinkoje. Bet kokia drama mane labai blaško. Esu pajėgus išlaikyti aukštą intelektualinio susidomėjimo ir smalsumo lygį, bet ne emocinio atitrūkimo sąlygomis. Jei mano santykiai – romantiški ar šeiminiai – būtų nestabilūs, mano rezultatai būtų daug prastesni. Tačiau ne visi reaguoja į santykių veiksnį taip jautriai kaip aš. Aš galiu ilgai dirbti vienas (tinkamoje aplinkoje), o kitiems reikalingas socialinis stimulas, nes vienatvė jiems sukelia destruktyvų izoliacijos jausmą. Vienas treideris, su kuriuo dirbau, beveik visą treidingo dieną praleisdavo kalbėdamas su kitais treideriais. Aš nuo to pavargčiau per kelias minutes. Tačiau jam pokalbiai buvo tas pats, kas man yra muzika: jie jį stimuliuodavo ir padėdavo išlaikyti įsitraukimą. Jis geriausiai prekiavo aplinkoje, kurioje buvo daug socialinių sąveikų.

Tačiau sunku sukurti sau aplinką, palankią sėkmei, jei nesuprantame savo stipriųjų pusių, nuo kurių tiesiogiai priklauso mūsų rezultatai. Mes dažnai – pernelyg dažnai – dirbame vidutinėse aplinkose, kuriose negalime panaudoti savo stipriųjų pusių. *Turime gerai suprasti save, kad galėtume nuosekliai panaudoti tai, kas mumyse yra geriausia*.

Kokios yra jūsų stipriosios pusės?

Pozityviosios psichologijos plėtra padėjo mums žymiai pažengti į priekį suprantant įvairias stipriąsias puses, formuojančias asmenybę. Susipažinkime su dviem ypač išsamiais tyrimais apie būdingas stipriąsias puses ir pagalvokime, ką jos gali reikšti treidingo kontekste.

Pirmasis tyrimas išsamiai aprašytas Bakingemo ir Kliftono 2001 m. knygoje „Pasiek maksimumą“. Naudodamiesi Gallup instituto duomenimis, Bakingemas ir Kliftonas nustatė 34 stipriąsias puses ir sukūrė jų vertinimo internetinę priemonę, pavadintą StrengthsFinder. Šis testas yra naudingas tuo, kad juo galima nustatyti savo stipriųjų pusių grupes, tarp kurių gali būti sinergija. Štai 34 modeliai, kuriuos nustatė autoriai:

1. Pasiekimai – orientacija į pasiekimus ir aukštas siekių lygis.

2. Katalizatorius – orientacija į veiklą ir gebėjimas imtis ryžtingų veiksmų.

3. Prisitaikymas – gebėjimas prisitaikyti prie naujų sąlygų ir situacijų.

4. Analitikas – gebėjimas naudoti duomenis ir loginius argumentus pasauliui suprasti.

5. Organizatorius – gebėjimas valdyti ir koordinuoti sudėtingose situacijose.

6. Įsitikinimas – tvirtos vertybių sistemos, nukreipiančios sprendimus ir veiksmus, buvimas.

7. Vadovas – gebėjimas stoti į vadovaujančią poziciją ir vadovauti kitiems.

8. Komunikacija – gebėjimas formuluoti idėjas raštu ir žodžiu.

9. Konkurencija – siekis aplenkti konkurentus.

10. Tarpusavio ryšys – gebėjimas jausti ryšį su kitais žmonėmis ir jaustis didesnės visumos dalimi.

11. Kontekstas – gebėjimas suprasti įvykius, įtraukiant juos į bendrą vaizdą.

12. Atsargumas – gebėjimas mąstyti iš anksto ir planuoti veiksmus.

13. Vystymasis – siekis padėti kitiems realizuoti savo potencialą.

14. Disciplina – gebėjimas susisteminti veiksmus į tvarkaraščius.

15. Empatija – gebėjimas matyti pasaulį kito žmogaus akimis.

16. Nuoseklumas – noras elgtis su visais vienodai pagarbiai.

17. Sutelktumas – gebėjimas rasti kryptį, efektyviai nustatant tikslus.

18. Ateitis – siekis įgyvendinti savo viziją ir dirbti siekiant norimos ateities.

19. Harmonija – noras bendrauti su kitais, remiantis bendrais požiūriais.

20. Idėjų generatorius – gebėjimas dirbti su idėjomis ir semtis iš jų įkvėpimo.

21. Įtrauktis – siekis plėsti socialinius horizontus, įtraukiant į juos kitus žmones.

22. Individualizavimas – gebėjimas suprasti ir vertinti kitų žmonių unikalias savybes.

23. Indėlis – noras rinkti naujus daiktus ir naują patirtį.

24. Mąstymas – gebėjimas gauti malonumą iš intelektualinės veiklos.

25. Mokinys – siekis ir noras nuolat mokytis.

26. Maksimizatorius – noras išgauti maksimalią naudą iš turimų išteklių (savo ir svetimų).

27. Pozityvumas – gebėjimas matyti tai, kas geriausia situacijose ir kituose žmonėse.

28. Santykiai – noras išgauti maksimalią naudą iš santykių, draugiškų ir kitų.

29. Atsakomybė – gebėjimas prisiimti atsakomybę už veiksmus ir pasekmes.

30. Atkūrimas – siekis spręsti problemas.

31. Pasitikėjimas savimi – gebėjimas tikėti savimi ir veikti užtikrintai.

32. Svarba – tikėjimas pastangų svarba.

33. Strategija – gebėjimas pasirinkti kelius, vedančius prie norimų rezultatų.

34. Žavesys – gebėjimas įtikinti kitus.

Tai gana ilgas sąrašas. Kiekvienas iš mūsų turi bent keletą savybių, todėl gali būti sunku nustatyti, kurios iš jų yra mūsų stipriausios pusės.

Savęs vertinimo pratimas

Norėdami nustatyti, kokios stipriosios pusės daro didžiausią įtaką mūsų siekius ir sėkmę, pabandykime atlikti vieną pratimą.

Užrašykite 10 situacijų iš gyvenimo, kuriose jautėtės geriausiai save realizavę. Prisiminkite savo darbo veiklą, išsilavinimą, santykius, asmeninę patirtį. Svarbu, kad kiekvienas iš šių įvykių išsiskirtų iš kitų tuo, kiek laimingas, reikšmingas ir sėkmingas jūs jautėtės juose. Tai turėtų būti jūsų gyvenimo viršūnės.

Kai kurios iš šių situacijų galėjo nutikti jums vaikystėje ar jaunystėje, kitos galėjo nutikti neseniai. Išsamiai ir neskubėdami aprašykite, kas nutiko kiekviename įvykyje ir kas būtent jį padarė jums tokį teigiamą. Neskaitykite toliau, kol neužrašysite 10 savo svarbiausių patirčių.

Dabar grįžkite prie 34 stipriųjų pusių sąrašo ir kiekvienam iš 10 svarbiausių įvykių priskirkite po 3 stipriąsias puses. Kai kuriems įvykiams tiks daugiau stipriųjų pusių, bet stenkitės apsiriboti tik trimis, kiekvienam išskirdami tik svarbiausias. Galiausiai gausite 30 stipriųjų pusių sąrašą, kuriame, be abejo, kai kurios iš jų kartosis.

Prašau, neverskite puslapio, kol neatliksite užduoties.

Pateiksiu pavyzdį. Vienas iš mano didžiausių išgyvenimų susijęs su dviejų jaunesniųjų vaikų įvaikinimu. Įvaikinimas vyko privačiai, todėl tai buvo gana sudėtingas procesas, reikalaujantis kelių stipriųjų pusių panaudojimo. Pirmoji buvo „Organizatorius“ – norėdamas įvaikinti vaikus, turėjau išsiaiškinti sudėtingus praktinius ir teisinius niuansus. Antroji – „Pozityvumas“. Ši stiprioji pusė pasireiškė savaime. Aš įveikiau begalinius sunkumus ir kliūtis, įsivaizduodamas, kaip vaikai paveiks mūsų gyvenimą ir kaip mes paveiksime juos. Trečiasis stiprusis bruožas buvo „Atsakomybė“. Mes supratome, kad prisiėmėme didžiulę atsakomybę, kai nusprendėme išplėsti savo šeimą. Šis sprendimas buvo sudėtingas ir labai rimtas, bet mes susidorojome.

Kai bandau prisiminti kitus svarbiausius įvykius, man į galvą ateina praktiniai atvejai – tie, kuriuose man pavyko pakeisti kito žmogaus gyvenimą į gerąją pusę. Savo sėkmę psichologiniame konsultavime aš vėlgi priskiriu stipriajai pusei „Organizatorius“, nes mums su pacientais teko dirbti su nemažai sudėtingų gyvenimo problemų. Taip pat naudojau „Pozityvumą“ ir „Atsakomybę“. Praeitą savaitę man pavyko surinkti įvairių įmonių vadovus, kad aptartume treidingo idėjas ir rinkas, kartu mėgaudamiesi amatininkų gamintu alumi. Ir vėl matome temas „Organizatorius“, „Pozityvumas“ ir „Atsakomybė“.

Žinoma, mano didžiausius išgyvenimus lėmė ir kiti stiprūs bruožai. Pavyzdžiui, stipriausią savirealizacijos jausmą patyriau, kai baigiau savo pirmąją knygą apie treidingą. Šio pasiekimo raktas buvo „Sutelktumas“, „Idėjų generatorius“ ir „Svarba“. Aš ėmiausi rašyti šią knygą savo noru, neturėdamas sutarties. Man buvo svarbu išreikšti popieriuje idėjas, kurios man atrodė vertingos, ir giliai širdyje jaučiau, kad jos yra vertos paskelbimo. Tie patys „Sutelktumas“, „Idėjų generatorius“ ir „Svarba“ padeda man kasdien rašyti savo tinklaraštį TraderFeed – jį rašau nuo 2006 m. Jie taip pat yra mano aistros mokyti ir mentoriauti pagrindas.

Pagrindinė išvada

Patirtys tampa ypatingos, kai maksimaliai išnaudojame savo unikalias stipriąsias puses.

Sekdami mano pavyzdžiu, prisiminkite 10 savo geriausių patirčių, nustatykite, kokių stipriųjų pusių panaudojimas prie jų prisidėjo, ir suraskite tarp jų pasikartojančias. Jei kuri nors iš stipriųjų pusių buvo panaudota keliose teigiamose gyvenimo situacijose, labai tikėtina, kad ji yra svarbi jūsų asmenybės sudedamoji dalis. Man pasikartojo šios stipriosios pusės:

„Pozityvumas“, „Idėjų generatorius“, „Svarba“, „Mokinys“, „Mąstymas“, „Sutelktumas“, „Atsakomybė“, „Komunikacija“ ir „Pasiekimai“. Pažvelkite į stipriąsias puses, kurios jūsų svarbiausiose patirtyse pasikartojo dažniausiai. Tikriausiai būtent jos yra pagrindinės jums – tiksliau, geriausiai jūsų versijai.

Dabar svarbiausias momentas: jūs maksimaliai padidinsite tikimybę pasiekti sėkmę treidinge, jei pradėsite naudoti tas stipriąsias puses, kurios jau padėjo jums pasiekti kažką tikrai svarbaus ir reikšmingo savo gyvenime. Sakoma, kad sėkmingi treideriai jaučia aistrą rinkoms. Tai tikrai tiesa, bet niekas nesako, iš kur atsiranda ši aistra.

Sėkmingi treideriai jaučia aistrą rinkoms, nes rinkos aktyvuoja jų stipriąsias puses, kurios ir atneša į jų gyvenimą aistrą.

Kaip stipriųjų pusių sąveika sukuria sėkmės patirtį

Žiūrint į stipriųjų pusių sąrašą, gali atrodyti, kad jos egzistuoja atskirai viena nuo kitos. Nieko nėra toliau nuo tiesos. Stipriosios pusės sinergiškai sąveikauja tarpusavyje, darydamos kiekvieną žmogų unikalų. Dažnai būtent šios sąveikos ir nulemia mūsų pagrindinius gebėjimus.

Pavyzdžiui, mano stipriosios pusės „Idėjų generatorius“, „Mokinys“ ir „Pozityvumas“ veikė kartu, kol rašiau šią knygą. Jos taip pat yra pagrindinės mano darbe kaip treidingo trenerio.

Svarbiausias mano asmenybės aspektas – noras mokytis naujų dalykų, atrasti naujas idėjas ir jas taikyti teigiamu būdu, siekiant pagerinti žmonių gyvenimus. Įvaikinimas, kačių gelbėjimas ir meilė darbui su jaunais ir besimokančiais treideriais – tai ne sutapimai. Už visa tai esu skolingas savo stipriosioms pusėms „Atsakomybei“ ir „Pozityvumui“. Kita mano savybė – „Idėjų generatorius“, bet aš niekada negalėčiau tapti klasikiniu mokslininku, nes mane labiausiai įkvepia idėjų derinimas ir jų taikymas teigiamame kontekste, pavyzdžiui, rūpinantis kitais.

Taip pat ir rinkose mane traukia ne tik pinigai, bet ir galimybė stebėti, kaip mano idėjos duoda vaisių, ypač sudėtingame ir konkurencingame kontekste.

Grįžkime prie mūsų užduoties. Pažiūrėkite, ar galite sugrupuoti kai kurias savo stipriąsias puses. Ten, kur yra viena stiprioji pusė, dažnai yra ir kitos.

Stipriųjų pusių klasterių buvimas reiškia, kad šios pusės yra ypač svarbios jūsų produktyvumui. Štai keletas pavyzdžių, kuriuos dažnai pastebiu tarp treiderių:

„Atsargumas“ ir „Disciplina“ – stipriosios pusės, susijusios su planavimu ir planų laikymusi.

„Prisitaikymas“ ir „Mokinys“ – stipriosios pusės, padedančios treideriams prisitaikyti prie rinkos pokyčių.

„Analitikas“ ir „Strategija“ – stipriosios pusės, padedančios atlikti tyrimus ir naudoti jų rezultatus.

„Sutelktumas“ ir „Katalizatorius“ – stipriosios pusės, susijusios su tikslų nustatymu ir jų siekimu.

„Komunikacija“ ir „Santykiai“ – stipriosios pusės, dažnai pasitaikančios tarp treiderių, kuriems gerai sekasi dirbti komandoje.

Žinoma, klasteris gali būti sudarytas iš daugiau stipriųjų pusių. Pažįstu keletą puikių treiderių, kurių stipriųjų pusių sąraše yra „Mokinys“, „Mąstymas“, „Analitikas“ ir „Idėjų generatorius“. Jiems puikiai sekasi sugalvoti naujas idėjas ir jas toliau gilinti – ne tik gilinti, bet ir plėsti. Taip pat pažįstu treiderių, kurių stipriosios pusės yra „Pasitikėjimas savimi“, „Žavesys“, „Maksimizatorius“, „Vystymasis“ ir „Vadovas“. Jie tapo efektyviais savo treidingo įmonių lyderiais. *Atkreipkite dėmesį, kad stipriosios pusės didžiąja dalimi formuoja mūsų požiūrį į treidingą*: treideris, turintis analitinių ir mokymosi gebėjimų, prekiauja remdamasis tyrimais; treideris, turintis lyderio savybių, struktūrizuoja savo treidingą komandinio darbo kontekste.

Pagalvokite, kiek laiko jums prireikė, kad nustatytumėte, kokios stipriosios pusės lėmė jūsų didžiausius išgyvenimus, ir ar šis užsiėmimas jums buvo lengvas, ar sudėtingas. Jei jums buvo sunku nustatyti didžiausius išgyvenimus ir su jais susijusias stipriąsias puses, labai tikėtina, kad jūs menkai pažįstate savo didžiausius privalumus. Būtumėte nustebę sužinoję, kaip dažnai tai pasitaiko.

Susidūrę su sunkumais treidinge, treideriai linkę sutelkti dėmesį į problemas, o ne į savo stipriąsias puses. Tai aiškiai matyti treidingo žurnaluose – treideriai mėgsta išsamiai aprašyti savo problemas ir dėl jų kilusį pasipiktinimą. Retai kas aprašo savo stipriąsias puses ir tai, kaip jas taiko treidinge. Kai treidingas vyksta gerai, mes paprastai nejaučiame didelio poreikio analizuoti savo rezultatus. Vos tik mūsų treidingas pradeda smukti, mes pradedame galvoti apie tai, kas galėjo nepavykti. Kaip jau žinome, dėl to mes linkę sutelkti dėmesį į problemas, o ne į jų sprendimus.

Be to, tai atitolina mus nuo pagrindinių mūsų sėkmės veiksnių.

* * *

Tina buvo jauna treiderė ir jautė stiprią motyvaciją rinkų atžvilgiu. Ji perskaitė daugybę knygų apie treidingą ir baigė keletą internetinių kursų. Didžioji dalis jos studijuotos medžiagos buvo skirta dienos treidingui. Ji uoliai dirbo, stebėdama rinkas per dieną, ir jos reikalai demo sąskaitoje klostėsi puikiai. Tai paskatino ją pereiti prie realaus treidingo. Rezultatai buvo nevienareikšmiški – ji neprarado pinigų, bet ir neuždirbo.

Bet keisčiausia buvo tai, kad jos meilė treidingui tarsi ėmė blėsti – būtent tada, kai ji pagaliau pradėjo prekiauti realiai. Ji keletą kartų nutraukė treidingą, bet grįžo, kai vėl susidomėjo. Atrodė, kad ji buvo įsimylėjusi treidingo idėją, bet ne patį treidingą.

Ši keista reakcija ją suglumino, todėl ji kreipėsi pagalbos.

Kai susitikau su Tina, ji man pasirodė malonus žmogus, nuoširdžiai besidomintis rinkomis. Ji užvertė mane klausimais apie treidingą ir apie tai, kokių savybių turi sėkmingi treideriai. Tiesa, tuo pačiu metu ji beveik nepalietė savo sudėtingos situacijos. Kai aš nukreipiau pokalbį į ją, ji pradėjo pasakoti apie savo vyrą, vaikus ir tai, kaip jai sunku išlaikyti pusiausvyrą tarp darbo, namų pareigų ir savo treidingo interesų.

Kai pirmą kartą susitinku su žmogumi, aš atidžiai stebiu ne tik tai, ką jis sako, bet ir tai, kaip jis tai sako. Bendraudamas su Tina, pastebėjau, kad ji pagreitindavo pasakojimo tempą ir pakeldavo balso toną, kai kalbėdavo apie šeimą. Buvo matyti, kad jai patinka žmonos ir motinos vaidmuo ir kad ji su vyru puikiai planuoja savo dviejų vaikų mokyklos reikalus ir užklasinę veiklą. Tina ypač didžiavosi jų pažymiais ir pasiekimais įvairiose sporto šakose. Kai ji kalbėjo apie rinkas, jos balse buvo jaučiamas smalsumas ir susidomėjimas, bet jame nebuvo to entuziazmo, kurį girdėjau, kai ji kalbėjo apie vaikus. Kai ji kalbėjo apie treidingą dienos metu, entuziazmo nebuvo visai.

Pokalbio metu man tapo aišku, kad Tinos stipriosios pusės buvo susijusios su tarpasmeniniais santykiais. Naudojant Bakingemo ir Kliftono terminus, jos stipriosios pusės buvo „Santykiai“, „Empatija“, „Vystymasis“ ir „Tarpusavio ryšys“. Žinoma, ji turėjo ir kitų stipriųjų pusių, bet būtent šios buvo atsakingos už energiją jos balse. Kurias iš šių stipriųjų pusių ji naudojo savo treidinge?

Nė vienos.

Problema buvo ta, kad dienos treidingas trukdė jai praleisti laiką su vaikais ir šeima. Be to, ji turėjo papildomą darbą, kurį dirbo, kai vaikai buvo mokykloje. Galų gale treidingui ir pasiruošimui jam likdavo tik ankstyvas rytas ir vėlyvas vakaras. Kai ji skirdavo daugiau laiko treidingui, ji jautė, kad tolsta nuo savo šeimos – nuo to, kas jai teikė didžiausią džiaugsmą. Šis konfliktas ją vis labiau ir

labiau vargino. Vyras palaikė jos treidingo veiklą, bet Tina tiesiog negalėjo gauti iš treidingo to, ką gaudavo, kai pasitikdavo vaikus iš mokyklos.

Apie tai, kad stipriosios pusės gali būti ir silpnosios, pakalbėsime šiek tiek vėliau. Tina sugebėjo pakeisti situaciją padidindama laiko intervalą ir įtraukdama į treidingą įvairias opcionų struktūras.

Ji pradėjo taikyti palyginti mažos rizikos strategijas, kurios leido jai išlaikyti savo pozicijas savaitėmis. Hedžingas ir kiti sandorių lydėjimo metodai jai beveik neužėmė laiko. Didžiąją dalį tyrimų ir pasiruošimo ji atliko savaitgaliais. Laiko intervalo padidinimas suteikė jai galimybę bendrauti su rinkomis, neaukojant kitų pomėgių ir įsipareigojimų. Treidingo dažnio sumažinimas taip pat leido jai susipažinti su kitais besimokančiais treideriais, su kuriais ji pradėjo aktyviai keistis patirtimi. Tai leido jai tiesiogiai panaudoti savo stipriąsias puses.

Pagrindinė išvada

Sėkmingas treidingas turi prisitaikyti prie jūsų gyvenimo, o ne atvirkščiai.

Kokią pamoką galime išmokti iš Tinos istorijos?

Mums nereikia bandyti patenkinti visų savo poreikių treidinge. Tačiau treidingas neturi sukelti frustracijos dėl mūsų pagrindinių poreikių ir stipriųjų pusių.

Viena iš Tinos klaidų – ji pasidavė stereotipui, kad sėkmingas treideris turi jausti tokią stiprią aistrą treidingui, kad susidomėjimas juo turi nusverti viską kitą. Tačiau ji suprato, kad aistra nebūtinai turi būti obsesija. Žengusi žingsnį atgal, perėjusi prie ilgesnio laiko intervalo ir pradėjusi naudoti opcionus, kad galėtų lanksčiai išreikšti savo nuomonę ir valdyti riziką, ji rado patikimą būdą išlaikyti aistrą rinkoms, nepažeisdama savo tapatybę formuojančių stipriųjų pusių ir įsipareigojimų.

Kokių stipriųjų pusių jums trūksta?

Grįžkime prie 30 stipriųjų pusių sąrašo, kurį sudarėte, išanalizavę 10 savo stipriausių patirčių. Atidarykite Bakingemo ir Kliftono stipriųjų pusių sąrašą ir nustatykite, kokių stipriųjų pusių jūs *nepasirinkote*. Kad ir kaip būtų keista, sritys, kurios nėra jūsų stipriosios pusės, gali būti pakankamai svarbios siekiant sėkmės.

Žinoma, jei tam tikras gebėjimas nėra jūsų stiprioji pusė, tai dar nereiškia, kad jis yra jūsų silpnoji pusė. Geriau žiūrėkite į tai taip: gebėjimai, kurie nėra jūsų stipriosios pusės, yra asmeninio tobulėjimo sritys. Pavyzdžiui, tarp mano 10 stipriausių patirčių nėra savybių „Nuoseklumas“, „Harmonija“ ir „Įtrauktis“. Įtariu, kad žmonės, kurie mane gerai pažįsta, pasakytų, kad aš turiu šias savybes, tiesiog jos nėra man lemiamos. Taip pat mano sąraše nebuvo „Vadovo“ ir „Žavesio“. Ar galiu vadovauti ir įtikinti kitus žmones? Taip – tam tikromis sąlygomis. Bet mano supratimu apie gyvenimo sėkmę šios savybės niekada nebuvo lemiamos. Tačiau asmeniniuose santykiuose aš linkęs bendrauti su žmonėmis, kurie turi „Nuoseklumo“, „Harmonijos“ ir „Įtraukties“ savybes. Kai aš praleidžiu laiką su tokiais žmonėmis, šios savybės pabunda ir manyje. Panašiai ir verslo santykiuose aš mieliau dirbu su kolegomis, turinčiais „Vadovo“ ir „Žavesio“ savybes. Jos veiksmingai papildo mano stipriąsias puses.

Jei pernelyg nutolstame nuo savo stipriųjų pusių, galime pakenkti savo motyvacijai, o tai savo ruožtu pakenks mūsų rezultatams. Bandymas tapti tuo, kuo mes nesame, yra receptas frustracijai ir nesėkmei. Metų metus bandžiau įtikinti save, kad man *reikia* prekiauti taip, kaip prekiauja treideriai, kuriuos stebėjau ir kuriais žavėjausi. Teoriškai viskas buvo puiku, bet man tai tiesiog netiko. Galiausiai tai vedė mane į aklavietę – ir į nuostolius. Lygiai taip pat man nepavyko pasiekti aukšto efektyvumo, kai bandžiau pritaikyti „Vadovo“ ir „Žavesio“ stilius. Man tai tiesiog nelabai patinka. Man gerai sekasi „Santykiai“, bet ne „Vadovo“ vaidmuo.

Noras kartoti kitų veiksmus – tai spąstai, į kuriuos ypač lengvai patenka besimokantys treideriai. Aistringai norėdami pasiekti tą sėkmę, kuria jau džiaugiasi kiti, jie bando naudoti metodus, kurie atitinka jų mokytojų stipriąsias puses, bet ne jų pačių. Pažįstu vieną treiderį, kuris nuolat patirdavo problemų su drausme treidinge. Tuo tarpu kitose savo gyvenimo srityse jis buvo visiškai drausmingas žmogus. Paaiškėjo, kad jo mąstymo stilius pasižymėjo „Atsargumo“ savybe. Duokite tokiam žmogui laiko – ir jis sugalvos kūrybišką sprendimą praktiškai bet kokiai problemai. Bet kai šis treideris bandė prekiauti trumpalaikiais sandoriais, jam teko nuolat skubėti, dėl ko jis greitai išsekdavo. Tai mažino jo sprendimų kokybę. Mentoriai ragino jį griežčiau laikytis „derinių“, bet būtent juose ir buvo problema. Kai jis perėjo prie ilgalaikių sandorių ir pradėjo atidžiau rinktis įėjimo ir išėjimo kriterijus, jis nustojo sekinti savo jėgas – ir netikėtai tapo labai disciplinuotu treideriu!

Gebėjimai, kurie nėra mūsų stipriosios pusės, vis dėlto gali būti vertingi dirbant komandoje. Beje, aš dabar kalbu ir apie formalias, ir apie neformalias komandas: apie grupę, kurioje mes galime dirbti treidingo įmonės struktūroje, ir apie kolegas, su kuriais mes galime bendradarbiauti virtualioje erdvėje. Turiu keletą pažįstamų trumpalaikių treiderių, kurie yra užsiregistravę gana pažangiose analizės paslaugų platformose, padedančiose jiems susidaryti bendrą rinkos vaizdą. Jei jie atliktų tokius tyrimus savarankiškai, tai juos labai sulėtintų ir, tikriausiai, trukdytų įprastam pasirengimui treidingui. Naudodamiesi kitų žmonių analitinėmis stipriosiomis pusėmis, jie gauna požiūrį, kurio patys niekada nebūtų pasiekę.

Taip pat prisimenu vieną komandą, su kuria dirbau daugelį metų. Ją sudarė portfelio valdytojas, kuris prekiavo nepaprastai agresyviai ir ryžtingai, bei gerokai atsargesnis analitikas. Analitikas buvo itin dėmesingas detalėms, apdairus ir konservatyvus rizikos atžvilgiu. Laikui bėgant jiems pavyko išvystyti efektyvų bendradarbiavimą, kuriame valdytojas gavo naudos iš analitiko rekomendacijų – kaip jis žinojo, išsamiai ištirtų ir pagrįstų – o analitikas gavo naudos iš ryžtingo savo idėjų įgyvendinimo treidingo portfelyje.

Santuokos šiuo atžvilgiu labai nesiskiria. Vertybių ir temperamentų tapatumas bei stipriųjų pusių papildomumas – tai tvarios šeimos gerovės formulė. Žinau nemažai laimingų porų, kuriose vienas žmogus orientuotas į pasiekimus, o kitas yra jautrus ir gerai bendrauja su kitais žmonėmis. Aš linkęs orientuotis į idėjas ir mėgstu kurti didelio masto planus, o Mardžė yra jautresnė, orientuota į detales. Vienas iš mūsų puikiai planuoja atostogas, kitas – kontroliuoja, kad sąskaitos būtų apmokėtos laiku! Bendradarbiaudami su žmonėmis, kurių stipriosios pusės papildo mūsų pačių stipriąsias puses, mes plečiame savo akiratį, netrukdydami savo būdingoms savybėms.

Pažvelkite į stipriąsias puses, kurios nebuvo panaudotos jūsų didžiausių išgyvenimų metu, ir pasirinkite vieną ar dvi, kurios, jūsų nuomone, gerai papildytų jūsų treidingą. Tarkime, jums gerai sekasi generuoti treidingo idėjas („Idėjų generatorius“ ir „Analitikas“), bet nesiseka palaikyti

pozicijas, kurios pagrįstos šiomis idėjomis („Disciplina“ ir „Atsargumas“). Bendradarbiavimas su kokiu nors disciplinuotu kolega, idėjų ir treidingo planų mainai gali būti puikus būdas sukurti sinergiją. Puikus veiksmingo bendradarbiavimo pavyzdys iš mano asmeninės patirties – komanda, sudaryta iš treiderio, turinčio puikių idėjų, ir gabaus kiekybinio analitiko-programuotojo. Programuotojas pats vienas nebūtų galėjęs sugalvoti tokių originalių treidingo idėjų, o kūrybingas treideris nebūtų galėjęs jų išbandyti ir sukurti modelių jų taikymui. Šių stipriųjų pusių derinys leidžia sukurti hibridinį treidingą, kuris nėra nei visiškai diskrecinis, nei visiškai automatizuotas, bet apima geriausias abiejų pusių savybes.

Veiksmingas bendradarbiavimas taip pat pasitaiko tarp treiderių, turinčių vienas kitą papildančius požiūrius į rinkas. Pavyzdžiui, vienas treideris gali būti nepaprastai talentingas nustatydamas vidutinės trukmės makroekonomines tendencijas, o kitas – nepaprastai jautrus tam, kaip rinkos juda ties trumpalaikiais kainų lygiais dienos metu. Sujungę jėgas, jie galės prekiauti ilgalaikiais sandoriais su puikiais įėjimais ir išėjimais.

Galima daug pasakyti apie savęs priėmimo svarbą. Mes esame tie, kas esame. Mūsų darbas – rasti savo stipriąsias puses, o tada – tokius santykius ir darbą, kurie maksimaliai išnaudotų tai, kas mumyse geriausia. Tačiau galima daug pasakyti ir apie gyvenimo – ir treidingo – pavertimo komandiniu sportu svarbą. Tai verta daryti net jei prekiaujate vieni. Niekas negali būti stiprus visose srityse, svarbiose, siekiant optimalaus darbo našumo. Naudodamiesi kitų žmonių stipriosiomis pusėmis, mes patys tobulėjame. Dalydamiesi savo jėgomis su kitais, stipriname veiksmingus darbo santykius. Izoliacija – tai stagnacijos receptas. Raskite žmones, kurie padės jums atskleisti savo stipriąsias puses – ir kurie gali ir nori dalytis savosiomis – tada jūs tobulėsite, neprarasdami ryšio su savimi.

Ar jūsų stipriosios pusės gali būti ir jūsų silpnosios pusės?

Stipriosios pusės gali trukdyti siekti sėkmės, jei jos nenaudojamos ir nerealizuojamos. Prisiminkite Tiną – jos stipriosios pusės, susijusios su šeima, trukdė jai susikoncentruoti į aktyvų treidingą. Kai ji visiškai pasinėrė į rinkos pokyčių stebėjimą, ji jautė, kad tolsta nuo savo šeimos gyvenimo. Tai ją blaškė ir mažino treidingo teikiamą įkvėpimą, o tai savo ruožtu kėlė frustraciją ir trukdė priimti sprendimus, dėl ko ji patirdavo papildomų nuostolių. Nešališkas stebėtojas galėtų padaryti išvadą, kad Tinai trūksta disciplinos ir emocinės kontrolės. Tačiau tai buvo toli nuo tiesos – ne tai trukdė jos treidingui. Problema buvo nepatenkinti poreikiai ir neišreikštos stipriosios pusės.

Pažvelkite į tai taip: mes turime natūralų polinkį užsiimti tuo, kas mums sekasi geriausiai ir teikia didžiausią malonumą. Duokite man laisvo laiko – ir aš natūraliai renkuosi savo gultą, knygą ir katę ant kelių. Aš retai žiūriu televizorių, lankau kaimynus, plepu telefonu. Bet man nereikia disciplinos, kad skaityčiau knygas ar leisčiau laiką rūsyje su Ginger ar Mia. Jei kas nors norėtų, kad aš kasdien tam tikrą laiką žiūrėčiau televizorių ar kalbėčiau telefonu, tai man reikėtų didelių pastangų, ir labai tikėtina, kad susidurčiau su prokrastinacija. Bet aš niekada neieškau pasiteisinimų, kad galėčiau išvengti knygų ar kačių. Tam aš visada turiu pakankamai motyvacijos.

Tačiau įsivaizduokite, kad vienintelis darbas, kurį galėjau rasti, reiškia kasdienius pokalbius telefonu apie televizijos laidas. Pavyzdžiui, man reikia skambinti žmonėms ir siūlyti jiems atsakyti į klausimus

apie jų mėgstamas televizijos laidas. Dirbdamas tokį darbą jausčiau tuštumą, be to, trūktų intelektualinio stimulo. Laikui bėgant, mano aistra darbui vis silpnėtų. Tai atsispindėtų mano darbo rezultatuose: galbūt per dieną aš atlikčiau mažiau skambučių arba nustočiau užduoti gerus patikslinamuosius klausimus. Mano vadovas galėtų padaryti išvadą, kad man trūksta motyvacijos, bet tikroji problema yra kur kas mažiau akivaizdi. Darbas, kuriame nenaudojami mūsų pagrindiniai stiprieji bruožai, nepasitelkia ir mūsų giliausių aistrų bei motyvacijos.

Tokiomis sąlygomis mano stiprieji bruožai taptų silpnais, nes trukdytų atlikti darbo užduotis.

Pagrindinė išvada

Kai stipriosios pusės nenaudojamos ir nerealizuojamos, darbo našumas mažėja.

Klasikinis pavyzdys, kurį jau aprašiau savo ankstesnėse knygose, – situacija, į kurią patekau, kai atsistatydinau iš medicinos mokyklos psichologo pareigų ir bandžiau užsiimti savarankišku treidingu visą darbo dieną.

Aš greitai pradėjau nekęsti savo naujo darbo. Visą dieną sėdėti prie ekrano, skirti visą savo dėmesį tik rinkoms ir treidingo planams... Man tai atrodė visiškai beprasmiška. Kodėl? Viena iš mano ryškiausių stipriųjų pusių – „Vystymasis“: aš dievinu padėti kitiems realizuoti savo potencialą. Štai kodėl man patinka mokyti, štai kodėl man patinka užsiimti psichologiniu konsultavimu, štai kodėl aš įsivaikinu vaikus ir gelbėju kates. Kai padedu kam nors realizuoti save, pats jaučiu savirealizacijos jausmą. Bet aš nustojau jį jausti, kai pradėjau savarankiškai prekiauti savo tuščiame kabinete.

Kas buvo toliau? Aš pradėjau bendrauti su kitais treideriais internete ir atsakyti į jų klausimus, pirmiausia – psichologijos klausimus. Dėl to aš susipažinau su daug įdomių žmonių. Man patiko padėti kitiems, tačiau aš pradėjau praleisti tiek daug laiko internetiniuose pokalbiuose, kad pradėjau praleisti savo paties sandorius! Po kelių praleistų sandorių man teko žengti žingsnį atgal ir paklausti savęs, kas čia iš tikrųjų vyksta. Paprastai tariant, mano treidingui trukdė nepatenkinti poreikiai ir nerealizuotos stipriosios pusės. Psichologas manyje nejautė savirealizacijos, todėl man nepavyko jos pasiekti rinkose. Stiprioji pusė „Vystymasis“ man padėjo kaip koučeriui, bet trukdė mano treidingui visą darbo dieną.

* * *

Vienas didžiausių verslo sunkumų – personalo valdymas. Tarkime, kad jūs klausiate darbuotojų, kiek darbas juos psichologiškai įtraukia ir ar jie mano, kad savo pastangomis daro pastebimą teigiamą įnašą į įmonės veiklą. Kaip manote, ar daugelis atsakys, kad yra tikrai įsitraukę į savo darbą? Ar daugelis jaučia, kad dirba iš visų jėgų ir tikrai daro teigiamą įnašą?

Gallup institutas atliko tokį tyrimą tarptautiniu mastu – 142 šalyse. Tik 13 % darbuotojų atsakė, kad jų darbas juos įtraukia; 24 % jaučia aktyvų nepasitenkinimą savo darbu, o likusieji – tiesiog emocinį atsiribojimą.

JAV ir Kanadoje rodikliai buvo šiek tiek geresni – 24 % darbuotojų atsakė, kad jų darbas jiems patinka; daugiau nei 70 % jaučia arba atsiribojimą, arba aktyvų nepasitenkinimą. Tai yra rimtas iššūkis verslui ir kitoms organizacijoms, atsižvelgiant į tai, kad požiūris į personalo valdymą tiesiogiai

koreliuoja su darbo našumu, o darbuotojai, kurie jaučia aktyvų nepasitenkinimą savo darbu, greičiausiai ne itin atsakingai žiūri į savo pareigas ir klientų aptarnavimą.

Šiai atsiribojimo epidemijai yra labai paprastas paaiškinimas. Įdarbindama darbuotojus, organizacija paprastai bando tiesiog užpildyti kokią nors laisvą darbo vietą. Pareigos nėra kuriamos individualiai pagal darbuotojų stipriąsias puses; priešingai, iš darbuotojų tikimasi, kad jie patys idealiai atitiks reikalavimų sąrašą. Žmonės turi dirbti, ir, atsižvelgdami į pasirinkimo pobūdį, daugelis verčiau renkasi darbą, kuris nesuteikia jiems savirealizacijos jausmo, nei lieka visai be darbo. Žmonės tiesiog užima laisvas darbo vietas, o jų stipriosios pusės lieka nepastebėtos ir neišreikštos. Galiausiai gauname tam tikro laipsnio atsiribojimą.

Neseniai man pasisekė apsilankyti įmonėje, kurioje įprasta rengti reguliarius susirinkimus, kuriuose dalyvauja visi įmonės darbuotojai. Tarp jų skatinami – taip pat ir finansiškai – pasiūlymai, kaip pagerinti įmonės veiklą. Kiekvienas turi balsą, nuo smulkių klerkų iki aukščiausių vadovų. Be to, kiekvienas darbuotojas metų pradžioje turi nusistatyti asmeninio ir profesinio tobulėjimo tikslus ir sudaryti jų įgyvendinimo planą. Šis planas naudojamas vertinant darbuotoją ir skiriant premijas. Vadovams tenka konkreti užduotis – padėti darbuotojams pasiekti savo tikslus. Sėkmingas jų įgyvendinimas sulaukia oficialaus ir neoficialaus įmonės pripažinimo ir pritarimo. Per savo vizitą pastebėjau, kad darbuotojai yra tikrai įsitraukę į savo darbą. Kompanija iš esmės neturėjo problemų su darbuotojų kaita. Ji turėjo galimybę samdyti geriausius specialistus, nors atlyginimai nebuvo ypač dideli.

Palyginkite šį verslą su bet kuria tipine mažmeninės prekybos parduotuve ar gamybos įmone. Daugelyje įmonių darbuotojai niekada nebendrauja su vyresniaisiais vadovais, o vadovai nežino darbuotojų vardų. Savo laiku dirbau vienoje treidingo kompanijoje, kurioje nebuvo programų jaunų talentų ugdymui – nei biržos salėje, nei už jos ribų. Kylantys talentai negaudavo oficialaus pripažinimo ir balso vadovybėje. Daugelis iš šių jaunų žmonių turėjo puikių idėjų dėl įmonės plėtros, bet jos beveik niekada nebuvo išgirstos.

Laikui bėgant ši treidingo kompanija prarado visus savo jaunus talentus – jie nebuvo lojalūs įmonei. Esant tokiam valdymo tipui, darbuotojų stipriosios pusės lieka nepanaudotos, o tai garantuoja personalo motyvacijos trūkumą.

Prieiname prie įdomaus klausimo: koks yra *jūsų* įsitraukimo lygis kaip treiderio?

* * *

Deilas dirbo analitiku treidingo kompanijoje, bet ateityje norėjo tapti nepriklausomu investicijų valdytoju. Jo bosas, portfelio valdytojas, nusprendė sustiprinti Deilo lojalumą ir motyvaciją ir jam patikėjo valdyti nedidelę treidingo sąskaitą. Kartu jis aiškiai užsiminė, kad Deilas ir toliau turi skirti pagrindinį dėmesį analitiniam darbui „didelės sąskaitos“ labui. Tačiau jis taip pat turi siekti gerų rezultatų savo mažoje sąskaitoje, nes ateityje Deilo bosas gali jam skirti daugiau kapitalo. Jis aptarė šią idėją su manimi. Ji jam patiko dėl dviejų priežasčių.

Pirma, bosui buvo įdomu, kokiomis pozicijomis Deilas jaučiasi labiausiai užtikrintas – jis manė, kad Deilas jas pasiliks savo asmeniniam portfeliui. Antra, jam patiko komandinio darbo idėja, ir jis neprieštarautų, jei ateityje Deilas taptų jo lygiateisiu kolega – pilnateisiu investicijų valdytoju. Jis

manė, kad toks vaidmenų suskirstymas suteiks Deilui realią paskatą išlikti lojaliam jam ir visai įmonei.

Po kelių mėnesių bosas man davė užduotį. Deilas puikiai atliko savo darbą. Jis skyrė daug dėmesio detalėms: sandorių suderinimui ir paskirstymui, aktualiausių tyrimų stebėjimui, opcionų vertinimui, įspėjimų siuntimui, kai kaina priartėdavo prie svarbių lygių. Deilas stebėjo centrinių bankų pareiškimus ir ekonominių duomenų skelbimus ir kasdien pagal juos koregavo komandos riziką. Investicijų valdytojas sakė, kad jis dar niekada neturėjo tokio uolaus asistento.

Vis dėlto jis buvo juo nepatenkintas.

Nors Deilas turėjo daug galimybių rizikuoti su savo nedideliu portfeliu, per visą tą laiką jis atliko tik keletą sandorių, kurie buvo neįprastai maži net jo kukliam kapitalui. Bosas keletą kartų sakė Deilui, kad jis turėtų aktyviau rizikuoti, ir Deilas su juo sutiko. Bet galiausiai tai niekuo nesibaigė.

Man tai taip pat buvo keista. Jaučiau, kad Deilas turi talentą ir ateityje galėtų tapti sėkmingu investicijų valdytoju. Jis turėjo viską, ko reikėjo šiam tikslui pasiekti – mentorių, aiškų kelią tobulėti, kaupti rezultatų statistiką ir didinti valdomą kapitalą. Kiek jaunų treiderių padarytų viską, kad gautų tokią galimybę?

Deilas tai suprato. Jis man pasakė, kad pradės skirti daugiau dėmesio savo asmeniniam treidingui. Aš pasiūliau jam savaitines konsultacijas – tiesiog todėl, kad man buvo įdomus jo požiūris į treidingą ir norėjau padėti jam pasiekti sėkmę. Deilas sutiko, bet galiausiai beveik visada atšaukdavo mūsų susitikimus, aiškindamas, kad reikia dirbti su „didele sąskaita“.

Man tapo aišku, kad Deilas tiesiog nesidomi treidingo procesu. Jis sutiko, kad jam verta daugiau tuo užsiimti, bet tai skambėjo maždaug taip, kaip mano vaikų pažadas valgyti daugiau daržovių. Treidingas tiesiog nebuvo jo kraujyje. Treidingas jo visiškai nedomino.

Todėl nusprendžiau atlikti nedidelį eksperimentą.

Kai vėl susitikau su Deilu, pasveikinau jį su naujais pasiekimais ir pasakiau, kad girdėjau daug gerų atsiliepimų apie jo darbą. Paprašiau jo mintyse žengti žingsnį atgal ir įvertinti, ką jam pavyko pasiekti per pastaruosius metus. Kur jis pasiekė didžiausią sėkmę? Kas jam buvo didžiausias išbandymas ir didžiausias pasiekimas?

Deilas atsakė greitai ir entuziastingai. Jis papasakojo, kaip dalyvavo formuojant komandos portfelį. Jis buvo atsakingas ne tik už mechanizmą, bet ir padėjo išreikšti treidingo idėjas. Pavyzdžiui, kartą Deilo bosas norėjo įeiti į trumpąsias pozicijas su fiksuotųjų pajamų JAV instrumentais. Deilas išnagrinėjo obligacijų pelningumo kreivių taškus, JAV ir kitų šalių kreivių santykius, įvairių priemonių kainodarą ir surado būdą atidaryti pardavimo poziciją, kuri buvo patikimesnė ir turėjo geresnį rizikos ir atlygio profilį nei įprasta trumpoji pozicija ateities sandorių rinkose. Netrukus po įėjimo į rinką įvyko trumpųjų pozicijų išspaudimas, ir daugelis valdytojų patyrė nuostolių dėl šio sandorio, bet ne Deilo komanda. Įėjusi į pardavimus naudodami santykinių pozicijų rinkinį, pagrįstą neteisingai įvertintais kreivių taškais, jo komanda sugebėjo sutaupyti nemažai pinigų.

Tada Deilas man parodė kitą sandorį, su kuriuo jam teko dirbti. Tuo laikotarpiu daugelis investicijų valdytojų pirko JAV akcijas, bet Deilas atkreipė dėmesį į opcionų kainodarą, kuri atrodė ypač palanki,

atsižvelgiant į greitai pasirodysiančius ekonominius duomenis ir naujienas apie pinigų politiką. Jis norėjo pasipelnyti ne tik iš kylančios akcijų rinkos, bet ir iš staigaus volatilumo šuolio. Klausydamas jo pasakojimo, kažkodėl įsivaizdavau trimačius šachmatus. Deilas suprato kryptinės pozicijos pranašumą, bet matė pranašumą ir volatilume. Suderindamas šiuos du pranašumus, jis sugalvojo sandorį, kurio 90 % treiderių tiesiog nebūtų sugalvoję. Aš neabejojau, kad Deilo gebėjimas rasti unikalius būdus išreikšti treidingo idėjas, kurios buvo labai pelningos, atsižvelgiant į riziką, lėmė didelę komandos portfelio pelningumo dalį.

Taip pat man susidarė tvirtas įspūdis, kad Deilas labiausiai mėgo tyrimus ir analitiką. Tiesioginis treidingas ir su juo susijęs nerimas dėl pelno ir nuostolių jo visiškai netraukė. Be to, Deilas buvo nepaprastai atsidavęs savo darbui ir savo vadovui. Jam patiko uždirbti pinigus, bet labiausiai jam patiko dalyvauti didelio verslo veikloje. Jei man reikėtų apibūdinti Deilo stipriąsias puses, sakyčiau, kad jis buvo puikus treideris asistentas. Jis demonstravo tikras lyderio savybes išreikšdamas ir vykdydamas sandorius, bet tai pasiekė tarnaudamas savo komandai. Jis nesiekė šlovės. Dideli pelnai jo taip pat nemotyvavo. Jo stipriosios pusės buvo darbštumas ir gebėjimas efektyviai bendradarbiauti.

Deilas nebuvo įsitraukęs į treidingą, nes treidingas atitraukė jį nuo mėgstamo užsiėmimo. Jo stipriosios pusės treidingo kontekste buvo jo silpnosios pusės. Mes linkę užsiimti tuo, kas maksimaliai padidina mūsų svarbą, interesus ir gebėjimus. Jei kas nors jaučia atitolimą nuo treidingo, paprastai tai paaiškinama neatitikimu tarp žmogaus stipriųjų pusių ir konkretaus treidingo metodo – arba treidingo apskritai.

Anksčiau ar vėliau Deilas nusprendė palikti treidingą. Jis sakė, kad jam labiau tinka analitiko ir stratego vaidmuo. Jo vadovas jį parėmė, supratęs, kad negalės rasti geresnio kandidato į jo pareigas. Deilas nenorėjo nei žinomumo, nei spaudimo, susijusio su svetimų lėšų valdymu. Jis džiaugėsi kurdamas idėjas ir stebėdamas, kaip jos padeda komandai. Jis buvo sutelkęs dėmesį į tai, ką mylėjo ir kuo pranoko kitus, ir neturėjo problemų su įsitraukimu.

* * *

Grįžkime prie mūsų klausimo: koks yra jūsų įsitraukimo lygis kaip treiderio? Treideriai dažnai atsako į šį klausimą paviršutiniškai, teigdami, kad treidingas jiems yra tikra „aistra“.

Bet trumpam atidėkime emocingus pareiškimus į šalį ir įvertinkime, kaip jūsų įsitraukimas pasireiškia jūsų elgesyje: *kiek aktyviai jūs atliekate konkrečias su treidingu susijusias užduotis?*

Keista, bet daugelis tų, kurie garsiai skelbia apie savo aistrą treidingui, pasirodo esą gana abejingi, kai reikia skirti kokybiško laiko planavimui, tyrimams, pozicijų stebėjimui ir rezultatų analizei. Kaip sakė krepšinio treneris Bobas Naitas, visi nori laimėti, bet nedaugelis nori dėti pastangas tam pasiekti.

Pagrindinė išvada

Aistra leidžia mums pasiekti maksimalų darbingumą.

Savo 2014 m. knygoje „Faster, Higher, Stronger“ Markas Maklaskis išsamiai aprašo, kas yra elitinių sportininkų ir kitų savo srities meistrų maksimalaus darbingumo pagrindas. Jis pabrėžia, kad

nedideli, bet nuolatiniai proceso patobulinimai duoda didelį kaupiamąjį efektą. Tokių patobulinimų raktas – reguliarus rezultatų matavimas, grįžtamojo ryšio gavimas apie tai, ką dar galima patobulinti, ir darbas prie savo tobulėjimo, t. y. tikslinga praktika, aprašyta Anderso Eriksono 1996 m. darbe. Pavyzdys: peržiūrėdamas savo žaidimo įrašus sulėtintu tempu, beisbolo metikas gali pastebėti, kad metimo metu jis nevisiškai perkelia svorį nuo kulno ant pirštų. Ištaisęs šią klaidą, jis pagerins metimo greitį, neprarasdamas tikslumo. Savaime šis pokytis yra palyginti nedidelis, bet įsivaizduokite, kad po jo seks identiški nedideli, bet reikšmingi pagerėjimai jėgos, sugavimo, metimų pasirinkimo srityse. Laikui bėgant geras metikas taps puikus. Maklaskis teigia, kad savo srities profesionalai ne tik tobulėja, bet ir *tobulina patį savo tobulėjimą*.

Atkreipkite dėmesį, kad toks nuolatinis tobulėjimas reikalauja aukščiausio lygio įsitraukimo. *Profesionalai daug daugiau laiko skiria savo tobulėjimui nei tiesioginiam savo darbo atlikimui*. Per savaitę vyksta tik vienos krepšinio ar futbolo rungtynės, ir jos trunka vos porą valandų. Tačiau pasiruošimas žaidimui užtrunka daug dienų. Laikas, praleistas tiesiogiai dalyvaujant olimpinėse žaidynėse, yra beveik nereikšmingas, palyginti su metais, praleistais ruošiantis ir treniruojantis. Jei futbolininkas išlaiko įsitraukimą į procesą žaidimų metu, bet ne treniruočių ir pratybų metu, jo vietą greitai užims žaidėjas, kuris laikosi nuolatinio tobulėjimo proceso, aprašyto Maklaskio. Treideris, kuris mėgaujasi pergalėmis ir nuostolių įveikimu treidingo metu, bet neužsiima tyrimais, idėjų generavimu, rizikos valdymu ir savo rezultatų analize, taip pat greičiausiai pralaimės treideriui, kuris visiškai atsiduoda šiems procesams.

Laiko, kurį skiriate pasirengimui treidingui ir jo tobulinimui, ir laiko, kurį skiriate tiesiogiai treidingui, santykis yra neblogas rodiklis, leidžiantis įvertinti jūsų įsitraukimą. Kitas geras rodiklis – kiek laiko skiriate treidingui tais laikotarpiais, kai jūsų pagrindinės rinkos yra uždarytos. Dauguma treiderių laiko save konkurencingais, nes jiems patinka uždirbti pinigus. Lošėjams taip pat patinka uždirbti pinigus, bet tai nereiškia, kad jie yra elitiniai profesionalai. Tikrai konkurencingi treideriai konkuruoja su savimi: jie atidžiai stebi savo rezultatus ir nuolat ieško būdų, kaip tapti geresniais. Jų įsitraukimas pasireiškia mokymusi ir saviugda, o ne tik rizikos prisiėmimu.

Retai treideriui pavyksta rasti treidingo metodą, kuriuo jis galėtų išreikšti savo stipriąsias puses, bet dar rečiau treideriams pavyksta sukurti saviugdos tvarkaraštį, kuris padėtų jiems ugdyti savo stipriąsias puses. Jei mūsų saviugdos užsiėmimai yra toli nuo to, kas mums patinka, mes prarandame įsitraukimo jėgą, o tai gali sukelti stagnaciją greitai kintančiame pasaulyje.

Stipriųjų pusių išryškinimas

Savo tinklaraštyje TraderFeed ne kartą pabrėžiau produktyvumo principo svarbą: apie viską gyvenime galima pasakyti „naudok arba prarasi“. Mes arba naudojame savo gebėjimus, arba jie atrofuojasi. Kai nesportuojame, prarandame jėgą ir ištvermę. Kai nenaudojame ir nebandome savo asmeninių savybių, emocinių ir kognityvinių stipriųjų pusių, jos silpnėja. Stipriosios pusės nustoja būti stiprios, jei jos nenaudojamos reguliariai.

Principas „naudok arba prarasi“ turi daug svarbių praktinių pasekmių. Siūlau jums naudingą pratimą: sudarykite savaitės planą ir jame pažymėkite viską, ką paprastai darote ryte, dieną ir vakare. Įsivaizduokite tipišką savo savaitę. Kiek laiko skiriate šioms veikloms?

• Romantiški santykiai – malonumas ir tobulėjimas

• Kokybiškas laikas su draugais

• Kokybiškas laikas su šeima

• Naujos informacijos apie rinkas mokymasis

• Kokybiškas laikas su kolegomis treidinge

• Poilsis ir rūpinimasis savimi

• Mėgavimasis asmeniniais interesais ir pramogomis

• Dvasinių interesų tenkinimas ir dvasinė veikla

• Savo treidingo analizė ir darbas su juo

• Rimta fizinė veikla

• Kūrybinė ir kultūrinė veikla bei pomėgiai

• Kokybiškas miegas

• Mokymasis dėl mokymosi

• Politinė, labdaringa ir (arba) visuomeninė veikla

• Susitikimai konstruktyviam laisvalaikio praleidimui ir socializacijai

Akivaizdu, kad tai tik nedidelis sąrašas galimų veiklų, kuriomis žmogus gali užpildyti savo kalendorių. Sunku įsivaizduoti, kad kas nors per savaitę spėtų atlikti visas šio sąrašo užduotis. Mums neišvengiamai ir reguliariai tenka priimti sprendimus, kuo užsiimsime, o ką paliksime vėlesniam laikui. Būna, kad mes daug laiko skiriame pasiruošimui treidingui, bet mažai – socializacijai ir draugiškų santykių plėtojimui. Būna, kad mes rūpinamės šeima ir karjera, bet mums nelieka pakankamai laiko mankštai ir kokybiškam miegui. Tai, kaip mes leidžiame savo laiką, atspindi, kokius gebėjimus mes plėtojame, o kuriuos paliekame santykinai neišplėtotus.

Jei stipriosios pusės atrofijuojasi dėl nepakankamo naudojimo, tai neigiamai veikia produktyvumą. Klasikinis pavyzdys – treideris, kuris visiškai pasineria į darbą, nepaisydamas romantiškų ir šeimyninių santykių. Anksčiau ar vėliau tai veda prie konfliktų šiuose santykiuose. Sutuoktinis/sutuoktinė jaučiasi pamirštas/pamiršta; vaikai kaprizingai reikalauja dėmesio. Nepatenkinti poreikiai tampa trukdžiais, trukdo susikoncentruoti darbe ir mažina jo kokybę. Lygiai taip pat, nepaisant fizinio kūno poreikių – mankštos, mitybos ir miego – laikui bėgant galime prarasti energiją, o tai taip pat sumažins mūsų darbo efektyvumą.

Prisiminkite mano neseną pavyzdį: kai bandžiau visiškai susikoncentruoti į treidingą, pradėjau nepaisyti savo socialinių stiprybių, kurios savo laiku atvedė mane į psichologiją, ir tai neigiamai atsiliepė mano treidingo rezultatams. Jei būčiau visiškai nustojęs naudoti savo tarpasmeninius privalumus ir jie būtų pradėję nykti, mano treidingas būtų tapęs dar blogesnis, nes būčiau atsidūręs darbo, kuris silpnina mano privalumus, spąstuose – privalumus, kurie yra labai svarbūs mano sėkmei.

Esmė ta, kad jei norite išugdyti kokią nors stipriąją pusę, jos naudojimas turi tapti jūsų kasdienio ir savaitinio tvarkaraščio dalimi. Kaip sakoma, jei ko nors neįrašėte į dienoraštį, tai jūsų planuose to nėra ir tai nebus įvykdyta. Kaip matysime vėliau, pagrindinė priežastis orientuotis į procesą – įtvirtinti geriausias praktikas, kurios pasitelkia mūsų stipriąsias puses.

Pagalvokite apie visus užsiėmimus, kuriuos suplanavote savaitės laikotarpiui, ir nuspręskite, kurie iš jų yra struktūrizuoti taip, kad jums kelia iššūkius ir plečia jūsų galimybių ribas. Fiziniai pratimai gali padėti išbandyti savo jėgas arba tiesiog išlaikyti status quo. Panašiai mes galime tiesiog palaikyti draugiškus ar romantiškus santykius, o galime dirbti, kad juos plėtotume. Atostogos gali būti atpalaiduojančios ir rutiniškos, o gali tapti galimybe įgyti naujos patirties. Labai dažnai mes skiriame tiek daug laiko palaikymo režimui, kad nesugebame iš tiesų plėtoti savo stipriųjų pusių.

Remiantis Maklaskio darbais, norint plėtoti produktyvumą, būtina žinoti savo ribas ir sistemingai dirbti, kad jas išplėstume. Eriksonas nustatė, kad savo srities profesionalai daugiau laiko skiria veiklai, kuri jiems yra sudėtinga, nei jų mažiau sėkmingi bendraamžiai. Taigi tikslinga praktika – tai ne tik aistringas užsiėmimas; dažnai tai yra ir sunkus darbas. *Neįmanoma gauti naudos iš tikslingos praktikos*, *neperžengiant savo galimybių ribų*. Be to, mes galime būti geri savo srityje, galime išlaikyti gerą lygį, bet mažai tikėtina, kad galėsime pereiti nuo *gero* lygio prie *puikaus*.

Įsivaizduokite du požiūrius į treidingo rezultatų analizę. Treideris A kasdien veda treidingo žurnalą, užrašo problemas, su kuriomis susiduria per dieną, ir vertina savo treidingą. Treiderė B užrašo kiekvieną savo sandorį, nurodo jo atidarymo priežastį ir lydėjimo metodą, pažymi savo nuotaiką, energijos lygį treidingo metu ir tai, kiek pinigų buvo uždirbta ar prarasta. Kiekvieną savaitę treiderė B analizuoja veiksnius, būdingus jos blogiausiems ir geriausiems sandoriams, ir nustato konkrečius tikslus kitai savaitei, kad pagerintų tuos aspektus, kuriais ji yra nepatenkinta.

Jei paklaustumėte šių treiderių, ar jie veda treidingo žurnalus, abu atsakytų, kad taip. Abu, be jokios abejonės, laiko save uoliais ir tikslingais. Tik vienas iš treiderių iš tiesų mokosi ir dirba su savo silpnybėmis, stiprindamas savo stipriąsias puses. Treideris A užpildo žurnalą rutiniškai. Tai praktiškai niekaip nepadeda jam plėsti savo ribų. Taip, jis išreiškia emocijas ir daro pastebėjimus, *bet niekada neperkelia jų į konkrečius tikslus ir planus tolesniems veiksmams*. Treiderė B išstumia save iš komforto zonos. Ji sistemingai deda pastangas, nustato sritis, kurias reikia tobulinti, ir dirba su jomis.

Greičiausiai treideris A neatsižvelgia į tikimybę, kad jis tapo „naudok arba prarasi“ principo auka. Jis ramina save tuo, kad veda treidingo žurnalą ir „laikosi disciplinos“, bet tuo pačiu metu neplėtoja savo treidingo įgūdžių. Jis panašus į parduotuvę, kuri niekada nekeičia asortimento ir rinkodaros strategijos. Tai ne tik status quo – kaip matėme pirmoje knygos dalyje, status quo savaime nuolat vystosi. Treideris A nedirba, kad pagerintų savo repertuarą, todėl jo veiksmingų metodų arsenalas laikui bėgant tik mažės.

Principas „naudok arba prarasi“ turi mažiau akivaizdų pasireiškimą, kuris trukdo treideriams stiprinti savo silpnąsias puses. Gebėjimas išlaikyti nuolatines tikslingas pastangas savaime yra stiprioji pusė, kaip matėme iš valios stiprumo tyrimo. Vienas iš svarbių veiksnių, skiriančių geriausius karius, patekusius į specialiųjų pajėgų dalinius, nuo visų kitų, yra išlavintas gebėjimas išlaikyti darbingumą nepalankiomis sąlygomis. Kaip jau rašiau „Treiderio saviugdoje“, naujokai, patekę į reindžerių, „jūrų

ruonių“ ar kitų elitinių padalinių gretas, visada patiria ypač sunkų mokymo procesą, kurio metu jie gauna nepakankamai miego, daug sudėtingų užduočių ir didelį griežtų instruktorių dėmesį.

Šie kariai palaiko aukščiausią įgūdžių ir fizinio pasirengimo lygį, net kai nevykdo užduočių. Jei naujokas nesugeba pasiekti šio lygio, jis iškrenta. Tie, kurie lieka, ugdo savyje jėgą, kuri leidžia jiems susidurti su sunkumais ir veržtis į priekį, už komforto zonos ribų, *ir tai jiems tampa normaliu kasdienio gyvenimo* režimu.

Šis patikslinimas yra ypač svarbus. Žmonės, skirtingai nuo kitų gyvūnų, evoliucijos procese išsiugdė gebėjimą taupyti energiją. Kai susiduriame su grėsme, įsijungia „kovok arba bėk“ režimas. Bet kai esame saugūs, stengiamės nešvaistyti jėgų veltui. Energijos taupymas padidina prisitaikymą trūkumo sąlygomis. Bet aplinkoje, kurioje visi pagrindiniai poreikiai yra patenkinti, energijos taupymas – mūsų numatytasis nustatymas – veikia prieš mus. Panašiai kaip katės, kurios, neturėdamos stimulų, gali miegoti didžiąją dienos dalį, mes neturime natūralaus polinkio kurti sau stimulų ir išbandyti save. Elitinių sportininkų ir karių treniruotės turi svarbią ypatybę – jos keičia tų, kurie jas pereina, pagrindinius įsitikinimus. Sąstingis tokiems žmonėms tampa labiau išimtimi nei taisykle.

Geriausi profesionalai savaime plečia savo akiratį; pastangos pačios savaime tampa jų gerovės ir savirealizacijos šaltiniu.

Pagrindinė išvada

Treniruočių nebuvimas savaime yra neigiamas treniravimas.

Principas „naudok arba prarasi“ reiškia, kad turime išmokti plėsti akiratį visose mums svarbiose gyvenimo srityse. Treideris A, kuris mechaniškai pildo treidingo žurnalą ir nenaudoja jo sistemingam savo požiūrio tikrinimui ir tobulinimui, niekaip nekeičia savo numatytųjų nuostatų. Nors jis *yra* mokymosi procese, jis mokosi tam, kad nepalaikytų aukšto lygio tikslingų nuoseklių pastangų, kurias Maklaskis pastebėjo tarp savo srities meistrų. Tikslinga praktika reikalauja gebėjimo palaikyti tikslingas pastangas: mes negalėsime sustiprinti savo stipriųjų pusių, jei komfortas yra mūsų numatytasis režimas.

Tobulumo principas

Visi šie samprotavimai mus veda prie paprasto, bet labai svarbaus tobulumo principo: *mes negalėsime pasiekti tobulumo jokioje srityje, jei tobulėjimas nėra mūsų kasdienio gyvenimo dalis*. Kitaip tariant, jei dieną po dienos, savaitę po savaitės dirbsite tiesiog gerai, tai nepadės jums pasiekti tobulumo. Norint pasiekti tobulumą karjeroje, pirmiausia reikia pasiekti tobulumą atskiruose veiksmuose. Tobula treidingo karjera yra tobulų sandorių ir tobulų treidingo procesų rezultatas.

Grįžkime prie ankstesnio pratimo. Dar kartą peržiūrėkite savo savaitės tvarkaraštį ir nuspręskite, kokiais veiksmais jūs tikrai išeinate iš savo komforto zonos. Jei jūsų kasdieniame gyvenime nėra nieko, ką darote ypatingu būdu, tai reiškia, kad esate įstrigę įprastame gyvenime. Mes arba naudojame savo gebėjimus tobulėjimui, arba laikui bėgant degraduojame.

Jei abejojate šiuo klausimu, prisiminkite, kas dažnai nutinka į pensiją išėjusiems žmonėms. Jie visą gyvenimą kuria savo karjerą, ir ką jie gauna už tai? Galimybę nedirbti! Ir jie nedirba. Jie bendrauja su

draugais, dirba sode, keliauja, mėgaujasi tuo, ką laiko patogiu gyvenimu. Nenuostabu, kad daugelis iš jų praranda fizinę formą ir pradeda jausti skausmus, kuriuos jie priskiria senėjimui. Laikui bėgant, jų gebėjimas nuolat dėti reikšmingas pastangas išnyksta, ir jie pradeda gyventi gyvenimą, kuris labiau tiktų mieguistai katei nei kūrybingam ir produktyviam žmogui.

Bet tai dar ne blogiausia. *Principas „naudok arba prarasi“ reiškia*, *kad jei mes nepasinaudojame savo charakteringomis stipriosiomis pusėmis*, *laikui bėgant jos išnyksta*. Jei mes pradedame mažiau rūpintis kitais, tampame šaltesni ir abejingesni. Jei mums nebereikia bendradarbiauti, tampame niūresni ir mažiau linkę bendradarbiauti. Prisimenu vieną pensininką, kuris buvo tiesiog laimingas palikęs savo darbą ir vaikų auklėjimą. Jis man pasakė: dabar atėjo *mano* laikas. Vaikai paliko tėvų namus ir sukūrė šeimas; dabar jie „irklavo savo valtimis“. Nutraukęs ryšius su šeima ir darbu, laikui bėgant jis pasinėrė į visišką izoliaciją. Jis kompensavo vienatvės ir nuobodulio jausmą persivalgydamas.

Netinkama mityba ir fizinio aktyvumo stoka laikui bėgant sukėlė sveikatos problemų. Jo romantiška partnerė taip pat nebuvo prisirišusi prie savo šeimos ir karjeros – savo tuštumą ji užpildydavo kompulsyviu apsipirkimu. Aš stebėjau, kaip kadaise sėkmingas verslininkas ir šeimos žmogus palaipsniui grimzdo į savo silpnybių pelkę. Jis metų metus nedirbo prie savo stipriųjų pusių ugdymo – ir galiausiai virto savo silpnybių ir pažeidžiamumo sankaupa.

Žinoma, pensija gali būti stimuliuojantis ir pasitenkinimą teikiantis gyvenimo etapas, bet ne tuo atveju, jei žmogus ją suvokia kaip galimybę pabėgti nuo būtinybės dėti pastangas saviugdai. Dauguma iš mūsų tiesiog priversti plėsti savo ribas, kol auginame vaikus ir kuriame karjerą. Bet kai vaikai užauga, o karjera baigiasi, rasti kitą užsiėmimą gali būti nelengva.

Tai yra tiesiogiai susiję su treidingu, nes daugelis treiderių giliai širdyje svajoja, kad treidingas išlaisvins juos nuo būtinybės dėti dideles pastangas, kurių reikalauja tradiciškesnės karjeros galimybės. Neseniai lankiausi treidingo konferencijoje, kurioje kalbėjo vienas žinomas dienos treideris. Jis ragino auditoriją: dirbkite prie savo treidingo, kad nereikėtų dirbti nuo 8 iki 17. Aš tik kraipiau galvą nesupratęs, prisimindamas visus tuos man pažįstamus sėkmingus treiderius, kurie atsikelia vidury nakties, kad patikrintų Azijos ir Europos rinkas, ir visą savaitgalį praleidžia tyrinėdami rinkas, analizuodami savo portfelį ir ruošdamiesi kitai savaitei. Ne, jie neturėjo darbo nuo 8 iki 17: kaip ir daugelis savo srities meistrų, *jie gyveno savo darbu*. Kaip ironiška, kad pranešėjas apibūdino treidingą kaip patogų gyvenimo būdą, kuriame nereikia dirbti 40 valandų per savaitę. Su tokiu mąstymu nė vienas treideris nuosekliai nesistengs tobulinti savo stipriųjų pusių ir prisitaikyti prie rinkų. Pati idėja dirbti su savo treidingu tuo metu, kai rinkos uždarytos, treideriams, bėgantiems nuo darbo, skamba kaip prakeikimas: juk jie užsiėmė treidingu todėl, kad tai puiki alternatyva įprastam darbui, o ne todėl, kad jis susijęs su nepaprastomis pastangomis ir pasiekimais!

Čia verta padaryti svarbų skirtumą: *yra tie*, *kurie treidingą laiko darbu*, *yra tie*, *kurie treidingą paverčia karjera*, *ir yra tie*, *kurie treidingą laiko pašaukimu*. Mūsų pranešėjas treidingą laikė tiesiog darbu. Treidingas jį traukė tuo, kad per kelias darbo valandas galima gauti puikų pelną. Dauguma treiderių iš solidžių treidingo įmonių nepritaria šiam požiūriui. Jie į savo darbą žiūri profesionaliai ir supranta, kad pasirinko sritį, kurioje keliami aukščiausi reikalavimai. Investicijų valdymas jiems yra karjera, kurios pagrindas yra patikimas rizikos valdymas ir patikėtinio atsakomybė. Jie labai dažnai savo treidingą vadina „verslu“ ir prisiima visą atsakomybę už sėkmę šioje srityje.

Treideriai, kuriems dalyvavimas rinkoje yra būdas išreikšti savo nuolat besivystančius privalumus, treidinge randa kažką daugiau nei tik karjerą.

Treidingas jiems tampa pašaukimu. Jiems nesvarbu, ar rinkos dabar atidarytos, ar uždarytos, ar jie turi pozicijas, ar ne.

Rinkos jiems tampa neišsenkančiu žinių, išbandymų ir stimuliacijos šaltiniu.

Lygindamas gerus treiderius su puikiais, Edas Seikota pasakė taip: geri treideriai turi talentą, o puikius treiderius valdo talentas. Jis pastebėjo svarbų niuansą: mūsų pašaukimą formuoja mūsų stipriosios pusės. Norėdami laikytis tobulumo principo, mūsų užsiėmimas turi tapti mums daugiau nei darbas ir daugiau nei karjera. Nes ir darbas, ir karjera anksčiau ar vėliau baigiasi pensija.

Pašaukimai yra amžini; žmogus negali išeiti į pensiją iš to, kas yra neatskiriama jo dalis.

Kokioje veikloje jums šiandien pavyko pasiekti tobulumą? Kokio sieksite tobulumo rytoj? Kuo jūs tikrai tapsite geresni kitą savaitę?

Tai klausimai, kurie treidingą iš kasdienio darbo ar karjeros paverčia visą dėmesį užimančiu pašaukimu.

Įprotis ugdyti tinkamus įpročius

Prisiminkime „Įpročio galią“ – puikią Čarlzo Dahigo knygą, išleistą 2012 metais. Jos pagrindinė mintis – elgesio pokyčiai pasiekiami ne motyvuojant save ir stengiantis tapti geresniems, o ugdant tinkamus įpročius. Sėkmingi žmonės – tai tie, kurie įsisavina sėkmę nešančius įpročius. Įpročiai suteikia stabilumo, kurio neįmanoma pasiekti pasikliaujant vien tik valios jėga.

Šiuo požiūriu nuolatinis stipriųjų pusių stiprinimas, kurį matome savo srities meistruose, yra pasekmė to, kad daug pastangų reikalaujanti tikslinga praktika virsta įpročiu. Įprotis tampa karkasu, palaikančiu nuolatinio veiklos tobulinimo procesą: mes tobulėjame tam tikroje srityje, tada naują tobulėjimo lygį paverčiame įpročiu ir status quo, įsisaviname jį – ir pradedame naudoti kaip pagrindą tolesniam tobulėjimui.

Eriksonas mano, kad mūsų gebėjimas paversti daug pastangų reikalaujančius procesus automatizuotu elgesiu yra ir privalumas, ir trūkumas. Mokydamiesi vairuoti automobilį, dedame tikslingas pastangas. Kai įsisaviname šią veiklą, vairavimas tampa automatizuotu elgesiu, ir galime daugiau dėmesio skirti keliui ir bendravimui su keleiviais. Tačiau po automatizavimo įgūdžiai nustoja tobulėti savaime. *Norėdami išlaikyti tikslingą praktiką, turime grįžti prie automatizuotais tapusių įgūdžių ir sistemingai juos tobulinti*. Geriausi lenktynininkai pirmiausia pasiekia aukšto lygio vairavimo automatizmą, o tada sulaužo susiformavusį įprotį – tam, kad dar labiau patobulintų savo įgūdžius. Kai tobulėjimas tampa įpročiu, tobulėjimas virsta pakopiniu procesu: įsisaviname naują veiklos lygį, paverčiame jį įpročiu, o tada tobuliname šį įprotį, siekdami pasiekti dar aukštesnius lygius.

Paimkime, pavyzdžiui, olimpinio lygio elito sportininkus. Pagrindinis jų treniruočių tikslas – tobulėjimas siekiant geresnių rezultatų. Darbas su savimi tampa dominuojančiu įpročiu – jų savaitės tvarkaraštyje tai yra norma, o ne išimtis. Norėdamas stabiliai išlaikyti saviugdos įprotį, sportininkas

turi priprasti aktyviai ieškoti ir pripažinti savo trūkumus. Prieš kelis dešimtmečius jaunos Japonijos įmonės nustelbė amerikiečių automobilių gamintojus. Iš dalies tai įvyko būtent todėl, kad jos specialiai ieškojo silpnųjų vietų savo surinkimo procesuose. Amerikiečių automobilių gamintojų surinkimo linijos dirbo tokiu greičiu, kuris leido sumažinti klaidų skaičių iki minimumo. Tuo tarpu Japonijos įmonės maksimaliai pagreitindavo savo surinkimo linijas, kad nustatytų, kuriose proceso vietose pirmiausia išryškės problemos. Po to jos konsultuodavosi su darbuotojais ir tobulindavo procesą. Amerikos surinkimo procesas laikui bėgant netobulėjo; o Japonijos įmonės nuolat vykdė kokybinius patobulinimus. Japonijos įmonės pavertė tobulėjimą savo įpročiu.

Pagrindinė išvada

Savo srities meistrai sąmoningai formuoja įpročius.

Daugelis treiderių savo darbe labiau primena senuosius amerikiečių automobilių gamintojus nei japonus. Jie stengiasi išvengti nuostolių ir nuosmukių. Kai tai nutinka, treideriai užima gynybinę poziciją – vietoj to, kad aktyviai ieškotų klaidų ir iš jų mokytųsi. Prieš kurį laiką apsilankiau vienoje treidingo įmonėje, norėdamas pasikalbėti su jaunais treideriais, kurie susidūrė su sudėtingu treidingo laikotarpiu. Daugelis iš jų didžiavosi tuo, kad laiku pasitraukė, išlaikė ramybę ir nepasidavė emocijoms. Visa tai puiku, tik jie išvengė ne tik nuosmukio, bet ir galimybės sistemiškai mokytis bei prisitaikyti. Jų tikslas buvo sumažinti neigiamas emocijas, o ne maksimaliai išnaudoti prisitaikomojo mokymosi galimybes. Norėdami kilti tobulėjimo pakopomis, jie turėtų aktyviai analizuoti sudėtingiausius savo sandorius, nustatyti padarytas klaidas ir daryti koregavimus, kad pagerintų tolesnį treidingą. Tačiau grynai emociniu lygmeniu paskutinis dalykas, ko jie norėjo, – tai grįžti prie sunkumų, kuriuos jiems teko patirti. Jie norėjo eiti toliau, bet taip tik nesąmoningai sustiprino status quo – savo pažeidžiamą padėtį.

2007 m. Andželos Dakvort ir jos kolegų darbe aprašomi du sėkmės veiksniai: pirmasis – atkaklumas, t. y. gebėjimas išlaikyti emocinį stabilumą ir susidoroti su nesėkmėmis; antrasis – savikontrolė, gebėjimas nustatyti sau veiksmų planą ir nuosekliai jo laikytis. Jei siekiame praplėsti savo akiratį, vadovaudamiesi principu „naudok arba prarasi“, neišvengiamai susidursime su nesėkmėmis. Neįmanoma išbandyti savo galimybių ribų, niekada nesusiduriant su nesėkmėmis. Be emocinio stabilumo mes tiesiog negalėsime užsiimti tikra, tikslinga praktika. Atkaklumas yra būtinas siekiant sėkmės, tačiau, sprendžiant iš Dakvort tyrimų, vien jo nepakanka. Norėdami reguliariai užsiimti tikslinga praktika, turime sugebėti išlaikyti kryptingumą, o tai yra savikontrolės veiksnys. Savo srities meistrai ne tik susidoroja su nesėkmėmis, bet ir neleidžia nesėkmėms jų nublokšti atgal.

Kaip jiems tai pavyksta?

Emilija Lahti tiria ypatingą stiprybę, vadinamą „sisu“, kurią galima priskirti suomių kultūros ypatumams. „Sisu“ nėra vien gebėjimas išlaikyti ištvermę stresinėmis sąlygomis. Lahti apibūdina „sisu“ kaip antrąjį kvėpavimą, kuris atsiveria po nepaprastų pastangų.

Bėgikams, žinoma, antrojo kvėpavimo reiškinys puikiai pažįstamas. Lahti nurodo, kad „sisu“ – tai gebėjimas, kurį galima ugdyti: mes galime išmokti pasinaudoti papildomais energijos ir koncentracijos ištekliais tais momentais, kai pradedame jausti jų išsekimą.

„Sisu“ – svarbi sąvoka. Jos egzistavimas reiškia, kad valios jėga nėra tiesiog kokia nors baterija, kuri kartais išsikrauna. Greičiau, kai ši baterija išsikrauna, galime pasitelkti vidinį generatorių, galintį ją vėl įkrauti. Olimpiniai sportininkai ir specialiųjų pajėgų kariai, atliekantys itin sunkias treniruotes, iš tiesų dalyvauja „sisu“ ugdymo procese. Vėl ir vėl pasiekdami savo galimybių ribas, jie mokosi nuosekliai pasinaudoti antruoju kvėpavimu. Pats priėjimas prie šio papildomo resurso jiems suteikia pasitenkinimo ir malonumo jausmą, o tai sukuria naudingą saviugdos dinamiką. Saviugda savaime tampa jėgų šaltiniu.

* * *

Oskaras – treideris, kurio uždirbamas pelnas sudaro reikšmingą įmonės pajamų dalį. Tačiau taip buvo ne visada. Kai Oskaras tik pradėjo dirbti įmonėje, jam teko susidurti su ilgalaikiu nepalankiu laikotarpiu – ir tai nepaisant to, kad jis gana neblogai valdė savo riziką. Kai jis pradėjo uždirbti, mūsų pokalbių pobūdis iš esmės nepasikeitė – jis toliau siekė tobulinti savo treidingą. Kartą, po vieno ypač pelningo laikotarpio, jis man parašė, kad norėtų kuo greičiau su manimi pasikalbėti telefonu. Aš spėjau, kad jis norėjo pasikonsultuoti, kokias pelningų pozicijų dalis uždaryti, o kurias palikti atviras, tikintis ilgesnio kainos judėjimo.

Bet ne.

Oskaras tiksliai žinojo, kaip elgtis su savo pelnu: jis uždarė dalį pozicijų ir perkėlė opcionų pozicijas į naujas vykdymo kainas, išlaikydamas palankų rizikos ir potencialaus pelno santykį. Su manimi jis norėjo aptarti sandorį, kurio *ne*atidarė. Jis buvo pagrįstas idėja, kuri metų pradžioje jam atnešė nuostolių. Neseniai ši galimybė pasitaikė vėl, bet jis nesiryžo atidaryti sandorio. Jei jis jį būtų atidaręs, jo pelnas būtų buvęs dar didesnis.

Oskarui tai nepatiko. Jo dėmesys buvo sutelktas ne į tai, kiek jis uždirbo. Jis norėjo padidinti savo emocinį atsparumą, kad neatmestų gerų idėjų vien dėl to, kad kažkada jos nepasiteisino. *Jo dėmesys buvo sutelktas į saviugdą, net ir tada, kai jis uždirbdavo pinigus.* Tuo pačiu jis stengėsi išspręsti problemą taip skubiai, tarsi būtų buvęs kapitalo nuosmukyje.

Oskaras skyrėsi nuo savo kolegų tuo, kad komfortas jam keldavo diskomfortą. Kai jam pasitaikydavo pelningas laikotarpis, jis jaudindavosi. Jis pradėdavo tyrinėti kitas rinkas ir idėjas, ieškodamas naujų galimybių. Jis sutelkdavo dėmesį į savo rezultatus ir bandydavo rasti ką nors, ką galėtų patobulinti. *Tam tikra prasme – labai svarbia prasme – jis motyvacijos semdavosi ne iš paties treidingo, o iš saviugdos.* Rinkos jam buvo tarsi sporto salė, kurioje jis galėjo tikslingai treniruotis ir ugdyti savo „sisu“. Kaip ir daugelis sėkmingų treiderių, radusių savo pašaukimą rinkose, jis uždirbo tiek, kad į pensiją būtų galėjęs išeiti jau prieš daugelį metų. Tačiau jį traukė perspektyva užkariauti vis aukštesnes viršūnes ir pasiekti vis didesnio masto tikslus. Jam nepakako turėti stipriųjų pusių: jam reikėjo jas nuolat tobulinti.

Žvilgsnis į charakterio stiprybes

Klasifikacija, prie kurios Bakingemas ir Kliftonas priėjo savo tyrimų metu, yra tik vienas iš daugelio būdų apibrėžti ir suskirstyti stiprybes. Kitą požiūrį į šį klausimą pateikia Petersonas ir Seligmanas, savo tyrimus aprašę 2004 m. knygoje „Character Strengths and Virtues“ [„Charakterio stiprybės ir dorybės“]. Jų „psichologinės sveikatos vadovas“ – akivaizdi priešprieša psichikos sutrikimų diagnostikos vadovui DSM – apima šešias stiprybių sritis:

• Išmintis ir žinios

• Drąsa

• Žmogiškumas

• Teisingumas

• Saikingumas

• Transcendencija

Šiose šešiose srityse yra 24 stiprybės, kurias dabar trumpai aprašysiu. Jas galima įvertinti naudojant Seligmano ir Petersono internetinį testą Values in Action Inventory of Strengths (VIA-IS) [Vertybės veiksme – stiprybių inventorius]. Šiame teste ypatingas dėmesys skiriamas stiprybėms, vertinamoms įvairiose kultūrose.

Kaip ir ankstesnio sąrašo atveju, siūlau jums atlikti nedidelį pratimą. Perskaitykite 24 stiprybių aprašymus ir pasirinkite 5 svarbiausias savo treidingui. Tada nustatykite 5 stiprybes, svarbiausias jūsų artimiausiems santykiams. Po to pažiūrėsime, ką jūsų stiprybių modeliai gali pasakyti apie jus.

Taigi, 24 stiprybės, kurias išskyrė Petersonas ir Seligmanas:

Išmintis ir žinios

• Kūrybiškumas: originalumas, išradingumas

• Smalsumas: naujumo siekis, atvirumas naujai patirčiai

• Atvirumas: mąstymo nepriklausomybė, kritinis mąstymas

• Meilė mokymuisi: intelektualinis aktyvumas ir smalsumas

• Perspektyva: išmintis, gebėjimas žvelgti iš kelių skirtingų pusių

Drąsa

• Narsa: drąsa, pasirengimas rizikuoti

• Uolumas: atkaklumas, darbštumas

• Vientisumas: nuoširdumas, sąžiningumas

• Gyvybingumas: energingumas, entuziazmas

Žmogiškumas

• Meilė: kontaktas, gebėjimas kurti artimus ryšius

• Gerumas: dosnumas, rūpestingumas

• Socialinis intelektas: emocinis intelektas, tarpasmeninio bendravimo įgūdžiai

Teisingumas

• Pilietiškumas: socialinė atsakomybė, komandinis darbas

• Padorumas: moralinė atsakomybė, dėmesys kitiems žmonėms

• Lyderystė: gebėjimas imtis iniciatyvos, vesti kitus

Saikingumas

• Atleidimas ir gailestingumas: užuojauta, empatija

• Nuosaikumas ir kuklumas: adekvatus savęs suvokimas, gebėjimas pripažinti klaidas

• Apdairumas: sąmoningumas, praktiškumas

• Savikontrolė: savitvarda, organizuotumas

Transcendencija

• Gebėjimas vertinti grožį: gebėjimas žavėtis ir stebėtis

• Dėkingumas: dėkingumo jausmas, gebėjimas vertinti gyvenimą

• Viltis: optimizmas, orientacija į ateitį

• Humoro jausmas: žaismingumas, gebėjimas linksmintis

• Dvasingumas: tikėjimo jausmas, aukštesnio tikslo pajauta

Atlikę pratimą, turėtumėte turėti du penkių svarbiausių stiprybių sąrašus: pirmąjį – savo treidingui, antrąjį – santykiams. Palyginkite juos. Kiek stiprybės, kurios padėjo jums pasiekti sėkmę treidinge, yra panašios į tas, kurios padėjo jums pasiekti laimę asmeniniuose santykiuose?

Mano stiprybių sąrašą treidinge sudaro šios penkios savybės: kūrybiškumas, meilė mokymuisi, atvirumas, uolumas ir viltis. Mano stiprybių sąrašas santykiuose – prie jų priskiriu ne tik savo santuoką ir šeimą, bet ir santykius su žmonėmis, kuriems esu mentorius – apima meilę, gerumą, socialinį intelektą, vientisumą ir viltį. Abiejuose sąrašuose turiu tik vieną bendrą stiprybę: viltį. Man tai pirmiausia yra optimizmas ir pozityvumas. Kitais atžvilgiais mano stiprybės treidinge ir santykiuose skiriasi. Su treidingu susijusios stiprybės mano atveju daugiausia priklauso „išminties ir žinių“ kategorijai. Šios savybės reikalingos originalioms treidingo idėjoms generuoti. Su santykiais susijusios mano stiprybės daugiausia priklauso „žmogiškumo“ kategorijai, o tai rodo aukštą tarpasmeninį jautrumą. Paprastai tariant, kaip treideris aš naudoju intelektualines stiprybes; kaip psichologas, sutuoktinis ir tėvas – tarpasmenines ir emocines stiprybes.

Jei būčiau atlikęs šį pratimą prieš pradėdamas užsiimti treidingu visą darbo dieną, būčiau gavęs vertingą pamoką, kuri jau buvo aprašyta anksčiau šiame skyriuje: pasinėrimas į darbą, kuris išnaudoja tik vieną mano charakterio pusę, yra pasmerktas vidutiniškiems rezultatams. Tas pats pasakytina ir apie mano darbą psichologu. Nors nuoširdžiai mėgaujuosi galimybe dalyvauti kitų žmonių gyvenimuose ir jų sėkmėse, be iššūkių, susijusių su mokymusi ir tobulėjimu itin konkurencingoje srityje, susitelkimas į kitus man greitai taptų nuobodus. Kitaip tariant, tai, kas gali atrodyti kaip įvairiapusis gyvenimo būdas – aktyvus įsitraukimas į mokymus, treidingą, rašymą ir šeimos gyvenimą – iš tikrųjų yra mano pagrindinių stiprybių derinys, kuriame kiekviena iš jų randa savo išraišką.

Pagrindinė išvada

Visavertis gyvenimo būdas reiškia skirtingų stiprybių panaudojimą.

Pažvelkite į savo sąrašus ir pažiūrėkite, ar jūsų atveju taip pat matyti panaši integracija. Tai, koks esate treideris, gali nesutapti su tuo, koks esate draugas ar sutuoktinis. Nereikia to laikyti problema; tai, kaip derinate savo santykius ir dalyvavimą rinkoje, gali būti aukštesnio lygmens jūsų charakterio stiprybių sintezė.

Kaip suprasti, kiek veiksmingai deriname savo stiprybes? Pats bazinis šios integracijos sėkmės rodiklis yra mūsų psichologinės gerovės lygis. Kai sėkmingai išreiškiame savo stiprybes, rezultatas yra gyvenimas, kuris mums teikia džiaugsmą, pasitenkinimą ir prasmės jausmą. Kai mūsų stiprybių išraiška dėl ko nors blokuojama, rezultatas – konfliktai ir frustracija.

Vienas treideris, su kuriuo bendravau tolimoje praeityje, palaikė santykius su labai išskirtinio proto moterimi, turėjusia įvairių kultūrinių ir meninių pomėgių. Jis laikė ją įdomia ir stimuliuojančia asmenybe, o ji vertino jo domėjimąsi politika, ekonomika ir tarptautiniais santykiais. Tačiau laikui bėgant tarp jų ėmė kilti konfliktų. Pinigų uždirbimas jos prioritetų sąraše buvo toli gražu ne pirmoje vietoje, todėl ji negalėjo suprasti jo apsėstumo rinkomis ir treidingo rezultatais. Jis jautė palaikymo trūkumą, ir tai jį žeidė. Laikui bėgant jis pradėjo pamažu atsiriboti nuo veiklos, susijusios su muzika ir teatru, nors ši veikla sudarė reikšmingą jų santykių dalį, nes ji atimdavo laiką iš treidingo ir rinkos analizės. Atotrūkis didėjo: jis vis labiau įsitraukė į respublikonų politiką, o ji buvo demokratė. Ji vis daugiau laiko praleisdavo su draugais, kuriuos jis laikė „pretenzingais“; jis vis daugiau laiko praleisdavo su draugais, kuriuos ji laikė „seniais“. Anksčiau atrodė, kad jie puikiai vienas kitą papildo, tačiau jų nesugebėjimas integruoti skirtingų stiprybių lėmė santykių susilpnėjimą, o galiausiai – jų iširimą.

Aukščiausio lygio stipriųjų pusių integracija

Didžiausi pasiekimai dažnai įvyksta pasinaudojus keliomis stipriosiomis pusėmis iš karto. Tas nelaimingas santykiuose treideris nesugebėjo atlikti tokios integracijos. Stipriųjų pusių sujungimas neretai leidžia rasti kūrybiškus požiūrius į darbą ir santykius.

Kaip jau rašiau knygoje „Treidingo psichologija“, savo pirmąją treidingo nišą sugebėjau rasti tada, kai nubrėžiau paraleles tarp pokalbio eigos stebėjimo psichologiniame konsultavime ir rinkos pranešimų srauto stebėjimo treidinge. Patyrę psichologai pokalbio su klientu metu nustato bendravimo modelius ir paslėptas prasmes, kurios atskleidžia problemas, dėl kurių žmogus kreipėsi į terapiją.

Pavyzdžiui, pas mane į priėmimą gali ateiti jauna moteris, norinti susidoroti su kelių nesėkmingų santykių pasekmėmis. Ji pasakoja, kaip kartą po karto atverdavo savo sielą vyrams ir atiduodavo jiems visą save – tik tam, kad jie ja paprasčiausiai pasinaudotų. Baigusi savo istoriją, ji išreiškia viltį, kad psichologinės konsultacijos padės jai užmegzti palankesnius santykius, ir paklausia, kiek aš imu už seansą.

Kaip man atsakyti į jos klausimą? Kokios mintys sukasi mano galvoje?

Nenoriu jai tiesiogiai pasakyti kainos. Taip, taip aš tiesiogiai atsakyčiau į jos klausimą, bet toks atsakymas būtų neatsižvelgimas į jos psichologinę problemą. Ji jaučia, kad vyrai ja naudojasi. Ji išliejo savo sielą – man, vyrui. Jei pasakysiu kainą, kuri jai pasirodys per didelė, simboliškai atkursiu jos problemą mūsų darbo santykių kontekste. Jei tarp mūsų jau būtų susiformavę patikimi santykiai, toks atkūrimas galėtų pasirodyti naudingas – tai suteiktų jai galimybę pasitreniruoti ir pabandyti susidoroti su savo jausmais bei poreikiais kitaip nei įprastai. Bet tai mūsų pirmoji sesija. Jei jai paliksiu įspūdį, kad esu žmogus, kuris ją „išnaudoja“ dėl pinigų, tai apsunkins patikimos sąjungos formavimąsi.

Todėl jos klausimą grąžinu jai pačiai. Sakau, kad ji savo biudžetą žino geriau nei aš, todėl tegul pati man pasako, kokį atlygį gali sau leisti. Pabrėžiu, kad man svarbus jos laimė ir kad neleisiu, jog kaina taptų kliūtimi mūsų santykiams, jei ji pasirengusi kurti santykius. Labai tikėtina, kad ji sugebės suprasti mano paslėptą žinią – „man labiau rūpite jūs, o ne jūsų pinigai“ – ir nurodys kokią nors protingą sumą, o tada su džiaugsmu pradės kurti naujus, sveikus santykius su vyru. Tai įmanoma, nes man pavyko nustatyti ryšį tarp jos esamų problemų ir jos elgesio mano atžvilgiu.

Kai pirmą kartą pradėjau prekiauti, pastebėjau, kad naudoju tą patį metodą atpažindamas modelius.

Rinkos siunčia signalus apie kilimą ir kritimą, apie savo stiprybę ir silpnumą; mano darbas – šiuos signalus iššifruoti. Kaip ir terapijoje, signalų negalima priimti pernelyg asmeniškai ir emociškai, nes tai apsunkina požiūrio, reikalingo temoms nustatyti ir teisingai reaguoti, formavimą. Ne kartą mačiau, kaip rinkos smunka iki naujų žemumų esant didelėms apyvartoms, tačiau kai kurie sektoriai tuo metu nerodo silpnumo požymių. Labai dažnai būtent šie sektoriai tapdavo lyderiais vėlesniame atsigavime nuo naujų žemumų. Aš išsiugdžiau gebėjimą žengti žingsnį atgal, skaityti rinkos signalus ir reaguoti į bendrą vaizdą – visa tai pasiekiau integravęs savo, kaip terapeuto, tarpasmeninius privalumus su savo, kaip treiderio, konkurenciniais ir kūrybiniais privalumais. Man pavyko paimti, atrodytų, su tuo nesusijusį privalumą ir pritaikyti jį naujoje veiklos srityje. Rezultatas – požiūris, kurį vadinu „treidingas nuo kušetės“.

Per darbo metus man teko susipažinti su daugybe treiderių. Sėkmingiausi iš jų – tie, kuriems pavyko rasti būdą, kaip savo unikalius privalumus pritaikyti treidingo praktikoje. Prisimenu vieną įgudusį treiderį, turėjusį nemažai patirties klasikinės muzikos srityje. Jo jautrumas muzikinėms sekoms ir motyvams treidinge pasireiškė kaip ryškiai išreikštas gebėjimas stebėti pasikartojančias rinkos sekas ir jų pagrindą sudarančius niuansus.

Jis dažnai pastebėdavo, kad rinkos elgseną apibūdina muzikos terminais. Visų pirma, jis kalbėdavo apie garsumo, tonacijos ir ritmo pokyčius. Rinkos „crescendo“, kaip jis pastebėjo, nelabai skiriasi nuo „crescendo“ muzikoje ir paprastai veda prie identiškos kulminacijos.

Kitas talentingas treideris atėjo į rinkas po sėkmės universiteto sporto lygoje. Jis manė, kad treidingas priskirtinas prie varžybinių sporto šakų. Šis treideris sau sudarinėdavo treniruočių programas ir peržiūrėdavo „rungtynių įrašus“. Jam treidingas buvo aukščiausia sporto forma, nes jame kiekvieną dieną tenka kovoti su geriausiais pasaulio žaidėjais. Jį sėkmingu padarė būtent tie bruožai, kuriuos jis atsinešė į treidingą iš savo praeities – iš dienų, praleistų universiteto žaidimų aikštelėje.

Kitos aukščiausio lygio integracijos atsiranda „susijungus“ treidingui su interesų sritimis, kurios atrodo kuo toliausiai nutolusios nuo rinkų. Pavyzdžiui, pažįstu nemažai treiderių, turinčių išvystytą socialinės atsakomybės jausmą. Treidingas – tai jų asmeninis užsiėmimas, tačiau jie dalį savo pelno skiria socialiai reikšmingoms iniciatyvoms finansuoti, o tai suteikia jų treidingui prasmę. Kiti treideriai aktyviai naudojasi galimybėmis ugdyti jaunus talentus, patirdami didžiulį malonumą mokydami pradedančiuosius treiderius. Gali atrodyti, kad socialiniai motyvai, įskaitant meilę mokymui, tik atitraukia dėmesį nuo rinkų. Tačiau kai kuriems treideriams treidingo ir tarpasmeninių bei socialinių motyvų sintezė suteikia treidingui kur kas didesnę prasmę nei dienos pelno ir nuostolių svyravimai.

Daugelis veiksmingų aukštesnio lygio stipriųjų pusių integracijų neturi nieko bendro su treidingu – ir vis tiek jam teikia naudos. Ne kartą pastebėjau, kad kelionės į neįprastas vietas ne tik teikia man intelektualinį malonumą, bet ir padeda sustiprinti santykius su žmona bei skatina kūrybiškiau mąstyti rinkose. Be to, mes kartu su keliais treideriais jau kurį laiką domimės amatininkų gamintu alumi. Kartkartėmis susirenkame, kad paragautume naujų, neįprastų partijų. Atsipalaidavusi atmosfera, malonumas kartu degustuoti kūrybingas alaus rūšis ir iš to kylančios diskusijos skatina mane generuoti naujas idėjas, kurios atsispindi tiek koučinge, tiek treidinge. Be to, daugelis treiderių mėgsta vidury dienos daryti pertrauką ir nueiti pasitreniruoti į sporto salę – jie puikiai praleidžia laiką su kolegomis, tuo pačiu skatindami endorfinų gamybą, o tai padeda jiems tyrimuose ir treidinge.

Pagrindinė išvada

Psichologinė gerovė, kurią suteikia stipriųjų pusių išraiška už treidingo ribų, gali tapti varomąja jėga, padedančia tobulinti treidingą.

Vienas iš kūrybiškiausių stipriųjų pusių derinių, kuriuos mačiau pastaruoju metu, – treidingo ir dvasingumo integracija. Nors treidingas nelaikomas itin dvasinga profesija, daugelis treiderių, su kuriais dirbau, gauna nemažą naudą iš meditacijos, jogos ir kitų sąmoningumą didinančių praktikų. Iš dalies jų pranašumas yra susijęs su streso lygio mažinimu, tačiau dažnai nauda tuo neapsiriboja. Paprastai tuo užsiima treideriai, kurių stipriosios pusės priskiriamos „transcendencijos“ kategorijai, jei remiamės Petersono ir Seligmano klasifikacija. Jie nori jausti ryšį su kažkuo didesniu už juos pačius, su kažkuo aukštesniu ir reikšmingesniu. Meditacinės praktikos padeda jiems ugdyti šį asmenybės aspektą; kartu mažėjantis streso lygis ir sąmoningumo teikiami privalumai sukuria sinergiją.

Įsivaizduokite situaciją, kai aš, kaip treneris, patariu stresą patiriančiam treideriui pradėti užsiiminėti joga ar meditacija. Mažai kas įsiklausys į tokį patarimą. Kodėl? Nes ne visi turi stipriųjų pusių iš „transcendencijos“ kategorijos. Apskritai žmonės linkę vengti disciplinų – net ir naudingų – jei jos nepadeda jiems išreikšti savo stipriųjų pusių. Klasikinis pavyzdys – dieta ir mankšta. Kiek kartų

mačiau, kaip žmonės pasiekdavo sėkmę grupinėse treniruotėse – ir tai po daugybės nesėkmių bandant sportuoti savarankiškai.

Visa tai vaidina didelį vaidmenį saviugdos procese. Tarp gydytojų populiari viena sena patarlė – „tabletės neveikia, kol jos yra buteliuke“.

Kitaip tariant, kad vaistas duotų naudos, pacientas turi norėti jį vartoti pagal receptą. Panašiai ir geriausios pasaulyje savipagalbos technikos pasirodys bevertės, jei jų nenaudosime aktyviai ir reguliariai. Sėkmingų elgesio pokyčių raktas daugiausia glūdi kūrybiškume: turime pritaikyti savipagalbos metodus prie savo poreikių, vertybių ir charakterio.

Gerai prisimenu vieną studentą, kuriam teko teikti konsultacijas – egzaminai jam sukeldavo rimtus nerimo priepuolius. Elgesio pratimai ir kognityvinės technikos nepadėdavo. Kai pasidomėjau giliau, paaiškėjo, kad šis studentas buvo evangelikų krikščionis, be to, labai tikintis. Mes ilgai su juo kalbėjomės apie tikėjimo ir maldos galią. Šio pokalbio rezultatas buvo unikali idėja – atsinešti Bibliją į užsiėmimus ir prieš kiekvieną pamoką pasimelsti trumpą maldą. Studentas bijojo daryti tokius dalykus, nes baiminosi, kad bendraamžiai išjuoks jį kaip „Biblijos mėgėją“. Aš patariau jam neslopinti savo meilės! „Kas stipresnis, – paklausiau jo, – tavo tikėjimas Dievu ar tavo nerimas?“

Ši paprasta intervencija pasiteisino stebėtinai gerai. Įprasti psichologiniai pratimai šiam studentui tiesiog netiko. Tačiau kai baimę suklysti pakeitėme ryšio su Dievu per maldą jausmu, jis sugebėjo pažvelgti į savo nerimą iš kitos perspektyvos. Fiziologiškai malda veikė panašiai kaip kvėpavimo pratimai. Ji padėjo jam susikaupti, nuraminti neramias mintis ir sumažinti emocinį susijaudinimą. Maldos šiam studentui buvo artimos, o kvėpavimo pratimai – ne.

Tai, kas atrodo kaip motyvacijos problema, dažnai pasirodo esanti problema, susijusi su požiūrio nesuderinamumu su stipriosiomis pusėmis.

Grįžimas prie dauginimo efekto

Knygoje „Treiderio saviugda“ pasidalinau kelių tyrimų, skirtų dauginimo efektui, rezultatais. Mokslininkai jį atrado, bandydami nustatyti, kokį vaidmenį vystymuisi atlieka paveldimumas, o kokį – aplinka. Pavyzdys: man pavyko pasiekti tam tikrą sėkmę literatūros srityje. Kuo tai pirmiausia paaiškinama? Įgimtais talentais ir gabumais? Ar tuo, kad man pavyko išugdyti šį įgūdį, nes atsidūriau tinkamoje aplinkoje?

Tyrėjai nustatė, kad mūsų įgimti talentai (stipriosios pusės) nuo ankstyvo amžiaus nukreipia mus, verčia rinktis tam tikrą aplinką ir vengti visų kitų. Pavyzdžiui, nuo ankstyvo amžiaus aš rodžiau aukšto verbalinio IQ požymius. Įdomu, kad vaikystėje mano vizualinis/erdvinis IQ buvo žemesnis už normą. Nenuostabu, kad manęs nedomino klasikiniai berniukams skirti užsiėmimai – konstruktoriai ir kiti rankų darbai. Tačiau pradinėje mokykloje perskaičiau visas knygas apie graikų ir romėnų mitologiją, kurias tik galėjau gauti. Aš dievinau pasakojimus apie didvyrius, dievus ir jų žygdarbius, todėl visą dieną praleisdavau vietinėje bibliotekoje, už ką sulaukdavau mokytojų pritarimo – jie vertino mano meilę skaitymui. Mano pirminiai talentai skatino mane ieškoti aplinkos, kurioje galėčiau maksimaliai išnaudoti savo verbalinį gabumą. Tai sukėlė dauginimo efektą: palanki aplinka, kurios siekiau, tobulino mano talentus. Palyginti su bendraamžiais, mano pažanga šioje srityje buvo eksponentinė.

Mechaniniai įgūdžiai, kurie vaikystėje pasireiškė menkai, aplinkos pasirinkime vaidmens nevaidino ir, atitinkamai, nebuvo tobulinami. Mechaniniai gebėjimai man iki šiol išlieka gana silpni.

Savo 2008 m. knygoje „Išskirtiniai rezultatai. Talentas čia nieko nereiškia!“ Džefas Kolvinas pateikia vertingą pastebėjimą. Kaip jis pažymi, vidinė motyvacija yra varomoji jėga, skatinanti dauginimo efektus, kylančius iš talentų, pasirinktos aplinkos ir tikslingos praktikos. Tai, kaip jis pabrėžia, padeda paaiškinti tariamą prieštaravimą: tikslinga praktika reikalauja didelių pastangų, tačiau tie, kurie į ją pasineria visa galva, patiria malonų jausmą, būdami „zonoje“. „Srauto“ būseną išsamiai išnagrinėsime šiek tiek vėliau, o kol kas pažymėsime, kad pasinerimas į „zoną“ gali būti vidinės motyvacijos, gaunamos žmogui išreiškiant ir taikant savo stipriąsias puses, pasekmė. Mes siekiame tų aplinkų, kurios ugdo mūsų stipriąsias puses, nes šios aplinkos mums suteikia pasitenkinimo ir savirealizacijos jausmą.

Didžioji dalis literatūros apie dauginimo efektą skirta vaikų vystymuisi. Tačiau šis principas puikiai tinka asmeniniam ir profesiniam tobulėjimui: kai atsiduriame aplinkoje, skatinančioje naudoti savo stipriąsias puses, mes tobulėjame eksponentiškai. Visiškai neseniai bendravau su vienu investicijų portfelio valdytoju, kuris paliko savo įmonę po laikotarpio, kai pelningumas buvo žemas. Dabar jis valdo savo paties kapitalą. Jis jau seniai bandė rasti treidingo metodą, kuris sumažintų stresą ir maksimaliai išnaudotų jo tyrimų gebėjimus. Jis užmezgė veiksmingus partnerystės ryšius su keliais kolegomis, ir jie sukūrė sau optimalią darbo aplinką. Jo partneriai buvo patyrę ir sėkmingi profesionalai, kurie nenorėjo visą dieną sėdėti prie ekranų, bet mokėjo pasinaudoti trumpalaikiais rinkos svyravimais. Visi jie buvo kūrybingi profesionalai, sugebantys generuoti originalias treidingo idėjas. Darbas tokioje palankioje aplinkoje davė vaisių – portfelio valdytojo treidingo rezultatai ir profesinio tobulėjimo tempai pakilo į naują lygį. Jis tapo laimingesnis ir sėkmingesnis nei bet kada anksčiau. Stagnacijos aplinka pasikeitė į aplinką, kurioje jis galėjo panaudoti – ir padauginti – savo stipriąsias puses.

Daugelis treidingo aplinkų netrukdo mokymuisi ir tobulėjimui, tačiau ir nesukelia dauginimo efekto, nes jos nėra pritaikytos prie mūsų poreikių. Tai – rimtas iššūkis, ypač treidingo įmonėse, kuriose visi treideriai dirba vienodose sąlygose. Kai kuriems treideriams bendravimas treidingo salėje teikia didžiulę naudą; kitiems svetimų žmonių pokalbiai ir juokai – beprasmis triukšmas arba dėmesį blaškantis veiksnys. Treiderių skirtumai pasireiškia net tuo, kaip jie išdėsto savo ekranus. Gerai prisimenu vizitą pas vieną labai sėkmingą treiderį – mane nustebino tai, kad ten nemačiau nė vieno monitoriaus. „Kai man reikia kainos, – pasakė jis man, – aš paskambinu ir jos paprašau. Man nereikia maitinti žvėries.“ Jo nuomone, nuolat kintančių rinkų stebėjimas skatina prekiauti ir trukdo tinkamai pasinaudoti pranašumu. Jo namų aplinka buvo suorganizuota taip, kad tokie dėmesį blaškantys veiksniai būtų sumažinti iki minimumo. Jei jis dirbtų treidingo salėje, tai būtų tiesiog neįmanoma – vietoj dauginimo efekto jis gautų „dalijimo efektą“!

Esmė ta, kad mūsų talentai skatina mus ieškoti aplinkų, kuriose galime juos tikrai produktyviai taikyti ir plėtoti. Jei patekti į tą zoną mums sunku, labai tikėtina, kad mūsų fizinė, socialinė ir darbo aplinka nėra labai tinkama mūsų gebėjimams. Puikus pavyzdys – nesėkmingos santuokos. Mūsų romantiški santykiai padeda mums kurti socialinę ir emocinę aplinką. Kai santykiai trukdo mums panaudoti savo stipriąsias puses, jie pradeda teikti daugiau frustracijos ir konfliktų nei malonumo. Geri romantiški

santykiai sukuria dauginimo efektą: geri partneriai padeda vienas kitam tapti geresniais. Tas pats pasakytina ir apie verslo partnerius bei treiderių komandas.

* * *

Štai nedidelis klausimas: kuo tiksliai jūsų šiandieninis treidingas skiriasi nuo to, kuriuo užsiėmėte prieš metus ar dvejus? Kokius pokyčius per pastaruosius metus įvedėte į savo treidingo stilių, rinkų pasirinkimą ir procesus?

Kodėl tai svarbu?

Jei toliau tobulėjate ir pasinaudojate dauginimo efektu, kartu su jumis turi tobulėti ir jūsų treidingo praktika, o ne tik pelningumas. Stagnacija – treidingas, kuris nesikeičia besikeičiančių rinkų fone – yra patikimiausias ženklas, kad jūs nepadidinate savo stipriųjų pusių. Vidinė motyvacija, susijusi su stipriųjų pusių panaudojimu, užtikrina, kad nuolat ieškosime aplinkų ir situacijų, kurios mums suteiktų iššūkių ir savirealizacijos galimybių. O nuolatinis susidūrimas su naujais duomenimis, iššūkiais ir aplinkomis garantuoja, kad mes toliau augsime ir tobulėsime. Jei per pastaruosius metus jūsų treidinge neįvyko jokių rimtų teigiamų pokyčių, tai gali reikšti vieną iš dviejų dalykų: arba jūsų treidingo metodas blogai atitinka jūsų stipriąsias puses, arba jūsų treidingo aplinkos jų neišnaudoja optimaliai. Pasaulyje, kuriame galioja principas „naudok arba prarasi“, stagnacija sukelia dalijimo, o ne dauginimo efektus.

Pagrindinė išvada

Dauginimo efektas garantuoja mūsų, kaip treiderių, augimą.

Vienas iš mano mėgstamiausių į sprendimus orientuotų pratimų – geriausių sandorių apžvalga ir atvirkštinė analizė. Kas lėmė mūsų sėkmę geriausiuose sandoriuose? Kas lėmė nesėkmę blogiausiuose? Sėkmės išskaidymas į sudedamąsias dalis leidžia nustatyti veiksnius, padedančius mums nuosekliau plėtoti savo talentus. Neretai mes *iš tiesų* tobulėjame, tik ne nuosekliai. Pavyzdžiui, neseniai man parašė vienas treideris, skundęsis dėl treidingo nuostolių. Kai išnagrinėjome jo treidingą, pastebėjome, kad jis sudarė per daug sandorių ir bandė prekiauti naudodamas per daug skirtingų metodų. Kai kurie iš šių metodų buvo pakankamai pelningi, kiti – katastrofiški.

Padarėme dar vieną įdomią išvadą – kai jis turėjo atidarytų keletą sandorių, prekiavo žymiai prasčiau nei tais atvejais, kai galėjo visiškai susikoncentruoti į vieną sandorį.

Kelių pozicijų turėjimas vertė jį skirstyti dėmesį, o tai išstumdavo jį iš „srauto“ būsenos. Kai jis nustojo bandyti pasiekti sėkmės treidinge apskritai ir vietoj to sutelkė dėmesį į tą treidingo būdą, kuris geriausiai atitiko jo įgūdžius, jo įsitraukimas į rinkas padidėjo, o kartu su juo – ir pelningumas bei energingumas. Aš dar kartą įsitikinau, kad sėkmei pasiekti nereikia vidinių pokyčių. Norint pasiekti sėkmę, reikia tapti ryškesne to asmens versija, kuriuo tu jau esi – tais laikotarpiais, kai prekiauji gerai.

Ar gali būti taip, kad žmogus tiesiog nėra sukurtas treidingui? Žinoma!

Nėra srities ar veiklos, kuri leistų optimaliai išreikšti visą žmogiškųjų stipriųjų pusių įvairovę. Žmonės, kurie didžiausią prasmę mato tobulėjime meninės raiškos, dvasingumo, biologijos ar verslumo

srityse, tikriausiai laikys treidingą gana ribota veikla – kalbant apie galimybes pritaikyti savo pagrindinius privalumus. Treidingas reikalauja gebėjimo apdoroti didelius informacijos kiekius, dažnai – greitai. Daugelis žmonių šio privalumo tiesiog neturi. Man teko dirbti su daugybe analitikų, kuriems pavyko pasiekti milžinišką sėkmę tyrinėjant įmones ir makroekonomines tendencijas, tačiau kuriems tiesiog nepavyko greitai apdoroti gaunamo informacijos srauto, nors šis įgūdis būtinas treidingui. Be to, man teko dirbti su labai talentingais finansų įmonių vadovais, kurie puikiai mokėjo vadovauti darbuotojams, tačiau visiškai nesugebėjo susidoroti su informacijos srautais, gaunamais iš investicijų valdytojų.

Dauguma treiderių ateina į rinkas, nes juos traukia didelių uždarbių perspektyva, o ne todėl, kad jiems patinka pats treiderio darbas. Tačiau tikslingos praktikos tyrimai leidžia padaryti vieną neabejotiną išvadą: sėkmingus profesionalus motyvuoja ne lūkesčiai dėl būsimų rezultatų, o pats darbo procesas. Finansinė paskata – išorinė treidingo motyvacija. Vidinė – pats treidingo procesas.

Aistringiems treideriams patinka generuoti idėjas, jas įgyvendinti rinkose ir valdyti su jomis susijusius rizikos veiksnius bei pelną. Tačiau, galbūt labiausiai jie mėgsta tobulėjimo ir saviugdos procesą. Jei treidinge pastebima stagnacija – pastebimos pažangos trūkumas per vienerius ar dvejus metus – priežastis dažnai yra ta, kad tam tikru momentu vidinė motyvacija atsidūrė antrame plane, užleidusi vietą išorinei motyvacijai.

Subjektyvi psichologinė gerovė: svarbiausios treidingo psichologijos emocijos

Dažnai girdime apie baimę ir godumą, tačiau jokia emocinė patirtis neturi tokio didelio poveikio treidingo rezultatams kaip psichologinė gerovė. Teigiama emocinė patirtis daro teigiamą poveikį viskam: nuo koncentracijos ir atminties iki kūrybiškumo ir produktyvumo – ir net psichikos sveikatai. Neoptimalų darbingumą gali lemti ne tik neigiamų emocijų buvimas, bet ir teigiamų emocijų trūkumas.

Kas gi yra ta psichologinė gerovė? Tyrėjai išskyrė keturias plačias kategorijas, darančias įtaką mūsų patirties kokybei:

1. Džiaugsmas – teigiamos emocijos, įskaitant malonumą ir pasitenkinimą

2. Pasitenkinimas – pasitenkinimo gyvenimu ir savimi jausmas

3. Energija – entuziazmas ir gyvenimo įkvėpimas

4. Ryšiai – reikšmingi santykiai su kitais žmonėmis

Būna, kad vienas ar du veiksniai mūsų gyvenime pasireiškia puikiai, o kiti – ne. Pavyzdžiui, galime jausti džiaugsmą ir pasitenkinimą gyvenimu apskritai, bet jausti energijos trūkumą dėl prastos fizinės savijautos. Arba galime nuoširdžiai mėgautis santykiais su draugais ir sutuoktiniu (-e), bet tuo pačiu metu jausti nepasitenkinimą savo treidingo rezultatais. Paprastai šie veiksniai patiria pakilimus ir nuosmukius, kurie koreliuoja su vykstančiais įvykiais ir mūsų gyvenimo būdo pokyčiais. Tikėtis stabiliai aukšto psichologinės gerovės lygio absoliučiai visose situacijose yra tiesiog nerealu.

Nuotaikos ir darbingumo pablogėjimas įvyksta tada, kai vienas ar keli iš šių veiksnių nuolat išlieka žemo lygio. Tai gali atsitikti ir tada, kai neigiamos emocinės patirtys, tokios kaip nerimas, depresija, pyktis/frustracija ar kaltės jausmas, pradeda dominuoti prieš teigiamas emocijas. *Iš tiesų, būtent teigiamų ir neigiamų emocinių išgyvenimų pusiausvyra lemia, kiek nuosekliai galime pasinaudoti savo stipriosiomis pusėmis*. Pavyzdžiui, labai sunku išlaikyti intelektualinį smalsumą ir kūrybiškumą, jei esame įstrigę pykčio ir frustracijos jausmuose ir jaučiame energijos trūkumą.

Savęs vertinimo pratimas

Jausmų dienoraštis – paprastas pratimas, kuris padės jums įvertinti savo emocinę pusiausvyrą. Atsispausdinkite septynias žemiau pateikto sąrašo kopijas ir kiekvieną savaitės dieną vertinkite patirtus jausmus pagal nurodytus aspektus, apibrėždami atitinkamą atsakymo variantą. Iki savaitės pabaigos turėsite septynis vertinimų rinkinius. Atkreipkite dėmesį: šiame pratime mes nevertiname savo nuotaikos kas valandą. Mes vertiname visą per dieną patirtą emocinę patirtį – kuo tiksliau, tuo geriau.

LAIMĖ, DŽIAUGSMAS, LINKSMUMAS:

labai retai retai kartais dažnai labai dažnai

MALONUMAS, PASITENKINIMAS, DIDŽIAVIMASIS:

labai retai retai kartais dažnai labai dažnai

ENTUZIAZMAS, ENERGIJA, ĮKVĖPIMAS:

labai retai retai kartais dažnai labai dažnai

MEILĖ, ARTUMAS, DRAUGYSTĖ:

labai retai retai kartais dažnai labai dažnai

NUSIMINIMAS, NEIGIAMUMAS, NUSIVYLIMAS:

labai retai retai kartais dažnai labai dažnai

NERAMUMAS, NERIMAS, BAIMĖ:

labai retai retai kartais dažnai labai dažnai

FRUSTRACIJA, PYKTIS, IRZLUMAS:

labai retai retai kartais dažnai labai dažnai

SAVIKRITIKA, KALTĖ, NEAPYKANTA SAU:

labai retai retai kartais dažnai labai dažnai

Grįžkite į šį puslapį kasdien visą savaitę.

Kaip matote, pirmieji keturi emocijų rinkiniai susiję su teigiamomis emocinėmis patirtimis (gerove), o antrieji keturi – su neigiamomis (nelaime). Apibendrinant galima pasakyti, kad šis pratimas padeda įvertinti, kokias emocijas patiriame dažniau – teigiamas ar neigiamas. Daug gerovės, mažai nelaimės – neblogas receptas maloniam gyvenimui.

Tačiau įdomu, kad daugelio man pažįstamų sėkmingų treiderių emocinė pusiausvyra retai kada yra labiau pakrypusi į teigiamą pusę. Iš tiesų, daugelis žmonių per savaitę reguliariai patiria *ir* teigiamas, *ir* neigiamas emocijas. Tai lemia vieną labai svarbią išvadų visumą, paskelbtą mokslinėje literatūroje.

Viena iš pirmųjų išvadų – teigiamos ir neigiamos emocinės patirtys yra palyginti nepriklausomos viena nuo kitos. Žinoma, tarp teigiamų ir neigiamų emocijų dažnai pastebima neigiama koreliacija, nors būna situacijų, kai patiriame „mišrius jausmus“. Tačiau jei pailginame laiko intervalą, ryšys tarp teigiamų ir neigiamų emocijų susilpnėja.

Komptonas ir Hofmanas savo 2013 m. knygoje „Positive Psychology“ pažymi, kad pereinant iš neutralios emocinės būsenos į neigiamą ir iš neutralios į teigiamą vyksta skirtingi procesai.

Teigiamų emocijų sumažėjimas nebūtinai reiškia neigiamų emocijų sustiprėjimą, ir atvirkščiai. Stiprių teigiamų ir neigiamų emocijų šaltiniai paprastai labai skiriasi vienas nuo kito. Teigiama patirtis – tai vidinio pasitenkinimo, kurį mums teikia idėjų generavimas ir stebėjimas, kaip jos įgyvendinamos, pasekmė. Neigiama patirtis kyla iš nuogąstavimų dėl rizikos valdymo ir aštraus atskirų pozicijų bei viso savo portfelio pažeidžiamumo suvokimo. Aš dažnai juokauju, kad daugelis talentingų treiderių yra tuo pačiu metu ir drąsūs kariai, ir panikieriai. Jie drąsiai prisiima riziką, tačiau susilaiko nuo pernelyg didelio pasitikėjimo savimi ir nuolat ruošiasi neigiamoms pasekmėms. Iš tiesų, būtent teigiamų ir neigiamų emocijų derinys padeda jiems pasiekti įspūdingą pelningumo ir rizikos santykį.

Pagrindinė išvada

Neigiamas emocinis patyrimas gali būti naudingas treidingo rizikos valdymui.

Įvertinę savaitės emocijų dienoraštį, be abejonės, pastebėsite tiek teigiamų, tiek neigiamų emocijų svyravimus, o tai rodo jų santykinį nepriklausomumą viena nuo kitos.

Žvelgdami į ilgesnį laikotarpį, pastebėsite, kad emocinėje pusiausvyroje periodiškai įvyksta reikšmingi pokyčiai, priklausantys nuo pokyčių darbe, santykiuose, finansuose, sveikatoje ir socialiniame gyvenime. Įvertinkite kategorijų svyravimus per septynias savaitės dienas. Tai svarbu savaime, nes atspindi jūsų emocinės patirties nepastovumą. Viena iš pagrindinių „Didžiojo penketo“ asmenybės savybių – emocinės pusiausvyros ir neurotiškumo santykis: mūsų santykinio stabilumo laipsnis, palyginti su polinkiu į neigiamas emocijas.

Dvynių ir įvaikių tyrimai rodo, kad temperamentas didžiąja dalimi priklauso nuo paveldimumo: tėvams, linkusiems į platų emocijų spektrą, dažniau gimsta emocingi vaikai; palyginti subalansuotiems tėvams dažniau gimsta ramūs vaikai. Emocinės patirties kintamumas – vienas iš temperamento išraiškos būdų. Vieni žmonės labiau linkę į emocinius pakilimus ir nuosmukius, kiti – mažiau.

Emocinės patirties kintamumas gali pasireikšti dviem būdais. Tyrimai, kuriuos Edas Dineris atliko kartu su savo kolegomis (1997 ir 2009 m. publikacijos), leidžia daryti prielaidą, kad už bendrą gerovę

labiau atsakingas emocinės patirties dažnumas nei jos intensyvumas (tai paaiškina atsakymų variantus mūsų pratime). Reti, bet išskirtiniai džiaugsmo ar liūdesio atvejai mūsų bendrai emocinei patirčiai yra ne tokie svarbūs kaip laiko kiekis, praleistas kiekvienoje iš šių būsenų. Viena iš emocijų įvairovės formų – teigiamose ir neigiamose būsenose praleidžiamo laiko padidėjimas ir sumažėjimas.

Geras pavyzdys – biržos treideris, kurio emocinė patirtis nuolat svyruoja priklausomai nuo gaunamų pelnų ir nuostolių. Kadangi jo pelningumo kreivė patiria palyginti atsitiktinius trumpalaikius svyravimus, teigiamų nuotaikų laikotarpiai jam keičiasi neigiamų nuotaikų laikotarpiais.

Kita kintamumo forma susijusi ne su dažnumu, o su emocinės patirties amplitudėmis. Kai kurie žmonės tiesiog intensyviau išgyvena emocijas. Tai pasireiškia jų bendravimo būdu, mimika, nuotaika. Pažįstu nemažai žmonių, kurių gyvenimas kupinas emocijų, o tai daro juos labai patraukliomis ir įdomiomis asmenybėmis. Tačiau man būtų sunku gyventi su tokiu žmogumi – nuolatiniai jo nuotaikos pakilimai ir kritimai sutrikdytų mano paties emocinę pusiausvyrą. Geriausiai funkcionuoju esant bendrai teigiamai emocinei pusiausvyrai be didelių emocinių kraštutinumų. Tikriausiai žmonės, turintys emocingesnį temperamentą, mano optimalią būseną laikytų slegiančia ir nepakankamai stimuliuojančia. Mūsų temperamentai susideda iš mūsų stipriųjų pusių ir skatina mus ieškoti tinkamų priemonių, leidžiančių pasiekti dauginimo efektą.

Nedaug kas tai pripažįsta, bet emocijų valdymas mūsų treidingo stiliams yra ne mažiau svarbus nei lėšų valdymas.

* * *

Įsivaizduokite du treiderius – pavadinkime juos Ramiuoju Edžiu ir Emocinguoju Edgaru. Ramiojo Edžio emocinė pusiausvyra iš esmės yra labiau teigiama ir nepatiria stiprių svyravimų. Jis nepatiria staigių teigiamų ir neigiamų emocijų pokyčių. Savo sandorius jis planuoja atsižvelgdamas į tikslus ir stop-loss ribas. Pelnas ir nuostoliai jam – žaidimo dalis. Be to, Ramusis Edis praktiškai nekeičia savo sandorių dydžio. Jam nerūpi dideli pelnai ir dideli nuostoliai. Jis daro vidutinio dydžio statymus, siekdamas maksimalaus pelno ir nuostolių kreivės stabilumo. Jis turi keletą modelių, kuriais prekiauja savo nuožiūra, ir jų laikosi. Kai rinkoje šie modeliai nesusidaro, jis neprekiauja.

Emocingasis Edgaras – treideris su stipria varžymosi dvasia, kuris mokykloje ir universitete žaidė sporto komandose. Jo emocinė pusiausvyra keičiasi kasdien, nes jis nekenčia pralaimėti, bet dievina protinį varžymąsi su geriausiais pasaulio valdytojais ir kompiuterinėmis sistemomis. Jis nuolat išlaiko įsitraukimą į rinkas, nes skubios naujienos ar ekonominių duomenų paskelbimai jam yra svarbus galimybių šaltinis.

Pagrindinis Emocingojo Edgaro įgūdis – gebėjimas atpažinti, kokie rinkos dalyviai šiuo metu yra rinkoje ir ką jie daro kiekvieną konkretų momentą. Jam pakanka vieno greito žvilgsnio į rinkos gylio indikatorių, kad galėtų pasakyti, kas šiuo metu yra dominuojanti jėga – rinkos formuotojai ar spekuliantai, prekiaujantys tam tikra rinkos kryptimi. Didžiąją dalį pelno jam atneša pastarieji.

Jo mėgstamiausias sandoris – kai spekuliantai atsiduria situacijoje, kurioje jie nebegali toliau stumti kainos. Tokiais momentais Emocingasis Edgaras pašoka iš kėdės ir, eidamas prieš minios srovę, atidaro didelę poziciją. Lėtai besikeičiančiose rinkose jis po truputį praranda savo kapitalą, tačiau aktyviose rinkose įvykus disbalansui uždirba nemažai pinigų. Jis gyvena dėl tokių treidingo dienų.

Edis ir Edgaras – du skirtingi treideriai su visiškai skirtingais emociniais profiliais. Edžio treidingo stilius padeda jam išlaikyti emocinę pusiausvyrą ir susikoncentruoti į savo pagrindinius sandorius. Edgaro treidingo stilius padeda jam maksimaliai išnaudoti tą energiją ir optimizmą, kuriuos jis jaučia pamatęs išskirtinę galimybę, ir gauti didelius pelnus, kai kiti treideriai patenka į spąstus. Edžio Šarpo koeficientas yra aukštas: jis gauna didelius pelnus, o nuostoliai yra nedideli. Edgaras patiria tiek didelius pelnus, tiek didelius nuostolius, tačiau jo absoliutusis pelningumas yra didesnis. Abu jie yra sėkmingi, nes surado sau treidingo būdą, kuris leidžia jiems maksimaliai išnaudoti savo asmeninį gerovės tipą.

* * *

Dabar paimkime dar dvi treideres. Pavadinkime jas Tyrėja Reičele ir Bendraujančia Sara. Tyrėja Reičelė prekiauja sėdėdama savo kabinete. Ji nagrinėja milžinišką kiekį tyrimų ataskaitų ir atlieka savo tyrimus, modeliuodama ekonominius duomenis. Ji sau sukūrė tylią darbo aplinką, nes žino, kad geriausios idėjos jai ateina tik esant ramybei ir nesant trukdžių. Fone skamba rami muzika. Kabinetas skoningai dekoruotas: ant sienų kabo originalūs paveikslai, ant stalo stovi aromatinės žvakės. Intensyvaus darbo laikotarpiais ji perjungia telefoną į „netrukdyti“ režimą. Skambučiai automatiškai nukreipiami į balso paštą. Tokiais laikotarpiais ekranai taip pat išjungti. Didžiausią laimę Reičelei suteikia pasinerimas į tyrimų procesą.

Palyginti su ja, Bendraujanti Sara – tikras uraganas. Ji turi savo vietą treidingo salėje, bet retai kada ją galima rasti sėdinčią kėdėje. Ji vaikšto tarp stalų, kalbasi su kitais treideriais, šnekučiuojasi telefonu, seka finansines naujienas, žvilgčiodama į prie lubų pritvirtintus televizorius. Pagrindinis Bendraujančios Saros privalumas – jos sukurtas informacijos tinklas. Per dieną ji spėja pasikalbėti su dešimtimis kolegų ir surinkti informaciją apie užsienio centrinius bankus, naujausias ekonomines ataskaitas ir pinigų srautus, darančius įtaką pagrindinėms rinkoms. Kartais visa ši informacija susilieja į vieną visumą, ir tada Sara, prieš pateikdama orderius, telefonu aktyviai teiraujasi apie kotiravimus ir rinkos tendencijas. Jos ryšiai padeda jai žinoti, kas ką daro kiekvieną konkretų momentą. Tai leidžia jai spręsti, kada rinka gali pajudėti, o kada – apsisukti atgal.

Pagrindinė išvada

Mūsų darbas ir aplinka formuoja būdus, kuriais siekiame gerovės.

Ir vėl susiduriame su dviem visiškai skirtingomis treiderėmis: viena treiderė gerovės jausmą semiasi iš tylos, ramybės ir susikaupimo, o kita jį randa aktyviuose ir energinguose socialiniuose santykiuose. Kiekviena iš jų sau sukuria aplinką, atitinkančią asmeninį emocinį profilį ir palengvinančią jos darbo stilių. Abi treidinge semiasi psichologinės gerovės, tačiau šie du psichologinės gerovės tipai labai skiriasi vienas nuo kito. Mūsų požiūrį į rinką lemia tai, kokiomis proporcijomis deriname savo laimę, pasitenkinimą, energiją ir prisirišimus.

Psichologinė gerovė ir asmenybė

Edžio, Edgaro, Reičelės ir Saros pavyzdžiai rodo glaudų psichologinės gerovės ir bendrųjų asmenybės savybių ryšį. Daugelio tyrimų rezultatai leido išskirti „didįjį penketą“ bruožų grupių, iš kurių susideda asmenybė:

1. *Neurotiškumas / emocinė pusiausvyra* – polinkis į neigiamas emocijas / santykinė teigiamų ir neigiamų emocijų pusiausvyra

2. *Ekstraversija* – socialumas, stimulų paieška, aktyvus domėjimasis žmonėmis

3. *Atvirumas patirčiai* – įvairovės ir naujovių pomėgis, estetiniai interesai

4. *Sutariamumas* – malonus būdas ir gebėjimas sutarti su kitais žmonėmis

5. *Sąmoningumas* – polinkis veikti organizuotai, disciplinuotai ir kruopščiai

Kiekvieną iš šių asmenybės bruožų galima laikyti keliu į gerovę. Stiprioji Bendraujančios Saros pusė – ekstraversija. Tyrėja Reičelė, priešingai, linkusi į introversiją: didžiausią malonumą jai teikia idėjų kūrimo procesas. Ramusis Edis – emocinės pusiausvyros ir sąmoningo dėmesingumo pavyzdys. Edgaras, ieškantis išskirtinių galimybių ir atidarantis itin rizikingas pozicijas, įkūnija kraštutinę ekstraversiją ir atvirumą naujai patirčiai. Kiekvienai asmenybei būdingi saviti pažinimo ir emociniai stiliai, lemiantys, kaip ji apdoroja informaciją ir ką su ja mėgsta daryti.

Štai keletas dažnų asmenybės bruožų, emocinių savybių ir pažinimo stilių derinių, kuriuos pastebiu tarp sėkmingų treiderių:

- *Sąmoningas treideris* – itin disciplinuotas treideris, kurio darbas pagrįstas aiškiomis ir konkrečiomis taisyklėmis bei procesais. Sąmoningas treideris rinkoje taiko metodišką požiūrį. Pavyzdžiui, jis gali naudoti treidingo sistemas arba derinti savo nuožiūra priimamus sprendimus su istoriniais duomenimis patikrintais signalais. Dėmesys taisyklėms ir įprastoms procedūroms padeda tokiam treideriui išlaikyti susikaupimą ir santykinę laisvę nuo išankstinių nuostatų bei emocinių impulsų.

- *Bendraujantis treideris* – kaip ir Bendraujanti Sara, bendraujantis treideris informaciją apdoroja per tarpasmeninius ryšius ir sąveiką, taikydamas socialų, bendradarbiavimu pagrįstą stilių. Jis dažnai dalyvauja internetiniuose pokalbiuose, diskusijose treidingo salėje ir kolegų susitikimuose po darbo. Bendraujantis treideris gerai jaučia, ką tuo metu veikia kiti rinkos dalyviai. Jis supranta, kada minia keičia kryptį, ir šis supratimas jam yra galimo pranašumo šaltinis.

- *Kūrybiškas treideris* – kūrybišką treiderį traukia naujos idėjos ir požiūriai. Atvirumas naujai patirčiai pasireiškia domėjimusi įvairiais informacijos šaltiniais, rinkomis ir treidingo priemonėmis. Kai kuriems kūrybiškiems treideriams treidingas yra antraeilis dalykas: svarbiausias jų motyvas – intelektinis smalsumas.

- *Emociškai subalansuotas treideris* – sąmoningas treideris stabilumo semiasi iš įprastų procedūrų ir taisyklių, o emociškai subalansuotas treideris yra ramus ir nuoseklus iš prigimties. Kaip ir Ramusis Edis, jis išlaiko dėmesį rinkoms, stengdamasis išvengti didelę riziką ir nepastovias rinkas lydinčių dramų. Emociškai subalansuoti treideriai dažnai sudaro palyginti subalansuotas pozicijas ir portfelius, o rizikai riboti pasitelkia apsidraudimą, menkai tarpusavyje koreliuojančias pozicijas ir opcionus.

Apskritai kalbant, bendraujantys ir kūrybiški treideriai ieško stimulų – arba bendraudami su kitais treideriais, arba atlikdami tyrimus ir kurdami idėjas. Sąmoningi ir emociškai subalansuoti treideriai stimulų vengia: jiems naudingiausios tos strategijos ir būsenos, kuriose įkvėpimo bei nusivylimo

emocijos yra ribotos. Klausimas ne tas, kuris stilius geresnis ar blogesnis; svarbu suprasti, kuris stilius jums labiausiai tinka.

Kaip netrukus pamatysime, vienas pagrindinių sėkmingo treidingo pamatų – psichologinė gerovė. Tačiau gerovė, kurios semiamės iš treidingo, labai skiriasi priklausomai nuo mūsų pažinimo, emocinių ir asmeninių bruožų bei stiprybių. Kalbindamas rinkos burtininkus Jackas Schwageris padarė svarbų atradimą: kiekvienas jų rado tokį treidingo metodą, kuris idealiai atitiko jo būdą. Tai nepaprastai svarbu. Negalima teigti, kad visiems sėkmingiems treideriams būdingas tam tikras asmenybės tipas ar asmeninių bruožų ir stiprybių rinkinys. Jie visi turi unikalių stiprybių ir moka jas išreikšti savo požiūriu į rinką.

Ką apie gerovę atskleidžia tyrimai

Per pastaruosius dešimtmečius sukaupta daugybė įrodymų, rodančių, kokia svarbi teigiama emocinė patirtis siekiant sėkmės. Kaip jau matėme, tam yra logiškų priežasčių. Tikimybė visa galva pasinerti į darbą ir pasiekti dauginimo efektą didžiausia tuomet, kai užsiimame veikla, teikiančia laimės, pasitenkinimo, energingumo ir artumo jausmą. Nepakanka vien kontroliuoti neigiamas emocijas, periodiškai kylančias užsiimant treidingu. Jei norime, kad treidingas atskleistų geriausias mūsų savybes, jis turi teikti mums jėgų, džiaugsmo ir savirealizacijos jausmą.

Ką konkrečiai žinome apie gerovę? Štai keletas svarbiausių atradimų:

- *Teigiama patirtis nėra neigiamos patirties priešingybė.* Kaip jau pažymėjome, teigiamas ir neigiamas emocionalumas nėra priešingi vieno parametro kraštutinumai. Puikioje 2001 m. knygoje „Laimės psichologija“ Argyle’as aptaria tyrimą, kuriuo nustatyta, kad teigiamų ir neigiamų emocijų koreliacija yra −0,43. Tai reiškia, kad neigiamų emocijų pokyčiai paaiškina mažiau nei 20 % teigiamų emocijų kintamumo, ir atvirkščiai. Pratimai, padedantys mažinti neigiamą emocinę patirtį, pavyzdžiui, stresą mažinančios atsipalaidavimo technikos, nebūtinai turi teikti laimės ir artumo jausmą. Lygiai taip pat iš gerų santykių galime semtis energijos ir artumo, tačiau darbe patirti didelį stresą. Santykinis teigiamų ir neigiamų emocijų nepriklausomumas svarbus ir treidingo kontekste. Tai reiškia, kad, norėdami didinti gerovę, turime imtis aktyvių ir išankstinių veiksmų. Sėkmingam treidingui nepakanka vien mokėti įveikti stresą.
- *Laimė nėra tas pats, kas pasitenkinimas gyvenimu.* Savo knygoje Argyle’as analizuoja įrodymus, kad tarp laimės ir pasitenkinimo yra stipri koreliacija, be to, ji pastebima įvairiose – tiek individualistinėse, tiek kolektyvistinėse – kultūrose. 2009 m. Dinerio tyrimų grupė nustatė, kad teigiamų emocijų koreliacija su pasitenkinimu gyvenimu siekia maždaug 0,50, o neigiamų emocijų – maždaug −0,50. Akivaizdu, kad teigiamas bei neigiamas emocionalumas ir pasitenkinimas susiję, tačiau, kaip pažymi tyrėjai, ne visais laikotarpiais. Pasitenkinimas yra platesnis gyvenimo vertinimas; teigiama patirtis – labiau tiesioginė. Pasitaiko, kad kurią nors dieną ar visą savaitę patiriame stresą arba esame nelaimingi, tačiau apskritai savo gyvenimu vis tiek esame patenkinti. Treideriai dažnai klysta mėgindami siekti laimės platesnio pasitenkinimo gyvenimu sąskaita. Pažįstu nemažai treiderių, pasiekusių išskirtinės finansinės sėkmės, tačiau visiškai nelaimingų santuokoje ir šeimoje. Sėkmė jiems suteikė džiaugsmo patirties, bet ne ilgalaikio pasitenkinimo gyvenimu.

• *Gerovės lygis paprastai būna stabilus.* Kaip 2013 m. darbe pažymi Komptonas ir Hofmanas, tyrimai rodo, kad mūsų gerovė turi tam tikrą „atskaitos tašką“ – vidutinį emocinės pusiausvyros lygį, išliekantį bėgant laikui. Mūsų gyvenimo įvykiai priverčia mus jaustis pozityviau arba negatyviau, tačiau paskui paprastai grįžtame į savo atskaitos tašką. Kaip pažymi autoriai, tai atitinka mintį, kad teigiamas ir neigiamas temperamentas turi stiprų genetinį pagrindą. Tačiau tai nereiškia, kad savo gerovės būsenos neįmanoma pakeisti: Komptonas ir Hofmanas pateikia septyniolika metų trukusį Dinerio ir jo kolegų tyrimą, per kurį paaiškėjo, kad maždaug ketvirtadaliui apklaustųjų pavyko reikšmingai pakeisti pasitenkinimo gyvenimu lygį. Buvo lyginami pirmųjų ir paskutiniųjų penkerių šio septyniolikos metų laikotarpio metų rodikliai. Vis dėlto per savaites ar mėnesius radikalūs atskaitos taškų pokyčiai mažai tikėtini. Mums gyvybiškai svarbu suprasti savo atskaitos taškus – unikalią emocinės patirties pusiausvyrą – ir veikti atsižvelgiant į juos. Tarkime, jei žinome, kad esame linkę į pyktį, frustraciją ir neigiamas būsenas, galime į tai atsižvelgti organizuodami dienotvarkę: pavyzdžiui, įprasti reguliariai atsitraukti nuo ekranų, kad atsipalaiduotume ir atkurtume emocinę pusiausvyrą.

Pagrindinė išvada

Norėdami pakeisti savo gerovės atskaitos taškus, turime susikurti tokį gyvenimo būdą, kuris ją kuo labiau didintų.

• *Gerovės lygis labai skiriasi priklausomai nuo kultūros.* 2013 m. darbe Komptonas ir Hofmanas aptaria kelis tyrimus, kuriais nustatyta, kad didžiausią gerovę patiria Skandinavijos šalių, o mažiausią – kai kurių Afrikos šalių gyventojai. Kaip jie paaiškina, tarp vidutinių pajamų ir gerovės yra stipri koreliacija, o didžiausias gerovės skirtumas išryškėja lyginant mažas ir vidutines pajamas. Paprastai žmonės patiria daugiau džiaugsmo ir pasitenkinimo, jei yra tikri, kad galės patenkinti savo pagrindinius poreikius. Be to, 1997 m. Dinerio ir Suho darbe teigiama, kad turto ir gerovės pojūčio koreliacija pastebima ir šalyse, kuriose vidutinės pajamos didelės. Įdomu, kad didelės pajamos stipriau koreliuoja su pasitenkinimu nei su laimės lygiu. Didelės pajamos suteikia žmonėms galimybę geriau tenkinti savo socialinius ir psichologinius poreikius, o tai, žinoma, atsispindi bendrame pasitenkinimo gyvenimu lygyje. Į tai turėtų atsižvelgti treideriai, neturintys kitų pajamų šaltinių, išskyrus treidingą. Jei treidingo nuostoliai ima kelti grėsmę žmogaus gebėjimui patenkinti pagrindinius savo ir šeimos poreikius, gali sutrikti emocinė pusiausvyra ir sumažėti bendras pasitenkinimas.

• *Susituokę žmonės paprastai patiria daugiau džiaugsmo ir pasitenkinimo nei nesusituokę.* Artimi ryšiai – pagrindinė gerovės sudedamoji dalis. Sunku išlaikyti didelę laimę, pasitenkinimą ir energingumą, kai santykiuose esame nelaimingi arba kai mums trūksta artumo su kitais žmonėmis. 1997 m. darbe Dineris ir Suhas pažymi, kad santuoka yra tiek vyrų, tiek moterų gerovės prognozinis rodiklis. Komptonas ir Hofmanas 2013 m. darbe taip pat pateikia tyrimų, atskleidusių stiprią romantinių santykių kokybės ir bendro pasitenkinimo gyvenimu koreliaciją. Sakyčiau, treideriams santykiai gali būti net svarbesni nei kitų profesijų žmonėms. Rinkos kinta, todėl treideriai negali tikėtis, kad darbas jiems visada teiks pasitenkinimą. Dėl to jų psichologinė padėtis labai skiriasi nuo žmonių, turinčių palyginti užtikrintą darbą. Kai darbe nėra garantuoto stabilumo, stabilumas namuose treideriams tampa ypač vertingas. Supratingas ir palaikantis

artimas žmogus gyvenime – svarbus treidingo sėkmės veiksnys. Ir priešingai: jei treidingas bei su juo susiję sunkumai sukelia konfliktus su žmona ar vyru, tai neišvengiamai atsiliepia rezultatams.

- *Fiziniai pratimai koreliuoja su aukštesniu gerovės lygiu.* Tai nestebina, nes energingumas – viena pagrindinių gerovės sudedamųjų dalių. Argyle'o atlikta analizė rodo, kad net trumpa mankšta teigiamai veikia emocijas. Svarbus ne tik endorfinų sukeliamas „kaifas", bet ir savikontrolės ugdymas bei savivertės didinimas, kuriuos padeda pasiekti fiziniai pratimai. Treideriams tai ypač svarbu, nes prie ekranų jie neretai praleidžia nepaprastai daug valandų. Ilgainiui toks gyvenimo būdas gali neigiamai paveikti energingumą ir bendrą produktyvumą.
- *Gerovė naudinga fizinei sveikatai.* Argyle'as pateikia tyrimų, kuriais nustatyta, kad laimingi žmonės paprastai gyvena ilgiau ir sveikiau. Įdomu, kad koreliacija pastebima ir tarp neigiamų emocijų bei prastos sveikatos. Danielis Nettle'as 2005 m. knygoje „Happiness" aptaria vieną ypač įspūdingą tyrimą: mokslininkai išanalizavo daugybę autobiografinių esė, kurias vienuolės parašė prieš duodamos įžadus. Tyrėjai kiekviename tekste įvertino teigiamo emocinio turinio lygį. Vienuolės, kurių pozityvumas buvo didžiausias (25 % pozityviausių tiriamųjų), gyveno gerokai ilgiau už visas kitas: 90 % jų sulaukė 85 metų. Iš mažiausiu pozityvumu pasižymėjusių vienuolių grupės šio amžiaus sulaukė tik 34 %. Pagrįsta manyti, kad didesnis energingumas ir su gerove susijęs optimizmas padeda žmonėms gyventi sveikiau, o sveikata teigiamai veikia gerovę. Regis, tai, kas naudinga mūsų protui, naudinga ir kūnui, ir atvirkščiai.

Kokią išvadą galime padaryti iš visų šių tyrimų? Senoji treidingo psichologijos paradigma, grindžiama disciplina, emocijų kontrole ir streso įveikimu, yra stulbinamai pasenusi. Treidingo psichologija 2.0 remiasi tuo, kad rezultatyvumas yra optimalios emocinės ir fizinės būsenos pasekmė, o ši labai priklauso nuo to, kaip gyvename už treidingo ribų. Gerovė – ne vien gero treidingo ir finansinės sėkmės pasekmė; ji priklauso nuo to, kaip puoselėjame santykius, tenkiname kūno poreikius ir žvelgiame į savo darbą. Jei treidingas būtų sportas, treniruočių programoje būtinai turėtų būti gerovę didinančių pratimų. Ar daugelis iš mūsų gyvenime svarbiausiu dalyku laikome pozityvumo optimizavimą? Tyrimai rodo, kad tai ne vien įmanoma. Tai gyvybiškai svarbu norint kuo labiau stiprinti sveikatą ir didinti sėkmę.

Kaip stiprinti gerovę?

Ar galima išmokti didinti savo pozityvumą? Jei mūsų atskaitos taškus iš tikrųjų nulemtų genetika ir jie būtų iškalti akmenyje, tai būtų neįmanoma. Tačiau 1983 m. Fordyce'o atliktas tyrimas leidžia manyti, kad gerovę galima pagerinti taikant specialią ugdymo programą. Ją sudaro 14 dalių:

1. Aktyvumo palaikymas
2. Daugiau laiko bendravimui
3. Didesnis produktyvumas atliekant iš tiesų reikšmingą darbą
4. Geresnis planavimas ir organizavimas
5. Mažiau nerimo
6. Lūkesčių sumažinimas iki tikroviško lygio

7. Daugiau teigiamo ir optimistinio mąstymo

8. Orientavimasis į dabartį, mažiau dėmesio praeičiai ir ateičiai

9. Sveikos asmenybės ugdymas, įskaitant meilę sau ir savęs palaikymą

10. Didesnio atjautumo ir komunikabilumo ugdymas

11. Sąmoningos pastangos būti savimi

12. Neigiamų jausmų ir problemų mažinimas

13. Artimų santykių puoselėjimas

14. Pirmenybės teikimas savo laimei

Fordyce'o ugdymo programa buvo skirta vienam semestrui ir apėmė dvi pagrindines sąlygas: pirma – supažindinimą su 14 sudedamųjų dalių; antra – išsamų jų paaiškinimą ir konkrečių praktikų aprašymą. Įdomi aplinkybė: kontrolinėje grupėje buvo įvykdyta tik pirmoji sąlyga. Antrajai, eksperimentinei, grupei buvo pateikta visa informacija. Baigus programą, jos gerovės rodiklių vertinimai buvo gerokai aukštesni nei kontrolinės grupės. Nors programos laikymasis nebuvo kontroliuojamas, stebėtina, kad net 93 % tiriamųjų stengėsi taikyti principus praktiškai; 81 % tiriamųjų nurodė, kad praktika padėjo jiems tapti laimingesniems; 86 % pastebėjo teigiamų pažinimo ir elgesio pokyčių.

Kartu Fordyce'as pastebėjo, kad dauguma tiriamųjų taikė ne visus programos elementus. Jie apsiribojo tais, kurie buvo susiję su jiems svarbiausiomis laimės sritimis. Nors programos dalyviai pažymėjo, kad kiekviena jos dalis vertinga, gerovei pagerinti prireikė toli gražu ne visų. *Tai leidžia manyti, kad individualiai pritaikytos programos gali veiksmingai gerinti emocinę pusiausvyrą.* Nebūtina gerinti absoliučiai visų savo gerovės aspektų; tikslingai ir nuosekliai tobulindami mąstymą bei veiksmus galime labai padidinti savo pozityvumą.

Pagrindinė išvada

Teigiamą emocinę patirtį galima ugdyti.

2011 m. knygoje „Kelias į klestėjimą" Martinas Seligmanas aprašo gerovės programą, kuri tapo dešimčių tyrimų objektu. Pensilvanijos universiteto atsparumo ugdymo programa (PRP) dabar aktyviai taikoma mokyklose. Ji sukurta taip, kad ugdytų mokinių kūrybiškumą, pasitikėjimą savimi, sprendimų priėmimą, gebėjimą atsipalaiduoti ir kitus teigiamus įgūdžius, padedančius įveikti sunkumus. Programa taikoma daugelyje šalių, įvairiausiose įstaigose ir gyventojų grupėse. Nustatyta, kad ji mažina depresijos apraiškas ir padeda jų išvengti dvejus metus ar ilgiau, didina optimizmą, mažina nerimastingumą, padeda spręsti elgesio problemas ir gerina bendrą savijautą. Įdomu, kad programa teigiamai veikia ir sveikatą. Visi šie pranašumai pastebimi tarp įvairių rasių ir etninės kilmės vaikų.

Išplėstinė šios programos versija, orientuota į charakterio stiprybių, santykių ir emocinės pusiausvyros stiprinimą, buvo pasiūlyta už Filadelfijos ribų besimokantiems studentams. Pusė studentų išklausė pozityviosios psichologijos kursą, pusė – ne. Programą sudarė dvidešimt 80 minučių pamokų; kiekvienoje mokiniams buvo pateikiama teorija, praktinės užduotys ir namų

darbai. Dėstytojai nežinojo, kurie studentai dalyvavo programoje, o kurie – ne. Baigus programą paaiškėjo, kad ją išklausę studentai gaudavo aukštesnius pažymius; jiems taip pat pavyko pagerinti socialinius įgūdžius, sumažinti elgesio problemų ir sustiprinti smalsumą bei meilę mokymuisi.

Seligmanas pažymi: kuo aktyviau studentai dalyvavo, tuo daugiau naudos gavo iš programos. Aktyvi praktika per pamokas ir už jų ribų gerokai pagerino rezultatus. Vienas iš už Filadelfijos ribų taikytos programos pratimų – „trys džiugios akimirkos“. Studentai kasdien užrašydavo tris gerus dalykus, kurie jiems tą dieną nutiko, o paskui – ką reikėtų daryti, kad ateityje panašių dalykų nutiktų dažniau. Atlikdami kitą pratimą, studentai turėjo nustatyti savo didžiausią stiprybę naudodamiesi pagrindinių stiprybių nustatymo testu [*Values in Action*], o paskui per savaitę rasti naują būdą ją pritaikyti. Iš esmės šie pratimai skatino juos aktyviau apmąstyti, kas jiems teikia gerovę, ir tuomet aktyviau veikti.

* * *

Seligmano darbai rodo, kad gerovės stiprinimo metodą galima gerokai patobulinti taikant į sprendimą orientuotą sistemą, kurios esmė, primenu, – veikti mūsų tikslus atitinkančiais būdais. Mūsų užduotis – ne vien vengti problemiško elgesio, bet ir daugiau daryti to, kas jau teikia mums sėkmę. Pagal į sprendimą orientuotą Seligmano ugdymo programos versiją kasdien pildytume veiklos žurnalą ir žymėtume veiksmus, teigiamai veikiančius mūsų laimę, pasitenkinimą, energingumą ir artimus ryšius. Taip sudarytume tarsi mums idealiai tinkančių teigiamų veiklų katalogą. Pavyzdžiui, atlikdami šį pratimą galime išsiaiškinti, kad intensyvios fizinės treniruotės gerai veikia mūsų energingumą ir pasitenkinimą, o apsilankymas naujame restorane su mylimu žmogumi – laimę ir artumą. Esmė – kasdien pirmenybę teikti veiksmams, kurie viena ar kita forma mums teikia gerovę. Darbo pareigas ir kitas kasdienes užduotis teks derinti prie pasirinktos veiklos. Savirealizacija – rimtas dalykas, jai nederėtų skirti vien laisvo laiko likučių ir trupinių.

Taikydamas šią sistemą pastebėjau, kad žmonės bijo teikti pirmenybę savo gerovei, nes mano, jog nebeliks laiko darbui ir kitoms kasdienėms pareigoms. Taip iš tiesų būtų, jei mūsų energijos ir valios išteklių lygis nekistų. Tačiau nutinka štai kas: gavęs savo teigiamos emocinės patirties, žmogus ima jaustis energingesnis ir labiau susikaupęs, o tai padeda veiksmingiau atlikti įprastus darbus. Taigi gerovę didinančiai veiklai skirtą laiką su kaupu kompensuoja didesnis produktyvumas. Kai mums trūksta laimės ir pasitenkinimo, kai nesidžiaugiame artimais ryšiais ir stokojame jėgų, per gyvenimą velkamės lėtai ir lengvai išsiblaškome dėl smulkmenų. Tačiau padėtis pasikeičia, kai pasikrauname teigiamų emocijų.

2003 m. knygoje „Gyvenimas visa galia“ Jimas Loehras ir Tony Schwartzas skiria keturias energijos rūšis: fizinę, emocinę, protinę ir dvasinę. Kaip jie teisingai pažymi, vykdydami užduotis žmonės linkę susitelkti į laiko valdymą, o ne į skiriamo laiko kokybės gerinimą. Jei kasdien išlaikysime didžiausią įsitraukimą naudodami visų keturių rūšių energiją, gerokai padidės ir mūsų laiko kokybė, ir produktyvumas.

Čia taip pat galima taikyti į sprendimą orientuotą sistemą. Keli paprasti klausimai padės pradėti judėti stabilesnės gerovės link. Dabar jais pasidalysiu ir kaip pavyzdį pateiksiu atsakymus, kuriuos į juos duočiau čia ir dabar:

• Kokia pastarojo meto veikla man suteikė fizinės energijos?

Rytiniai fiziniai pratimai suteikia man jėgų visai dienai. Mano treniruotės turi būti pakankamai intensyvios, kad taptų iššūkiu. Atlieku tempimo pratimus, kilnoju svorius, bėgioju ristele ir užsiimu kita aerobine veikla. Paprastai dieną jaučiuosi energingiausias, jei treniruotė buvo pakankamai intensyvi, kad suprakaituočiau ir uždusčiau.

Taip pat jaučiuosi energingesnis, kai valgau lengvą maistą, ypač pirmoje dienos pusėje, ir kai per dieną apsiriboju vienu puodeliu kavos ryte. Didesnė dozė sukelia energijos šuolį, po kurio seka nuosmukis.

Dar jaučiuosi energingesnis, jei nepraleidžiu visos dienos savo darbo vietoje. Stengiuosi reguliariai atsistoti, prasimankštinti, nueiti vandens ir panašiai. Jei ilgai nejudu, imu jausti sąstingį ir energijos stoką.

Miego kokybė labai veikia tai, kiek energingas jaučiuosi kitą dieną. Valgymas ar gėrimas prieš miegą didina tikimybę nubusti vidury nakties ir neišsimiegoti. Nuovargio ir energijos stokos tikimybė taip pat padidėja, jei nepavyksta išmiegoti pakankamai laiko; taip nutinka, kai ilgai vakaruoju. Skaitymas prieš miegą – puikus atsipalaidavimo būdas, padedantis man greičiau užmigti, o tai gerina miego kokybę.

Fizinis aktyvumas padeda man atgauti jėgas po darbo dienos. Spartus pasivaikščiojimas ar aktyvūs tempimo pratimai suaktyvina kraujotaką ir suteikia energijos visam vakarui. Kai iškart po darbo imuosi namų ruošos ar pasirengimo kitai darbo dienai, mano kuras greitai išsenka.

• Kokia pastarojo meto veikla man suteikė emocinės energijos?

Mano emocinės energijos lygis pakyla, kai dirbant koučeriu tenka išspręsti kokią nors sudėtingą situaciją. Portfelių valdytojai kartais kreipiasi į mane pagalbos norėdami suplanuoti būsimus metus arba suformuluoti prašymą padidinti jų valdomą kapitalą. Man patinka įveikti su tokiais reikalais susijusius sunkumus ir visada džiaugiuosi, kai pavyksta padėti treideriui pasiekti sėkmę.

Mėgstu bendrą veiklą su namiškiais: pavyzdžiui, man patinka padėti savo vaikams įveikti sunkumus darbe ir pasirengti darbo pokalbiams.

Emocinės energijos man suteikia ir veikla, susijusi su ilgalaikių tikslų siekimu. Pavyzdžiai – svorio metimas ar knygos rašymas. Dievinu nusistatyti pažangos etapus ir juos pasiekti. Sėkmingai pasiektas vienas nedidelis tikslas suteikia energijos tolesnėms pastangoms.

Emocinės energijos taip pat semiuosi iš man visiškai naujos veiklos. Mėgstu išbandyti savo jėgas nepažįstamose srityse. Pavyzdžiai: kelionės į nepažįstamas vietas, nauji užsiėmimai, tokie kaip mūsų nesenas vandens žygis Aliaskoje. Tai buvo stimuliuojanti ir tonizuojanti patirtis.

Treidingas suteikia emocinės energijos tais atvejais, kai iš kelių prieštaringų informacijos šaltinių pavyksta sudėlioti prasmingą vaizdą. Nedaug kas teikia tiek pasitenkinimo, kiek po ilgo sumaišties ir neapibrėžtumo laikotarpio pagaliau susidėliojęs bendras vaizdas.

• Kokia pastarojo meto veikla man suteikė protinės energijos?

Žinau, kad, norėdamas pasiekti aukštą protinės energijos, optimizmo ir ilgalaikio susikaupimo lygį, turiu iš anksto planuoti dieną ir dirbti darbą, kuris man iš tiesų patinka. Mėgstu planuoti ir derinti įvairius reikalus: pasinėrimas į darbo dienos tėkmę suteikia man protinės energijos.

Mano protinė energija auga, kai dirbu stimuliuojančioje aplinkoje (skambant foninei muzikai ar vykstant kokiai nors veiklai), tačiau šie stimulai neturi blaškyti (kaip mano susikaupimą trikdantys žmonės). Produktyviausias jaučiuosi anksti ryte namuose. Tuo metu mano susikaupimas ir protinė energija paprastai būna didžiausi, o aplinkoje nėra dėmesį blaškančių veiksnių.

Viena mano stiprybių – intelektinis smalsumas. Gaunu nemažai protinės energijos, kai skaitau knygas naujomis temomis, nagrinėju naujas ir įdomias svetaines, atlieku įdomius bei originalius rinkos tyrimus.

Mano protinė energija gerokai padidėja, kai kokiam nors darbui skiriu atskirą laiką, kad galėčiau maksimaliai į jį susitelkti. Kai kyla nauja rinkos idėja, mėgstu jos išsamiam tyrimui skirti visą rytą arba dieną. Naujos idėjos plėtojimas ir su ja susijusių perspektyvų atradimas įkrauna mane energijos.

Treidingas suteikia man daugiau protinės energijos tada, kai nepraleidžiu begalės laiko prie ekranų valdydamas pozicijas ir kontroliuodamas kiekvieną smulkmeną. Energijos semiuosi stebėdamas, kaip rinkoje susidaro idealios sąlygos, ir vėliau jomis pasinaudodamas pagal ilgalaikę sistemą.

• Kokia pastarojo meto veikla man suteikė dvasinės energijos?

Dvasinės energijos antplūdį dažniausiai patiriu tada, kai jaučiu artimą ryšį su savo vaikais ir anūkais. Man patinka dieną keistis su jais žinutėmis ir sužinoti, kas vyksta jų gyvenime: tai padeda jaustis artimam. Bendra veikla su šeimos nariais kuria skirtingas kartas apimančius ryšius. Tai įkvepia.

Laikas, praleistas su katėmis, taip pat suteikia man dvasinės energijos. Jos dažnai būna šalia, kol rašau, skaitau ar mankštinuosi. Mano diena visada prasideda pokalbiais su katėmis, glostymu, šėrimu ir jų kraiko dėžučių valymu. Turime keturias kates, ir kiekviena jų turi savitą būdą, kurio apraiškos paliečia man širdį.

Ypatingos dvasinės energijos semiuosi iš patirčių, kuriomis dalijamės su Mardže. Dažnai leidžiamės į vienos dienos keliones, lankomės naujuose restoranuose ir įdomiuose miesto renginiuose, vykstame į užsienį ir leidžiame laiką su šeima. Beveik viską, kas susiję su namų ūkio tvarkymu – nuo santechnikos taisymo iki investicijų planavimo, – darome drauge. Kai gyvenime veikiame kaip komanda, rūpesčiai tampa mažesne problema, o kartu praleistas laikas įgauna ypatingą vertę.

Nemažai dvasinės energijos semiuosi iš susitikimų su draugais ir kolegomis, per kuriuos aktyviai dalijamės patirtimi ir idėjomis. Nors dauguma vakarėlių ir visuomeninių renginių man atrodo nuobodūs bei paviršutiniški, susibūrimai su bendraminčiais draugais sukuria unikalų tarpusavio ryšį, teikiantį man didelį pasitenkinimą.

Mėgstu skaityti filosofijos, psichologijos ir religijos knygas, kuriose daug dėmesio skiriama gyvenimo prasmei bei reikšmei. Daugiausia energijos man suteikia knygos, kurioms būdinga herojiška, teigiama ir įkvepianti nuotaika.

Dvasinės energijos taip pat semiuosi iš naudingos veiklos. Pavyzdžiai – darbas dėl kokio nors kilnaus tikslo, prisidėjimas prie perspektyvaus jaunimo augimo ir tobulėjimo mokant bei teikiant mentorystę.

Atkreipkite dėmesį: mano sąrašas išėjo gana ilgas. Jei kasdien ir kas savaitę užsiimsiu jame išvardyta veikla, tiesiog negalėsiu gyventi be energijos. Loehras ir Schwartzas pabrėžia ritualų svarbą išlaikant aukštą visų keturių rūšių energijos lygį. Kaip žinome iš Dahigo darbų, ilgainiui įpročiai tampa asmenybės dalimi. Naudingi įpročiai traukia mus tinkamo elgesio link. Galime save į jį stumti valios pastangomis, tačiau valios ištekliai riboti. Kur kas veiksmingiau pasitelkti įpročius.

Pagrindinė išvada

Laimė – įprotis, o ne atsitiktinis emocinis įvykis.

Mano sąrašas – tarsi į sprendimą orientuotas meniu, iš kurio galiu rinktis veiklą, kasdien didinančią mano energingumą. *Jūsų užduotis – susikurti savąjį meniu iš veiklų, teikiančių jums fizinės, emocinės, protinės ir dvasinės energijos*. Ypač atkreipkite dėmesį į tai, ką veikiate prieš treidingo dieną, jai pasibaigus ir jos metu. Kas iš šių veiklų suteikia jėgų ir gerina rezultatyvumą? Jos turėtų tapti ritualų, kuriuos jums, kaip treideriui, verta išsiugdyti, pagrindu. Šie ritualai padės kuo labiau padidinti jūsų laiko kokybę ir produktyvumą. Mažiausiai pasiduodame blogiems įpročiams ir impulsyviam elgesiui tada, kai dirbame jausdami didelę energiją bei gerovę.

Šaliname energijos nuotėkius

Kelvinas atsidūrė treidingo sąstingyje. Sėkmingai pradėjęs metus, jis nusprendė padidinti riziką, kad gautų iš tiesų didelį pelną. Tačiau pelningus trendus netikėtai pakeitė konsolidacija. Rinkos ėmė judėti horizontaliai, o paskui horizontali tapo ir jo pelningumo kreivė. Sunkumai uždirbant pelną sukėlė Kelvinui stiprią frustraciją, ir tai stebino, atsižvelgiant į jo didelę patirtį. Anksčiau jam buvo tekę įveikti nemažai horizontalaus judėjimo ir nuosmukių laikotarpių, tačiau tokio emocinio streso jis dar niekada nepatyrė. Netikėtai pastebėjo prekiaujantis kaip naujokas: ėmė abejoti savimi, vaikytis trendų bijodamas praleisti judėjimą o dėl rinkos triukšmo jo stopai vis suveikdavo. Pasikalbėjau su Kelvino asistentu. Šis patvirtino, kad Kelvinas elgiasi neįprastai. „Šiandien suplanuojame sandorius, – pasakė jis, – o rytoj jis juos atšaukia, kai iki įėjimo lieka vos 25 baziniai punktai. Kartoju jam, kad turime laikytis proceso, ir jis sutinka, tačiau toliau daro tas pačias klaidas.“

Rinkose neįvyko jokių didelių pokyčių; Kelvino treidingo idėjų kokybė taip pat nepablogėjo. Jis tiesiog prastai jas įgyvendino.

Pažvelgęs į tai, kas vyko Kelvino gyvenime ir treidinge, pastebėjau keletą dalykų:

- Jis buvo išsiskyręs jau dvejus metus, tačiau neseniai persikėlus buvusiai žmonai kilo teisinių problemų dėl išlaikymo ir susitikimų su sūnumi.
- Buvusiai žmonai persikėlus, Kelvinas su sūnumi ėmė matytis rečiau. Jis jautė stiprią kaltę ir bejėgiškumą, nes artimiausiu metu nieko negalėjo pakeisti.
- Jo neseniai užsimezgę romantiniai santykiai, regis, artėjo prie pabaigos. Jis nebuvo tikras dėl priežasties, tačiau įtarė, kad problema – jo persidirbimas.

- Per pastaruosius mėnesius jis priaugo svorio ir apleido treniruočių programą, kurios anksčiau laikėsi. Treidingo nesėkmės privertė jį sutelkti pastangas į tyrimus ir pozicijų priežiūrą.
- Atsiradus laisvo laiko, Kelvinas jį skirdavo sūnui ir merginai. Draugams laiko nebelikdavo. Be to, jis daugiau nei metus dirbo be atostogų.
- Grįžęs iš darbo namo, Kelvinas jautė stresą ir pervargimą. Viena taurė vyno per vakarienę virto dviem ar trimis, netrukus prasidėjo problemos dėl alkoholio, dar labiau sunkinusios jo depresiją.

Man buvo aišku, kad Kelvino treidingo sunkumai kyla iš platesnių gyvenimo problemų. Jis reagavo į savo gyvenimą, užuot jį valdęs: jam nutikdavo neigiamų įvykių, o jis mėgindavo kaip nors su jais susidoroti. Prisiminęs gerovės sudedamąsias dalis – laimę, pasitenkinimą, energingumą ir artimus ryšius, – supratau, kad Kelvinas turi problemų su kiekviena iš jų. Netekęs teigiamos patirties, jis tiesiogine prasme tapo kitu treideriu.

* * *

Įsivaizduokite namą su prastais langų rėmais, pro kuriuos žiemą lengvai pučia vėjas. Koridoriais traukia šalti, jaukumą atimantys skersvėjai. Mėgindamas pagerinti padėtį, namo savininkas padidina šildymą, tačiau tai nesuteikia didelės naudos. O paskui jis gauna sąskaitą už komunalines paslaugas, ir šildymo sunkumai virsta finansiniais sunkumais. Mėginimas išspręsti problemą sukūrė naują.

Panašių energijos nuotėkių patiria ir žmonės. Kaip jau minėjau, mėgstu veiklas ir įvykius skirstyti į dvi kategorijas: teikiančius mums jėgų ir jas atimančius. Kelvino „name“ buvo daugybė „plyšių“: beveik kiekviena gyvenimo sritis jam energiją atimdavo, užuot jos suteikusi. Todėl jo gyvenimas ėmė suktis žemyn vedančia spirale. Prisiminkite keturias Loehro ir Schwartzo aprašytas energijos kategorijas. Kiekvienoje jų Kelvinas energijos išeikvodavo daugiau, nei sukurdavo. Jis buvo tiesiog išsekęs – fiziškai, emociškai, protiškai ir dvasiškai. Jis tapo gyvu žmogaus, netekusio psichologinės gerovės, pavyzdžiu. Mėgino pagerinti savijautą vynu, tačiau tai tik didino energijos nuotėkį.

Ką dar Kelvinas padarė, kad pakeistų padėtį? Jis pradėjo dirbti uoliau... Ir dar uoliau. Ėmė anksčiau keltis, daugiau laiko skirti tyrimams ir aktyviau prižiūrėti pozicijas (tai kėlė jo asistento nepasitenkinimą). Tai prilygo mėginimui prišildyti visų vėjų perpučiamą namą. Galiausiai jis prarasdavo daugiau išteklių, nei gaudavo. Jis dirbo sunkiau, nors reikėjo dirbti protingiau. Jo problemos sprendimas tik ją sunkino.

Šaltam namui reikia šilumos izoliacijos. Tačiau kas galėjo apsaugoti Kelviną nuo žemyn vedančios spiralės?

Čia grįžtame prie principo „naudok arba prarasi“. Turime nuolat atnaujinti savo energijos išteklius. Antraip mūsų energingumas mažės. Susidurdami su daugybe gyvenimo iššūkių, kuriems įveikti reikia energijos, pamažu prarandame išteklius. Šiuo atveju gerovė yra ta šilumos izoliacija, sauganti nuo nuotėkių. Vienintelis būdas įveikti gyvybinių jėgų nuotėkius – sukurti daugiau jėgų, nei jų prarandame. Čia svarbi pusiausvyra. Į kurią pusę ji pasislinkusi? Kokį rezultatą jums davė ši diena? Energijos turite daugiau ar mažiau? Loehras ir Schwartzas pabrėžia: kadangi energija prarandama tiek pernelyg intensyviai, tiek nepakankamai naudojant išteklius, turime reguliariai užsiimti jėgų teikiančia veikla.

Tai labai svarbus niuansas. Per didelis energijos eikvojimas gali sukelti perdegimą. Tačiau nepakankamas jos naudojimas kelia ne mažiau problemų. Jei nenaudojame akumuliatoriaus, jis išsikrauna. Norėdami pasitelkti energijos atsargas, turime padaryti ką nors už komforto zonos ribų. Įprastas įprastų darbų atlikimas netonizuoja. Gyvybinių jėgų semiamės iš mums ypatingos fizinės, emocinės, protinės ir dvasinės veiklos. Grįžkime prie mano veiklų „meniu“. Atkreipkite dėmesį: skiriu laiko kūrybiniam darbui, alinantiems pratimams, neįprastoms kelionėms ir kitai bendrai veiklai. Būtent tai maitina mane energija. Kai įklimpstame į rutiną, mūsų baterijos neišvengiamai ima sekti.

Kartu senka ir viso mūsų gyvenimo energija, ne tik prastėja treidingo rezultatai.

* * *

Kai supranti, kad šildymo sąskaitos netrukus tave užgrius, pirmiausia reikia nustoti didinti temperatūrą. Šiluma vis tiek išeis iš namo pro langų rėmų plyšius. Būtent taip Kelvinas ir pasielgė. Pirmas jo žingsnis po mūsų pokalbio – atostogos. Jis nutraukė treidingą ir su sūnumi išvyko į pramogų parką, kuriame jie puikiai praleido laiką. Jo nuostabai, buvusi žmona pritarė sprendimui pailsėti nuo darbo ir suartėti su sūnumi. Grįžęs namo, Kelvinas pakvietė merginą ramios vakarienės, kad nuoširdžiai pasikalbėtų. Paaiškėjo, jog jis buvo teisus: ji nutolo, nes jis visa galva pasinėrė į treidingą ir rinkas. Ji jautė, kad visada jam bus antroje vietoje, ir tai ją skaudino.

Kelvino atostogoms baigiantis, atskirai susitikau su juo ir jo asistentu, kad sudarytume sąrašą dalykų, kuriuos jie gali pagerinti savo treidinge. Jų sąrašai buvo panašūs, ir tai nestebino. Abu nusprendė, kad svarbiausias prioritetas – dieną laikytis atokiau nuo ekranų. Jiems reikia planuoti veiksmus ir analizuoti idėjas bei pozicijas, o ne reaguoti į kiekvieną kainos svyravimą. Sprendimas imtis to drauge Kelviną paveikė ypač stipriai: jam patiko jo asistentas, ir jis nenorėjo jo nuvilti. Kitas jų įvestas patobulinimas – konkrečios sandorių vykdymo taisyklės. Jie nusprendė pozicijas didinti tik per korekcijas, o pirmasis įėjimas turėjo sudaryti reikšmingą pozicijos dalį, kad pelnas iš tiesų būtų juntamas kaip pelnas. Taip pat nusprendė, kad kiekvienas sandoris turi turėti konkretų tikslą, stopą ir dydį, o šiuos parametrus galima keisti tik tuomet, jei abu pastebi konkrečius rinkos pokyčius.

Kelvino asistentą įkvėpė kvietimas dalyvauti koučingo pokalbyje, o pats Kelvinas pajuto grįžtantį savo ankstesnįjį „aš“. Ar tam jis padarė ką nors unikalaus ar revoliucingo? Žinoma, ne. Jis padarė pertrauką nuo rinkų. Susitelkė į tai, kas jam buvo svarbiausia, – santykius su sūnumi. Pasitelkė koučingą, kad grįžtų prie pagrindų. Jis tiesiog kūrė sau mažas pergales, ir kiekviena jų truputį gerino jo „šilumos izoliaciją“. Dienos pradėjo teikti jam daugiau energijos, nei atimdavo, ypač kai dėmesį perkėlėme į jo gyvenimo būdą, mankštą, sveiką mitybą ir alkoholio pakeitimą bendravimu su draugais. Taikėme tą patį metodą, kurį Kelvinas panaudojo su asistentu: sukūrėme „ritualą“ – kasdienę tvarką, taisyklių rinkinį, apimantį mankštą, mitybą ir socialinį gyvenimą. Aš veikiau labiau kaip palaikantis sirgalius nei koučeris: didžiąją karjeros dalį Kelvinas ir taip puikiai su visu tuo susitvarkė. Jis buvo teisus: tiesiog nutolo nuo savojo „aš“. Užuot save keitęs, jis grįžo prie ankstesnio savęs. Tai ir tapo jo „vaistu“.

Pagrindinė išvada

Nepakanka išmokti įveikti stresą; jei norime išlaikyti savo treidingo gyvybingumą, turime puoselėti aistrą gyvenimui.

Kelvino atvejis nėra vienintelis. Dirbdamas tai matau nuolat. Kai žmogus užsiima netinkamais dalykais, jis patenka į žemyn vedančią spiralę: neigiamas patirtis seka dar daugiau neigiamų patirčių. Tačiau kai užsiima tuo, kas teikia gerovę, spiralė ima kilti aukštyn: energingumas atneša dar daugiau energingumo. Jėgos, kurių Kelvinui suteikė sveikas miegas, numesti nereikalingi kilogramai ir mankšta, suaktyvino jo socialinį gyvenimą, o tai sustiprino pozityvumą ir suteikė energijos treidingui. Vėl pradėjęs uždirbti, jis pajuto norą išlaikyti šį postūmį. Todėl toliau keitė savo gyvenimo būdą į gerąją pusę. Jei mūsų bendras darbas būtų buvęs orientuotas į problemas, jei būtume analizavę jo konfliktus ir stebėję savidestruktyvias mintis bei elgesį, nebūtume apšiltinę jo namo. *Kad sugrįžtų prie savo treidingo, Kelvinui pirmiausia reikėjo sugrįžti prie savo laimės.*

Sąmoningumas: nepakankamai įvertinta sėkmės sudedamoji dalis

Neseniai tinklaraštyje TraderFeed paskelbiau dviejų įrašų ciklą apie sąmoningumą: aprašiau, kodėl jis svarbus ir kaip jį ugdyti. Primenu, kad sąmoningumas (pareigingumas) priklauso asmenybės bruožų „didžiajam penketui“. Sąmoningas žmogus yra organizuotas, atsakingas ir darbštus. Disciplinuotas treidingas reiškia sąmoningą požiūrį į rinkas.

Jacksonas ir jo kolegos 2010 m. elgesio analizės darbe nustatė keletą su sąmoningumu koreliuojančių veiksnių. Neigiama koreliacija: darbo vengimas, impulsyvumas, asocialumas, tingumas. Teigiama koreliacija: organizuotumas, stropumas, švara, tvarkingumas, punktualumas, formalumas, atsakomybė. Autoriai nustatė, kad sąmoningiems žmonėms apskritai būdingas santūrumas ir kryptingumas. Jie organizuoti ir stropūs, taip pat pirmiausia pagalvoja ir tik tada veikia.

Kadangi sąmoningi žmonės paprastai linkę atkakliai dirbti, organizuotai siekti tikslų ir vengti impulsyvaus elgesio, mokyklose bei aukštosiose mokyklose jie gauna aukštesnius pažymius nei mažiau sąmoningi žmonės. Be to, jie dažniau pasiekia sėkmę. Per įdomų 1982 m. tyrimą Kohnas ir Schooleris nustatė, kad profesinę sėkmę lemia du veiksniai: „idėjinis lankstumas“ (mąstymo atvirumas) ir „orientacija į savivaldą“ – sąmoningumui būtina savybė. Ją turintys žmonės geba dirbti be išorinės priežiūros. Tyrimas parodė, kad tokie žmonės gauna geriau apmokamą ir mažiau fizinių pastangų reikalaujantį darbą nei kiti. Kitaip tariant, atsakingiems žmonėms patikima dar daugiau atsakomybės.

Sąmoningumo sudedamoji dalis „stropumas“ atspindi atkaklumą. Tikslinga praktika, kurią Ericssonas laiko esminiu procesu siekiant eksperto meistriškumo lygio, reikalauja didelio atkaklumo mokantis. Sąmoningi žmonės aktyviau siekia grįžtamojo ryšio apie savo darbą ir dažniau jį panaudoja tolesniam tobulėjimui.

Palyginti su tingiais ar lengvai išsiblaškančiais žmonėmis, sąmoningi treideriai dažniau pildo treidingo žurnalą, kelia tikslus ir sistemingai mokosi iš savo patirties. Sąmoningi treideriai taip pat rečiau pažeidžia rizikos valdymo taisykles ir sėkmingiau išvengia impulsyvaus elgesio – daugelio treidingo problemų priežasties.

Prisiminkime Kelviną ir jo kritimą žemyn vedančia spirale. Nė viena gyvenimo sritis jam neteikė pakankamai energijos. Dėl to jis neteko psichologinės gerovės. Stebėtina, kad tai neigiamai paveikė būtent jo treidingo taisyklių laikymąsi. Galima sakyti, kad ilgainiui Kelvinas darėsi vis mažiau

sąmoningas treideris: jėgų stygius didino užsispyrimą ir prastino priimamų sprendimų kokybę. Kelvino asistento nuogąstavimai daugiausia buvo susiję būtent su disciplina. Įprastomis aplinkybėmis sąmoningas Kelvinas staiga ėmė elgtis reaktyviai ir prekiauti kaip naujokas.

Michaelas Posneris 2012 m. pažinimo neuromokslų darbe kelia prielaidą, kad savivaldai ir iš jos kylančiam sąmoningumui ypač svarbūs dėmesingumas bei galvos smegenų kaktinės žievės vykdomosios funkcijos. Kai valios išteklių daug, lengviau elgiamės organizuotai ir disciplinuotai. Kiek gerovė svarbi energingumui ir valios jėgai, tiek laimė, pasitenkinimas, energingumas bei artimi ryšiai svarbūs sąmoningam elgesiui ir sėkmei darbe bei moksluose. Nuosekliai siekti tikslų lengviau, jei pats procesas teikia gerovę.

Tai, kaip Kelvinas pakeitė savo padėtį, turi stulbinantį niuansą: jis tapo sąmoningesnis tuomet, kai tapo laimingesnis, o ne atvirkščiai. Įprastas koučeris būtų sutelkęs dėmesį į tai, kad Kelvinas nesilaiko savo taisyklių, ir būtų mėginęs įkvėpti jį sąmoningiau pildyti treidingo žurnalą, planuoti sandorius ir panašiai. Žinoma, tai nebūtų pavykę: stokodamas energijos, Kelvinas tiesiog nebūtų galėjęs dėti tam būtinų pastangų. Pirmą žingsnį pokyčių link jam leido žengti ne dar atkaklesnis darbas tobulinant treidingą, o pertrauka nuo rinkų, skirta gerai praleisti laiką su sūnumi. Paskui jis ėmė gerinti santykius su mergina ir draugais. Visa tai suteikė pakankamai jėgų pakeisti mitybos, alkoholio vartojimo ir mankštos įpročius. Pakilus gerovės lygiui, padidėjo ir energingumas, o tai leido sustiprinti discipliną. Jokios pastangos priverstinai didinti discipliną nebūtų taip pakėlusios energingumo ir gerovės.

Intriguojanti išvada: susiduriame su disciplinos ir valios stoka todėl, kad gyvename nepasiekdami optimalaus energingumo lygio. Nors dauguma mūsų nepatiria depresijos ar perdegimo, nuolat nejaučiame ir aistringo susidomėjimo bei meilės gyvenimui.

Didžioji kasdienės patirties dalis – rutina. Trumpuoju laikotarpiu ji veiksminga, tačiau ilgainiui atima energiją. Sėsdami užsiimti treidingu, kartu atsinešame savo energijos nuotėkius. Galiausiai gauname prastus rezultatus dėl tų pačių priežasčių kaip Kelvinas. Mėginame prisiversti prekiauti sąmoningiau – pildyti treidingo žurnalus, analizuoti sandorius, tačiau energijos ilgainiui vis mažėja.

Pagrindinė išvada

Godumo, baimės ir frustracijos emocijos atima energiją ir silpnina mūsų gebėjimą laikytis savo ketinimų.

Per provokuojantį Tango ir jo kolegų tyrimą nustatyta, kad net trumpos kasdienės IBMT meditacijos [*Integrative Body-Mind Training*, *integracinis darbas su kūnu ir judesio terapija*] pagerina emocinę savikontrolę ir dėmesingumą. Logiška, kad sąmoningas dėmesingumas stiprina sąmoningumą: daug lengviau laikytis savo ketinimų, kai juos suvoki.

Šis tyrimas atskleidė, kad kasdienė meditacija gerina emocinę gerovę ir mažina stresą. Atrodo, meditacija leidžia lavinti ne tik dėmesį, bet ir emocinę savikontrolę, o tai teigiamai veikia emocinę pusiausvyrą. Meditacija padeda neutralizuoti energijos nuotėkių priežastis, todėl ji yra svarbi sąmoningumo ugdymo priemonė: kūno ir proto kontrolė stiprina ir elgesio savikontrolę.

Biologinis grįžtamasis ryšys kaip gerovės stiprinimo strategija

Įsivaizduokite, kad medituojate – raminate protą ir kūną, sutelkiate dėmesį, – būdami prijungti prie aparatų, stebinčių kraujospūdį, širdies susitraukimų dažnį, raumenų įtampą, smegenų bangas ir kitus fiziologinio bei pažintinio streso rodiklius. Kai pavyksta atsipalaiduoti ir susikaupti, aparatai apie tai praneša garsiniu signalu. Tas pats nutinka ir tada, kai išeinate iš zonos. Ilgainiui įvaldote įvairias fizines ir pažintines strategijas, leidžiančias išlaikyti srauto būseną. Leidžiate garsiniams signalams nukreipti jūsų pastangas. Tai biologinis grįžtamasis ryšys: meditacija ir streso valdymas, suderinti su tikslinga praktika.

Per darbo metus ne kartą įsitikinau šios priemonės nauda treideriams. Todėl nusprendžiau pabrėžti jos svarbą knygoje „Treiderio saviugda“. Šiek tiek pritaikius, biologinį grįžtamąjį ryšį (BGR) galima naudoti įvairiems neigiamiems modeliams nutraukti ir naujiems, teigiamiems kurti. Štai keletas perspektyviausių jo taikymo būdų:

- *Bendras srauto būsenos lavinimas*. Norint pasiekti srauto būseną, kurioje maloniai ir giliai pasineriame į procesą, reikia fizinio atsipalaidavimo ir aktyvaus susikaupimo derinio. Į tai galima žvelgti kaip į lavinamą įgūdį, o ne vien būseną, į kurią kartais atsitiktinai patenkame. *Tokiu atveju jai lavinti galime pasitelkti BGR*. BGR padeda išmokti „išjungti“ dėmesį blaškančius veiksnius ir valdyti kūną bei protą. Trumpas BGR pratimas, padedantis patekti į srauto būseną, – puikus būdas pradėti treidingo dieną. Jis naudingas ir kaip pertrauka, kurią verta padaryti pajutus informacijos perteklių ir valios išteklių mažėjimą.

- *Streso valdymas*. Vienas BGR treniruočių pranašumų – jos moko pereiti į tokią proto ir kūno būseną, kuri nesuderinama su nelaimingumu ir stresu. Labai sunku išlaikyti reakciją „kovok arba bėk“, kai sąmoningai stengiamės save kontroliuoti ir lėtiname proto bei kūno veiklą. Sulėtėjimas nesuderinamas ir su impulsyvumu – neigiamo emocinio sujaudinimo pasekme. Ypač naudingas pratimas – BGR ir valdomų vaizdinių derinys: protas perkeliamas į atpalaiduojančią ir raminančią būseną, kartu atpalaiduojant kūną ir lėtinant kvėpavimą. Vizualizacijos leidžia kurti alternatyvias tikroves, kurias galima pasitelkti stresinėms reakcijoms „užtrumpinti“.

- *Ekspozicijos metodai*. Taikydami šį metodą, sustipriname savo vizualizacijas ir kuo ryškiau įsivaizduojame įvairias stresines situacijas. Išgyvename jas vėl ir vėl, detaliai įsivaizduodami, ką jose galvotume ir kaip elgtumėmės. Kartu stengiamės išlaikyti kūno ramybę, lėtai ir giliai kvėpuojame. Tai leidžia išlaikyti atsipalaidavimą ir susikaupimą net labiausiai stresą keliančiuose įvykių scenarijuose. Ekspozicijos metodai itin naudingi įveikiant su treidingu susijusį nerimastingumą ir ruošiantis numatomiems rinkos iššūkiams. BGR leidžia gauti informaciją apie savo sujaudinimo lygį realiu laiku, todėl galime įsitikinti, ar pajėgiame išlaikyti savikontrolę sudėtingomis aplinkybėmis.

Nors BGR paprastai papildo streso valdymo programas, jį galima naudingai taikyti ir teigiamai emocinei patirčiai ugdyti. Puikus pavyzdys – minėtas srauto būsenos lavinimas. Pastaraisiais metais dirbau su širdies ritmo variabilumo (ŠRV) – intervalų tarp širdies dūžių pokyčio rodiklio – matavimu ir kontrole. 1997 m. MacArthuro tyrimų tinklo darbas rodo, kad ŠRV su amžiumi paprastai mažėja. Jis mažėja ir patiriant stresą. Mažesnis ŠRV būdingas žmonėms, kuriems tenka susidurti su nerimastingumu ir priešiškumu. ŠRV paprastai didina atsipalaidavimas, mažas emocinio sujaudinimo

lygis ir kontroliuojamas kvėpavimas. Kaip pastebėjau, greičiausias būdas padidinti ŠRV – pereiti į didelio sąmoningo dėmesingumo, menko sujaudinimo ir aktyvaus susikaupimo būseną. Tai visiška karštligiškų ir išsiblaškiusių būsenų, skatinančių treiderių reaktyvų elgesį, priešingybė.

Ypač įdomu, kad ilgai palaikomas padidėjęs ŠRV sukuria ne tiesiog neutralią, o malonią emocinę būseną. Kaip jau pastebėjome, tai viena srauto būsenos atmainų: joje jaučiame ne užliejančią laimę, bet ramybę, taikumą ir protinį bei emocinį lengvumą. Prisiminkite anksčiau aprašytas gerovės sudedamąsias dalis: laimę, pasitenkinimą, energingumą ir artumą. Ne visos teigiamos būsenos lydimos didelės energijos ir laimės. Ramus pasitenkinimas ir šilti artumo jausmai gali būti labai teigiami, nors jų išraiška nėra dramatiška. *BGR pratimai*, *mokantys palaikyti didelį ŠRV*, *yra viena gerovės ugdymo atmainų*, nes glaudžiai susiję su anksčiau minėtu savikontrolės ir sąmoningumo ugdymu.

Įsivaizduokite Bilį – treiderį, prekiaujantį kelių rūšių pasaulio rinkų turtu. Paprastai jis pabunda labai anksti, kad patikrintų Azijos ir Europos kainas. Tuomet peržvelgia naujienas, tyrimų ataskaitas ir per naktį susikaupusius elektroninius laiškus. Iki atvykdamas į darbą, jis spėja apdoroti daugybę rinkos įvykių ir prie jų priderinti pozicijas bei treidingo planus. Šis įvykių apdorojimas, jų svarbos vertinimas, požiūrio ir pozicijų derinimas tęsiasi visą dieną, todėl Bilis visada jaučia rinkos pulsą ir žino net apie sparčiausius jos pokyčius. Būtent toks greitas, prisitaikantis mąstymas leidžia jam pasiekti sėkmę įvairiais rinkos ciklais.

Bilio treidingo stilius veikia, tačiau mažina jo ŠRV. Labai tikėtina, kad Bilis skubėdamas šokinėja nuo vieno įvykio prie kito, nepasinerdamas į zoną. Rinka nuolat bombarduoja jį naujais duomenimis, ir jam tenka kaip nors reaguoti. Retai pasitaiko proga nuraminti kūną bei protą ir sutelkti dėmesį. Galima sakyti, kad jo darbo stilius yra BGR treniruotės priešingybė, nes moko palaikyti mažą ŠRV. Atsižvelgiant į principą „naudok arba prarasi“, ilgainiui Bilis gali netekti gebėjimo dirbti zonoje. Dėl to jis gali tapti pažeidžiamas situacijose, kai rinkos pagreitėja, o jų judėjimo ir informacijos srauto tempas padvigubėja. Kai pirmąkart pradėjau dirbti Čikagoje su aktyviais dienos treideriais, mane nustebino, kad net nuosekliai pelningai prekiaujantys kartais nuvažiuodavo nuo bėgių ir prarasdavo dideles pinigų sumas. Kaip rodo Bilio pavyzdys, toks pažeidžiamumas būdingas metodams, kurie neugdo savikontrolės ir gerovės.

Įdomu, kad daugelis šių dienos treiderių didelių nuostolių patirdavo ne aktyviose, o nuobodžiose rinkose. Prisitaikę prie pašėlusio treidingo tempo – daugelis per dieną sudarydavo 100 ar daugiau sandorių, – jie nebemokėjo sumažinti apsukų mažo volatilumo laikotarpiais. Problemų ypač dažnai kildavo dienos viduryje, kai bendras tuo metu prekiaujamų ateities sandorių kontraktų skaičius nukrisdavo žemiau šių treiderių pozicijų dydžio. Nuobodulys, kurį patirdavo laukdami didesnio likvidumo, jiems keldavo tikrą kančią. Gerovės, kurią jie gaudavo iš rinkos, pagrindas buvo aktyvumas ir sujaudinimas. Kai kurie atvirai vadino save treidingo narkomanais: jie suvokė, kad dideli statymai suteikia jiems kaifą. Tuo jie buvo panašūs į kai kuriuos azartinių lošimų žaidėjus.

Tačiau sėkmingi lošėjai supranta, kada reikia nusimesti kortas, o kada – statyti daug. Profesionalių lošėjų sąmoningumas reiškiasi tuo, kad jie kontroliuoja savo veiksmus ir žino, kada verta žaisti bei kiek statyti. Esant menkoms galimybėms laimėti, dideles sumas stato „tiltą“ patiriantys lošėjai. Man ypač įdomu tai, kad daugeliui dienos treiderių tiltą sukeldavo būtent lėtos rinkos. Negavę savo

aktyvumo dozės, jie desperatiškai mėgindavo ją susikurti patys. Galiausiai gaudavo ir aktyvumo, ir aštrių pojūčių – tik neigiamų.

Kita principo „naudok arba prarasi“ pusė yra ta, kad mus lavina viskas, ką naudojame. *Esame tai, ką sistemingai darome.* Tai gali veikti mūsų naudai, jei ugdome naudingus įpročius, arba prieš mus, jei ugdome žalingus. Hiperaktyvūs dienos treideriai tiesiogine prasme išsitreniravo susijaudinti ir išsiblaškyti. Jie išsiugdė stiprybių, susijusių su rinkos modelių atpažinimu trumpaisiais laikotarpiais, tačiau neišugdė stiprybių, susijusių su susikaupusia ramybe ir sąmoningumu. Jie priminė kultūristus, užsiauginusius Mr. Universe lygio raumenis, tačiau tik virš juosmens. Anksčiau ar vėliau ateidavo akimirka, kai nebebuvo galimybės remtis rankų ir liemens raumenimis... Ir tada kojos degtukai juos nuvildavo.

Pagrindinė išvada

Mus treniruoja mūsų rutina.

Į BGR treniruotes ir meditaciją galime žvelgti kaip į priemones, stiprinančias dėmesio, susikaupimo, kantrybės, sąmoningo dėmesingumo ir tylaus, ramaus pasitenkinimo „kojas“. BGR pratimai leidžia ne tik išmokti patekti į zoną, bet ir gerai joje veikti. Jei nemokame susikurti gerovės be dramų, mus prie jų trauks. Tai kelia pavojų emocinei sveikatai ir treidingo kapitalui. Gerovės lavinimas leidžia semtis energijos net situacijose, kurių negalime kontroliuoti.

Meditacijos taikymas pozityvumui ugdyti

2008 m. Barbara Fredrickson su kolegomis tyrė aštuonių savaičių meilės ir gerumo meditacijos mokymo programos psichologinį poveikį. Tai ypatinga meditacijos rūšis: žmogus sąmoningai sužadina meilės, malonumo ir atjautos vaizdinius bei pojūčius, kartu išlaikydamas susikaupimą, sąmoningą dėmesingumą ir fizinę ramybę. Šios meditacijos tikslas – ne vien išvalyti protą, bet pripildyti jį gerovės minčių, vaizdinių ir pojūčių. Šiuo požiūriu meilės ir gerumo meditaciją galima laikyti vienu gerovės lavinimo metodų.

Šis tyrimas man pasirodė ypač įdomus, nes per BGR treniruotes pastebėjau, kad būtent tokie teigiamų emocijų vaizdiniai didina ŠRV. Kai treideriai, su kuriais dirbau, mėgindavo išvalyti protą, kartu išlaikydami fizinę ramybę ir tolygų kvėpavimą, jų ŠRV rodiklis padidėdavo, tačiau papildoma teigiama vizualizacija jį pakeldavo dar labiau. Vienas mano mėgstamiausių BGR treniruotės vaizdinių – kaip paimu į rankas vieną savo kačių, glostau ją ir jaučiu murkimo vibraciją. Paaiškėjo, kad būtent tokio tipo vaizdiniai taikomi meilės ir gerumo meditacijoje.

Galima sakyti, kad atsipalaidavimo lavinimas leidžia perjungti buksuojančio proto pavarą į žemesnę, atgauti sukibimą su keliu ir pagaliau pajudėti pirmyn. Užuot mokęsi neutralizuoti neigiamas emocijas, turėtume išmokti perjungti žemesnę pavarą ir pereiti į būseną, kurioje mūsų variklis ima dirbti veiksmingiau.

Fredrickson išsamiai aprašė savo tyrimą 2009 m. knygoje „Positivity“. Jo rezultatai leidžia manyti, kad teigiama emocinė patirtis teikia daugybę pranašumų, įskaitant didesnį emocinį atsparumą, geresnę sveikatą ir socialinius santykius. Jos darbai rodo, kad gerovė plečia akiratį ir padeda ugdyti

naujas stiprybes. Tai reiškia, jog teigiamai save ir savo gyvenimą vertinantys žmonės paprastai tobulėja konstruktyviau nei stokojantys gerovės.

2005 m. Fredrickson kartu su Christine Branigan atliko dar vieną įdomų tyrimą. Tiriamiesiems parodė skirtingo – teigiamo ir neigiamo – turinio filmus. Paskui paprašė atlikti regimojo dėmesio užduotį, kad nustatytų, kaip pasikeitė jų suvokimas: tapo platesnis ir visuminis ar siauresnis ir sutelktas į atskiras detales. Teigiamus filmus žiūrėję tiriamieji buvo linkę testo figūras suvokti visumiškiau: reagavo į bendrą vaizdą. Tie, kuriems rodė neigiamus filmus, pirmiausia reagavo į siaurus, vietinius figūrų aspektus. Tai leidžia manyti, kad teigiamos emocijos tiesiogine prasme išplečia mūsų pasaulio matymą. Per kitą 2006 m. tyrimą Wadlinger ir Isaacowitzas nustatė, kad teigiamos emocinės būsenos tiriamieji geriau suvokia periferines regėjimo lauko sritis, o neigiamos būsenos tiriamieji daugiausia susitelkia į centrinę jo sritį. Neigiama nuotaika įjungia tunelinį regėjimą. Pozityvumas padeda pažvelgti plačiau ir taip suteikia galimybę apdoroti informaciją, kuri esant neigiamai būsenai lieka nepastebėta.

„Plečiamasis“ pozityvumo poveikis neapsiriboja suvokimu. 2013 m. tyrimų apžvalgoje Fredrickson pažymi, kad aukštą gerovės lygį patiriantys žmonės naujose situacijose linkę elgtis lanksčiau. Jiems taip pat būdingas didesnis socialinis įtraukumas: jie palankiau žvelgia į kitus žmones, įskaitant tuos, kurie labai nuo jų skiriasi. Akivaizdu, kad šie pranašumai naudingi ir treidingui. Platesnis bei lankstesnis požiūris į tai, kas vyksta, leidžia greičiau prisitaikyti prie rinkos sąlygų pokyčių ir priimti geriau pritaikytus sprendimus. Negatyvume įklimpusius treiderius veikia tunelinis regėjimas. Jie nepajėgia kurti originalių idėjų ir prisitaikydami reaguoti į sparčiai kintančias aplinkybes.

Teigiama patirtis taip pat padeda ugdyti stiprybes. Knygoje „Positivity“ Fredrickson aprašo įdomų eksperimentą, parodžiusį, kad teigiama emocinė patirtis padeda „atšaukti“ neigiamą streso poveikį. Aukštesnį gerovės lygį patiriantys žmonės psichologiškai reaguoja į stresą kaip visi, tačiau gerokai greičiau jį įveikia. Toks emocinis atsparumas labai svarbus, nes neleidžia pavienėms nesėkmėms virsti užsitęsusia krize. Pozityvumas taip pat padeda išplėsti bendravimo ratą. Tai atveria galimybes mokytis vieniems iš kitų ir gauti naudos iš naujų ryšių bei požiūrių. 2013 m. apžvalgoje Fredrickson pateikia tyrimą, parodžiusį, kad teigiamos emocijos padeda išplėsti sunkumų įveikimo būdų arsenalą, o tai leidžia gauti dar daugiau teigiamos patirties. Ši gerovės „kylanti spiralė“ gerina funkcionavimą, ir dėl to gerovė toliau auga. Galiausiai žmogui atsiveria galimybės išsiugdyti naujų gebėjimų, kurios niekada nebūtų atsiradusios neigiamo emocionalumo žemyn vedančioje spiralėje.

Viena iš kylančių spiralių, susijusių su BGR treniruotėmis ir meditacija, apima tokį rodiklį kaip klajoklio nervo tonusas. Jis tiesiogiai susijęs su minėtu širdies ritmo variabilumu (ŠRV). 2010 m. tyrime Kok ir Fredrickson nustatė, kad didelis klajoklio nervo tonusas teigiamai veikia socialinius bei psichologinius gyvenimo aspektus, o šie savo ruožtu jį dar labiau didina. Gebėjimas palaikyti aukštą emocinės gerovės ir klajoklio nervo tonuso lygį sukuria palankias sąlygas lanksčiai bei prisitaikant reaguoti į įvairias situacijas ir pasinaudoti geresniais socialiniais santykiais.

Meilės ir gerumo meditacijos tyrimas parodė, kad daugiau laiko jai skyrę žmonės pasiekė daugiau rezultatų teigiamų emocijų požiūriu. Padarytas ir kitas, bene daugiausia vilčių teikiantis, pastebėjimas: nemažai laiko meditacijai skyrę tiriamieji teigiamą poveikį jautė ir vėlesnėmis dienomis, įskaitant tas, kuriomis nemeditavo. Meditacija padeda ugdyti sąmoningą dėmesį, priimti save, gerinti sveikatą ir puoselėti teigiamus socialinius santykius. Teigiamų vaizdinių bei pojūčių

praktika, atliekama didesnio susikaupimo ir savikontrolės būsenoje, suteikė ne tik teigiamos emocinės patirties, bet ir geresnių kasdienės veiklos rezultatų, o tai dar labiau stiprino tiriamųjų gerovę.

Išvada akivaizdi: *jūsų treidingo procesas turi stiprinti jūsų gerovę*.

Pozityvumo stiprinimas savihipnoze

ICBCH, Tarptautinė klinikinės hipnoterapijos sertifikavimo taryba, pateikia daugybę tyrimų, rodančių, kad savihipnozė yra veiksminga skausmo valdymo, rūkymo ir antsvorio problemų sprendimo priemonė. Hammondas 2010 m. tyrimų apžvalgoje daro išvadą, kad savihipnozę galima taikyti kaip greitą ir veiksmingą intervenciją nerimastingumui bei kitiems su stresu susijusiems sutrikimams įveikti. Šie atradimai svarbūs, nes leidžia manyti, kad emocinės ir elgesio savikontrolės problemas, su kuriomis dažnai susiduria treideriai, taip pat galima spręsti savihipnoze.

Knygoje „Treiderio saviugda“ pateikiu paprastą savihipnozės strategiją, kuri, mano pastebėjimu, gana veiksmingai padeda mažinti emocinį sujaudinimą, sutelkti dėmesį ir stiprinti discipliną. Pratimas atliekamas taip. Atsisėskite ir pakelkite rankas priešais save, delnus pasukę vieną į kitą. Sutelkite į juos dėmesį, kvėpuokite lėtai ir giliai. Pasistenkite kuo labiau susikaupti. Tuomet pasakykite sau: „Mano delnai lėtai artėja vienas prie kito. Juos traukia tarsi magnetas. Kuo jie arčiau, tuo labiau jaučiu atsipalaidavimą, susikaupimą, kantrybę ir kontrolę.“ Neatitraukite žvilgsnio nuo rankų, stebėkite, kaip jos lėtai artėja viena prie kitos. Kvėpuokite lėtai ir giliai. Kartokite: „Kuo mano delnai arčiau vienas kito, tuo giliau pasineriu į zoną.“ Delnams susiglaudus, pasakykite sau: „Visiškai ištirpau dabarties akimirkoje, jaučiu tyrą ir ramų susikaupimą.“ (Galite kaskart visa tai kartoti mintyse, tačiau paprasčiau naudoti garso įrašą.) Įvaldę pratimą, pridėkite dar vieną teiginį: „Mano delnai – vartai į zoną. Kaskart juos sujungęs pastebiu, kad kvėpuoju lėtai ir giliai ir kad sugrįžau į tyro, ramaus susikaupimo būseną.“

Kaip pastebėjau, praktikuodamiesi treideriai šį pratimą įvaldo labai sėkmingai. Pats jį taikau jau daugelį metų. Paprastai jis leidžia man pasiekti didelio susikaupimo būseną vos per vieną ar dvi minutes. Pratimo žavesys – galimybė jį taikyti bet kur. Naudojame dvigubą įtaigą: pirma, kai sujungsime delnus, tapsime labiau atsipalaidavę ir susikaupę; antra, tampame labiau atsipalaidavę ir susikaupę visada, kai atkreipiame dėmesį į delnus ir juos sujungiame. Kitaip tariant, programuojame save gestu – delnų sujungimu – pakeisti savo pažintinę, emocinę ir fizinę būseną. *Tai perėjimas nuo žemo gerovės lygio prie aukšto.*

Turbūt jau pastebėjote, kad meditacijos praktikos, BGR pratimai ir tokios savihipnozės technikos kaip aprašytoji turi kai ką bendra. Jos leidžia pasiekti aukštesnį gerovės lygį keičiant kvėpavimą, raminant kūną ir sutelkiant dėmesį. Ilgalaikis atsipalaidavęs susikaupimas – bendra savybė, jungianti visus šiuos metodus.

Mano darbo su kiekvienu iš šių metodų patirtis rodo, kad užtenka vos kelių minučių kasdienės praktikos, jog poveikis išliktų visą dieną. Šias technikas kasdien praktikuojantys treideriai kovos įkarštyje geba laiku susivokti, kelis kartus įkvėpti, nusiraminti ir išlaikyti dėmesį rinkoms. Šiuo požiūriu jie labai skiriasi nuo treiderių, kurie nesąmoningai reaguoja į proto ir kūno sujaudinimą ir patys to nesuvokdami dar labiau save įaudrina.

Fredrickson atlikti meilės ir gerumo meditacijos tyrimai leidžia manyti, kad šiomis technikomis galime pasiekti įvairiausias teigiamas būsenas. Aprašytame pavyzdyje savihipnozę naudojome ramaus susikaupimo būsenai pasiekti. Tačiau ją galima taikyti ir kitaip: pavyzdžiui, galite sutelkti žvilgsnį į vieną tašką ir atlikti paprastą pratimą (spausti delnus vieną į kitą ar mėginti atskirti sukabintus pirštus), kartu mintyse kartodami: „Su kiekvienu pakartojimu jaučiu vis daugiau energijos ir entuziazmo.“

Pajutę didėjantį tonusą, pasakykite sau: „Kaskart susikaupęs ir atlikdamas pratimą vėl gausiu energijos, tarsi semčiausi jos iš kokio nors išorinio šaltinio.“ (Dar kartą: galite naudoti garso įrašus, jie gana veiksmingi.)

Per dalykinius susitikimus ir ilgus darbo ar treidingo laikotarpius dažnai lėtai sujungiu delnus, kad susigrąžinčiau slystantį susikaupimą. O pajutęs jėgų stygių padarau pertrauką, atsistoju, pavaikštau ir atlieku porą pratimų, vėlgi sutelkęs dėmesį. Abiem atvejais pasitelkiu savihipnozės lavinimo procesą. Jis padeda sugrįžti į norimą būseną, kai pastebiu, kad veikiu prasčiau nei galėčiau.

Pagrindinė išvada

Praktikuodamiesi galime tapti savo pažintinės, emocinės ir fizinės būsenos šeimininkais.

Negaliu nepabrėžti: nepakanka treniruotis siekiant mažinti neigiamas emocijas, tokias kaip nerimas ir frustracija. Galime išmokti sužadinti ir palaikyti optimalias emocines būsenas, didinančias darbo produktyvumą ir bendrą gyvenimo kokybę. Dieną galima praktikuoti įvairias BGR, meditacijos ir savihipnozės technikas.

Kartojimas leidžia pozityvumą paversti įpročiu. *Mūsų gerovė nebūtinai turi priklausyti nuo to, ar mums nutinka kas nors gera*.

* * *

Nors Nolanas buvo sėkmingas treideris, jis turėjo vieną rimtą problemą: atidėliojimą. Kad ir kokia užduotis jo laukdavo, jis visada rasdavo būdą atidėti ją iki paskutinės minutės, o kartais – net iki galutinio termino.

Nuolatinis vėlavimas į susitikimus ir reikalų atidėliojimas varė Nolano žmoną į nevilt̨. Ji jau seniai buvo susitaikiusi, kad sąskaitas reikia apmokėti pačiai, jei nenori sugadintos kredito istorijos. Įdomu, tačiau rinkų atžvilgiu Nolanas visada buvo punktualus: jam nekildavo problemų atvykti į darbą anksčiau, jei buvo laukiama ekonominių naujienų ar aktyvios treidingo dienos. Užsiimdamas treidingu jis sugebėdavo sutelkti dėmesį į kelias rinkas vienu metu ir beveik nedarydavo pertraukų. Griežtai laikėsi rizikos limitų ir niekada nepatirdavo didelių nuostolių.

Kolegos treideriai laikė Nolaną disciplinos pavyzdžiu. Tačiau visi kiti jo pažįstami tokios nuomonės neturėjo.

Ilgainiui atidėliojimo problema sustiprėjo. Nolanas žinojo turįs stebėti ir analizuoti treidingo rezultatus, tačiau nuolat sutrukdydavo kiti prioritetai. Kelis kartus pradėjo pildyti treidingo žurnalą, tačiau ištvermės užtekdavo vos kelioms dienoms. Rinkų koreliacijai padidėjus, jis suprato, kad treidingo keliais turto instrumentais nauda mažėja. Atrodė, visos rinkos ėmė paklusti „risk off“ ir „risk on“ režimams. Diversifikavimo pranašumai, ilgai buvę svarbia parama, beveik išnyko. Visi

sandoriai vienu metu teikdavo arba pelną, arba nuostolius. Gana geras grąžos ir rizikos santykis, kurį jis palaikė daugelį metų, pamažu ėmė prastėti. Nolanas suprato, kad reikia keisti treidingą, tačiau vengė žingsnių, būtinų prisitaikyti.

Atsargiai klausinėdamas išsiaiškinau, kad Nolano polinkis atidėlioti stiprėja dienos pabaigoje. Rytais, kai jautėsi gerai pailsėjęs, smulkmenos beveik neblaškydavo jo dėmesio. Tačiau vakarop, ypač po aktyvios treidingo dienos, jis būdavo visiškai išsekęs. Mažiausiai tokioje būsenoje norėdavosi dėti kokias nors pastangas. Atrodė, susidūrėme su klasikine valios problema: Nolanui tiesiog trūko psichinių išteklių pastangoms nukreipti ten, kur reikia. Tai patvirtino vienas esminis pastebėjimas: labiausiai Nolanas buvo linkęs atidėlioti tada, kai jausdavosi pavargęs ir (arba) perkrautas informacija. Tokiais atvejais dažniausiai kildavo reakcija „dar ir tai? Na jau ne!“ Jis suprato, kad tokiomis akimirkomis tiesiog neturi jėgų. Kad ir ko jo būtų prašoma – nupjauti vejį, padėti prižiūrėti vaikus ar išnagrinėti tyrimų ataskaitas, – visa tai atrodydavo sunki našta, ypač po sunkios darbo dienos.

Nolano atvejis buvo klasikinis energijos nuotėkis pro senus langus. Problema veikiau buvo ne ta, kad darbas atimdavo jėgas, o ta, kad jis neturėjo patikimo būdo energijai atkurti. Taikydami į sprendimą orientuotą metodą, mėginome nustatyti, ką jis veikdavo vakarais, kai nesijausdavo išsekęs. Paaiškėjo vienas nestebinantis niuansas: dažniausiai grįžęs iš darbo jis trumpai, maždaug 20 minučių, nusnūsdavo. To užtekdavo iš dalies papildyti motyvacijos ir dėmesio išteklius.

Nusprendėme remtis šiuo sprendimu. Pasiūliau Nolanui: jei geriausiai veikia rytais, surenkime jam rytą dažniau! Štai ką padarėme: po darbo jis trumpai pamiegodavo, o paskui atlikdavo trumpą, bet intensyvią treniruotę. Jos metu taikydavo anksčiau aprašytą savihipnozės pratimą, įteigdamas sau, kad kiekvienas pakartojimas suteikia energijos ir papildo valios atsargas. Jis pasiūlė naudingą idėją: kiekvieną kitą pratimą atlikti greičiau ir intensyviau už ankstesnį. Tuomet treniruotės metu energingumas didėtų, o pačios treniruotės būtų palyginti trumpos, bet įtemptos.

Pirmiausia pailsėjęs, o paskui išsijudinęs, Nolanas jausdavosi beveik taip pat kaip rytais. Jis ėmė nekantriai laukti savo „antrojo ryto“, kad susitvarkytų su susikaupusiais neatidėliotinais reikalais. Visų pirma Nolanas išsikėlė tikslą išmokti prekiauti opcionais: buvo tikras, kad tai leis susigrąžinti dėl padidėjusių koreliacijų prarastą diversifikavimo pranašumą. Užuot naudojęs kelias rinkas, jis perėjo prie unikalių galimybių paieškos volatilumo treidinge. Mane nustebino, kad nauju, energingesniu režimu Nolanas beveik nustojo atidėlioti. Tam jam neprireikė keisti savo būdo ar intensyvios terapijos. Jam tereikėjo patikimo vidinių baterijų įkrovimo metodo, kuris stiprintų pažintinę, fizinę ir emocinę gerovę.

Proto ir kūno treniravimas

Joga – ypač įdomi praktika, nes derina kvėpavimo ir sąmoningo dėmesingumo lavinimą su fiziniu aktyvumu (tempimu). Nors meditacija laikoma „sėdima“ disciplina, jogos pavyzdys aiškiai rodo, kad fizinį aktyvumą galime derinti su ramybe, dėmesingumu ir savikontrole. Dauguma jogos pozų skirtos sužadinti konkrečioms fizinėms, emocinėms ir dvasinėms būsenoms, tokioms kaip savęs suvokimas ir dėkingumas. Daug kartų kartodami, jogos praktikuotojai pasiekia, kad tam tikros pozos ima sietis su konkrečiomis būsenomis, o tai padeda jiems paversti gerovę įpročiu.

Pavyzdžiui, daugeliui pagrindinių jogos pozų reikia „atverti“ kūną, tempti raumenis ir išlaikyti pusiausvyrą. Tai įmanoma tik esant pakankamai didelei savikontrolei ir koordinacijai, be to, pratimus reikia atlikti sąmoningo dėmesingumo būsenoje, paprastai kontroliuojant kvėpavimą. Patiriant stresą kvėpavimas padažnėja ir tampa paviršutiniškas, į įvykius reaguojame nesąmoningai, dėmesio laukas susiaurėja, o raumenys įsitempia. Nors jogos pozos reikalauja fizinio aktyvumo, jos perkelia kūną į stresui priešingą būseną. Tai naudinga, nes moko neprarasti savikontrolės fiziologinio sujaudinimo sąlygomis. Įtempto fizinio aktyvumo praktika išlaikant susikaupimą ir sąmoningą proto dėmesingumą padeda likti zonoje net esant intensyviam rinkos aktyvumui.

Neseniai tinklaraštyje TraderFeed papasakojau apie savo proto ir kūno treniravimo programą, kurioje meditacijos pranašumai derinami su tradicinių fizinių pratimų nauda. Aprašytoji trumpa treniruotė prasideda nuo to, kad atsisėdu, ištiesiu nugarą ir stengiuosi kuo labiau susikaupti, giliai įkvėpdamas bei iškvėpdamas. Kaskart įkvėpdamas kartoju „energy in“ [*„energija – į vidų“*] ir įsivaizduoju, kaip kūnas prisipildo energijos. Kaskart iškvėpdamas kartoju „energy out“ [*„energija – į išorę“*] ir jaučiu atsipalaidavimą. Vos kelios šio pratimo minutės – ir imu jaustis gana energingas bei susikaupęs.

Tuomet prasideda pati treniruotė. Pirmas etapas – tempimas; paprastai jam skiriu 5–10 minučių. Pirmiausia rankos, tada nugara ir juosmuo, paskui kojos. Tempimą baigiu pritūpimais. Toliau – 10 minučių jėgos pratimų su treniruokliu. Pirmiausia treniruoju kaklą ir pečius, paskui rankas bei krūtinę, tuomet kojas. Paskutines 15 minučių skiriu aerobiniam pratimui, paprastai bėgimui bėgimo takeliu, stengdamasis išlaikyti tikslinę pulso zoną. Treniruodamasis laikausi dviejų taisyklių, apimančių visas tris fizinio aktyvumo rūšis (tempimą, jėgos pratimus ir bėgimą):

1. *Minimalus poilsis tarp pakartojimų*. Greitai pereinu nuo vieno pratimo prie kito. Esmė – per pusvalandį atlikti kuo labiau sutelktą treniruotę. Kartu palaipsniui didinu tempą, didžiausią intensyvumą pasiekdamas pabaigoje. Stengdamasis kuo daugiau naudingų pratimų sutalpinti į kuo trumpesnį laiką, plečiu savo fizinių galimybių ribas, nerizikuodamas pernelyg apkrauti kurios nors vienos kūno dalies.

2. *Visos treniruotės metu stengiuosi išlaikyti tokį susikaupimo ir sąmoningo dėmesingumo lygį, kokį pasiekiu atlikdamas kvėpavimo pratimus*. Ką tai reiškia praktiškai? Atlikdamas kiekvieną pratimą toliau stebiu kvėpavimą ir laikyseną bei išlaikau dėmesį ties mantra „energy in, energy out“. Mano tikslas – likti zonoje, nepaisant sunkumų, susijusių su greitu pratimų keitimu ir darbu ties savo fizinių galimybių riba.

Pastebėjau, kad kasdien kartojama ši treniruotė duoda milžinišką naudą, ir nemažą jos dalį paaiškina būtent savihipnozė. Pirmasis pratimas – laikysenos ištiesinimas, gilus kvėpavimas ir susikaupimas – pasąmonėje ėmė sietis su pasirengimu trumpai treniruotei, o pati treniruotė – su susikaupimo išlaikymu fiziologinio sujaudinimo metu. Kadangi kvėpavimo praktikos man dabar siejasi su fizinėmis treniruotėmis, nebereikia savęs kaip nors motyvuoti mankštintis; kadangi treniruotė dabar siejasi su sąmoningu dėmesingumu, nebereikia motyvuoti savęs medituoti. Mano trumpa treniruotė tapo naudingų įpročių seka.

Jos teikiamus pranašumus pastebėjau ne iš karto. Mintis sujungti proto ir kūno treniravimą kilo mėginant sutaupyti laiko. Didžiausią bendros treniruotės pranašumą supratau gerokai vėliau.

* * *

Rinka krito vis žemiau, vis toliau nuo mano įėjimo kainos. Pastebėjau, kad kūnas įsitempė, o protas pradėjo karštligiškai dirbti. Laukiau pramušimo aukštyn, tačiau jis taip ir neįvyko. Pažvelgiau į įvairius indeksus ir sektorius, į kylančių bei krintančių tikų santykį, mėgindamas nustatyti, ar įvyko plataus masto rinkos dalyvių nuotaikų pokytis. Jaučiau, kad kažkas ne taip, tačiau nesupratau, kas konkrečiai.

Staiga mano kūnas pats pakeitė padėtį krėsle. Nesąmoningai ištiesiau nugarą ir užėmiau pozą, kurią paprastai naudoju per savo trumpą treniruotę. Kvėpavimas išsilygino, ir susitelkiau į rinką. Supratau, kad pulsas pagreitėjo, o kūnas įsitempė, tačiau jaučiausi labiau savo streso stebėtoju nei aktyviu jo dalyviu. Rinka pašoko, sustojo, paskui nėrė žemyn ir vėl sustojo... Toks elgesys kartojosi dar kelias minutes. Garsiai pasakiau: „Pirkimai išseko.“ Per atšokimus NYSE TICK indikatorius nepajėgė peržengti +500 lygio; kainai nepavyko viršyti ankstesnio maksimumo; svarbus sektorius per bendros rinkos atšokimą beveik nepajudėjo iš vietos. Greitai uždariau ilgąją poziciją ir atidariau trumpąją. Man tai buvo neįprasta.

Paprastai uždaręs poziciją rinką įvertinu iš naujo. Tačiau šįkart jos elgesys man atrodė akivaizdus. Netrukus pardavėjai vėl įsitraukė, ir kaina pajudėjo dienos minimumo link; ten fiksavau pelną, pasinaudodamas tuo, kas pasirodė esanti judėjimo diapazone diena.

Pagrindinė išvada

Jei norite išmokti veikti kovos įkarštyje, jūsų treniruotės taip pat turi būti karštos.

Šią istoriją ypatingą daro ne gautas kuklus pelnas, o tai, ko išmokau. Kiek pamenu, tai buvo pirmas kartas, kai kainai judant prieš mane kilusi reakcija „kovok arba bėk“ nustūmė mane į ramaus susikaupimo būseną, kurioje galėjau kokybiškai apdoroti gaunamą informaciją. *Ir visa tai įvyko pakeitus laikyseną.* Sąmoningas dėmesingumas man ėmė sietis su atvira poza – išskleistais pečiais ir visiškai tiesia nugara. Vos taisyklingai atsisėdau, kvėpavimas automatiškai išsilygino. Netrukus atėjo ramaus aiškumo pojūtis, lydintis sąmoningesnę būseną. Tuo metu jau daug dienų treniravausi išlaikyti kontrolę ir susikaupimą per fizinį aktyvumą. Netikėtai tai leido susikaupti ir per įtemptą treidingą. Pats to nesitikėdamas, išsitreniravau giliau pasinerti į zoną augant įtampai.

Sąmoningai atliekama trumpa treniruotė tapo viena pagrindinių psichologinių priemonių mano treidingo arsenale. Tai puikus būdas palaikyti energingumą ir gerovę. Tačiau pagrindinė jos vertė – perprogramavimas: užuot praradę kontrolę stresinėse situacijose, išmokstame ją sustiprinti, kai „šis tas pataiko į ventiliatorių“.

Ypatingos gerovės temos: meilė

Ar prisimenate, kaip pirmąkart įsimylėjote? Tai gana įspūdinga patirtis. Kai myli, net įprasti išgyvenimai tampa nepaprasti. Mano įvykių atmintis nėra labai gera, tačiau vis tiek detaliai prisimenu Naujųjų metų vakarėlį, kuriame sutikau merginą, vėliau tapusią mano žmona. Po 30 metų kartu išvykome į kruizą, ir patyriau milžinišką džiaugsmą vėl pajutęs tuos pačius jausmus. Meilė apima visas gerovės sudedamąsias dalis: laimę, pasitenkinimą, energingumą ir artumą. Tai vienas labiausiai sutelktų gerovės išgyvenimų, kokį tik galime patirti.

Deja, dažnai – pernelyg dažnai – susitaikome su mintimi, kad meilės magiją išaugame. Matome poras, kurių aistrą pakeičia patogumas, ir manome, kad tai natūrali įvykių eiga. Lygiai taip pat jauni žmonės dažnai pradeda profesinį gyvenimą kupini svajonių ir lūkesčių. Jie įsimylėję savo darbą, tačiau ilgainiui burtai išsisklaido. Juos pakeičia nuolatiniai darbo susitikimai, terminai ir biuro politika. Liūdna tikrovė tokia: su metais žmonės tampa mažiau aistringi, mažiau mylintys gyvenimą ir mažiau drąsūs savo svajonėse. Vis dėlto jie nebūtinai patiria depresiją ar nelaimingumą. *Jie tiesiog nustoja spindėti meilės šviesa*.

Meilė mums siejasi su romantiniais santykiais, ir, kaip netrukus pamatysime, ši meilės rūšis gerovei ypač svarbi. Tačiau iš tikrųjų palaikome santykį su visais pagrindiniais savo gyvenimo aspektais. Turime santykį su darbu, savo kūnu ir draugais. Palaikome santykį su laisvalaikiu ir šeima. Plačiąja prasme turime santykį ir su fizine aplinka, apimančia viską nuo biuro iki namų. Gyvenimą galima įsivaizduoti kaip tarpusavyje susijusių santykių tinklą, ir šių santykių kokybė nepaprastai veikia mūsų gyvenimą.

Minutėlę pagalvokite apie savo santykį su finansų rinkomis. Kaip jį apibūdintumėte? Priešiškas? Sudėtingas? Visavertis? Daugelis treiderių rinkas suvokia kaip mūšio lauką. Jie kasdien rengiasi kovai. Kiti, frustraciją patiriantys treideriai mano, kad rinkos veikia netinkamai ir jomis manipuliuojama. Nuo mūsų požiūrio į rinkas labai priklauso treidingo patirtis. Jei rinką suvokiame kaip kazino, susikuriame vienokius išgyvenimus. Jei kaip mūšio lauką – kitokius.

O dabar įsivaizduokite, *ką reiškia būti įsimylėjusiam rinkas*: nuolat jose atrasti ką nors unikalaus, ypatingo, vertingo. Rinkas įsimylėjęs žmogus galvos apie jas ne tik per aktyvią treidingo sesiją. Jis neapsiribos įprastu pasirengimu treidingo dienai; aistringai sieks gilinti savo rinkos patirtį ir stengsis sužinoti apie rinkas viską, kas įmanoma. Geri romantiniai santykiai leidžia pasijusti matomiems: suvokiame, kas esame, ir imame tai labiau vertinti. Geri santykiai su rinkomis taip pat leidžia pamatyti save. Kaip jau žinome, tai padeda atskleisti pagrindinius interesus ir stiprybes.

Kaip šiame skyriuje jau ne kartą pažymėjome, jei patiriame gerovę, mums nereikia kliautis motyvacija, kad elgtumėmės tinkamai. Jei iš tiesų mylime rinkas, nereikia savęs versti tyrinėti, stebėti ir mokytis: priešingai, niekas pasaulyje negali mūsų atitraukti nuo aistros objekto. Kai visu etatu dirbau medicinos mokykloje, norėjau aktyviai tyrinėti rinkas, tačiau negalėjau jų stebėti realiu laiku. Todėl kasdien spausdindavau visų pagrindinių rinkų ir indikatorių penkių minučių grafikus. Kasdienis duomenų atsisiuntimas bei spausdinimas atimdavo nemažai laiko, tačiau galiausiai sudariau gana įspūdingą „enciklopediją“. Analizavau, kaip rinkos ir indikatoriai elgiasi per didelius apsisukimus, trenduose ir diapazonuose. Analizavau pramušimus bei jų eigą ir ilgainiui pradėjau pastebėti skirtumus tarp klaidingų ir tikrų pramušimų.

Tai buvo įtraukiantis tyrimas. Duomenis siunčiausi ir analizavau ištisus dvejus metus. Per tą laiką sudariau vos kelis sandorius. Esmė buvo ne treidingas. Aš įsimylėjau rinkas.

Prisimenu, manęs ne kartą klausdavo, kaip sugebu išlaikyti motyvaciją kasdien atsisiųsti ir nagrinėti rinkos informaciją. Šis klausimas mane stebino ir glumino. Tai nebuvo motyvacijos klausimas; net ne asmeninio pasirinkimo klausimas. Motyvuoti save tyrinėti rinkas reikėjo ne daugiau nei leisti laiką su žmona ir vaikais. Kai esi įsimylėjęs, bet kokia sąveika su meilės objektu teikia džiaugsmo.

Iki šiol kasdien atnaujinu savo duomenų bazę. Kiekvieną dieną stebiu keletą rinkos pločio indikatorių, kurių daugelį aprašiau tinklaraštyje TraderFeed. Vieną duomenų rinkinį rankiniu būdu atnaujinu nuo 2006 m. – kasdien.

Nekantriai laukiu naujų duomenų, kaip žmonės nekantriai laukia kitos mėgstamos televizijos laidos. Būtent spausdindamas grafikus atradau NYSE TICK indikatorių ir įvairių rinkos sektorių stebėjimo metodą. Vėlesnis duomenų nagrinėjimas išmokė skaidyti rinką į sandorius su daugybe įvairių akcijų ir atskirai vertinti pirkėjų bei pardavėjų spaudimą. Ilgainiui šie tyrimai padėjo sukaupti įspūdingą duomenų bazę. Tačiau svarbiausia – su rinkos duomenimis suartėjau taip, kaip įmanoma tik mylint.

* * *

Treideriai dažnai – pernelyg dažnai – aukoja santykius dėl treidingo. Rinkos neapibrėžtumas, treidingo rezultatų pakilimai ir nuosmukiai neigiamai veikia ir pačius treiderius, ir jų partnerius. Prisimenu, vienoje treidingo konferencijoje manęs paklausė, kokia sėkmės rinkose paslaptis. Atsakiau paprastai: „Jūsų gyvenime visada turi būti kas nors svarbesnio už treidingą.“

Tokia meilės galia. Svarbu mylėti rinkas, tačiau svarbu gyvenime turėti ir ką nors svarbesnio už treidingą, nes tuomet pergales bei pralaimėjimus suvokiame visai kitaip. Įsivaizduokite, ką reiškia aistringai domėtis treidingu būnant giliai religingu žmogumi. Meilė rinkoms tokiam treideriui bus stiprus motyvas, tačiau ji nublanks prieš gilesnę religinę meilę. Ar galėsite išties įsitraukti į pelną ir nuostolius lydinčius savo ego svyravimus, jei svarbiausias dėmesio objektas bus dvasinis ryšys su Dievu?

Mane asmeniškai skatina meilė žmonai ir šeimai. Žinoma, susidūręs su probleminiu nuosmukiu vis tiek jaučiu skausmą ir nusivylimą, *tačiau* kartu toliau gyvenu gerą ir turiningą gyvenimą.

Jei treideris apleidžia santykius, vadinasi, sąmoningai ar ne treidingą iškelia į pirmą vietą savo emocinių prioritetų sąraše. Kai taip nutinka, savivertė, nuotaika ir energingumas ima koreliuoti su pelnu bei nuostoliais. Meilė suteikia svarbių emocinių amortizatorių: *jei energijos*, *artumo*, *laimės ir pasitenkinimo semiamės iš šaltinio už rinkų ribų*, *mums nereikia persiprekiauti*, *kad aktyvus treidingas suteiktų malonių pojūčių.* Labai dažnai atsakymas į mūsų rinkos problemas slypi teigiamų gyvenimo aspektų už treidingo ribų puoselėjime.

* * *

Moksliniai tyrimai suteikė nemažai informacijos apie tai, kaip meilė veikia mūsų veiksmingą funkcionavimą ir bendrą gerovę. 2013 m. knygoje „Love 2.0“ Barbara Fredrickson aprašo stulbinantį tyrimą, kurį Prinstono universitete atliko neurobiologas Uri Hassonas.

Jis paprašė jaunos moters papasakoti istoriją tuo metu, kai buvo skenuojamos jos smegenys. Paskui šios istorijos įrašą paleido įvairiems žmonėms, taip pat prijungtiems prie skenerio. Nustatė, kad vieni žmonės istoriją priimdavo giliau į širdį nei kiti. Tų, kurie įsijautė į pasakotojos istoriją, smegenų bangų modeliai ėmė panašėti į jos pačios, nors jie net nebuvo pažįstami. O ypač stipraus ryšio atveju klausytojo smegenų bangų modeliai net aplenkdavo pasakotojos modelius! Tai leidžia manyti, kad stiprų ryšį jaučiančių žmonių smegenyse įvyksta „neuroninis susijungimas“ – protų sinchronizacija. Kito žmogaus tikrovė tampa mūsų pačių.

Lopezas, Pedrotti ir Snyderis 2015 m. knygoje „Positive Psychology“ aprašo kelis tyrimus, kuriais nustatyta, kad ilgalaikius romantinius santykius palaikantiems žmonėms, pamačius partnerio nuotrauką, suaktyvėja smegenų sritys, atsakingos už santykius ir prisirišimą, taip pat sritys, susijusios su atlygio pojūčiu pasiekus tikslus. Kai partnerių protai ilgą laiką veikia sinchroniškai, vien mylimo žmogaus vaizdas tampa gerovės šaltiniu, saugančiu nuo streso ir stiprinančiu sveikatą.

Fredrickson pažymi, kad artimas, meilės kupinas bendravimas skatina neuropeptido oksitocino – prisirišimo hormono – gamybą. Oksitocinas mažina stresą ir skatina socialinę sąveiką. Kai tėvai ir vaikai yra tarpusavyje susiderinę, oksitocino gamyba didėja, o tai padeda įtvirtinti meilės bei pasitikėjimo ryšius. Trumpai tariant, meilė padeda geriau sutarti su kitais, o ši darna padeda patirti vis daugiau meilės.

Pagrindinė išvada

Mūsų ryšiai su kitais žmonėmis – galingas treidingo stresą švelninantis amortizatorius.

Tyrimai rodo, kad socialiniai ryšiai iš tiesų koreliuoja su gerove. 2001 m. knygoje „Laimės psichologija“ Argyle’as pateikia įrodymų, kad pasitenkinimas draugyste stipriai teigiamai koreliuoja tiek su laime, tiek su bendru pasitenkinimu gyvenimu. Jis taip pat pažymi, kad išplėtota socialinės paramos sistema gerina fizinę sveikatą, ypač kai suteikia realią paramą, o ne vien padeda nuleisti garą. Kaip jau minėta, įvairūs tyrimai rodo, kad ir santuoka susijusi su aukštesniu gerovės lygiu. Argyle’as pateikia įrodymų, kad susituokę žmonės pasižymi geresne psichine ir fizine sveikata, o šis poveikis pastebimas visose kultūrose. Vieno ypač įdomaus 1978 m. Berkmano ir Syme’o tyrimo objektas buvo 7 000 žmonių imtis, stebėta devynerius metus. Iš menkai išplėtotus socialinius ryšius turėjusių tiriamųjų, kuriems tyrimo pradžioje buvo daugiau nei 50 metų, 30,8 % nesulaukė jo pabaigos. Tvirtus socialinius ryšius turinčių žmonių šis rodiklis buvo gerokai mažesnis – tik 9,6 %.

Ką visa tai reiškia treidingo kontekste? Pirmiausia į galvą ateina trys praktinio šios informacijos taikymo būdai:

1. *Profesinių ryšių kūrimas.* Dauguma sėkmingiausių treiderių, su kuriais teko dirbti, palaikė tvirtus ir aktyvius ryšius su kolegomis. Tai padėjo nuolat žinoti rinkos įvykius ir naujausius tyrimus, tačiau buvo ir papildomas pranašumas: taip jie turėjo veiksmingą profesinę socialinės paramos sistemą. Niekas nesupras jūsų kasdienių rinkos sunkumų taip, kaip kolegos treideriai, ir niekas geriau už juos nepadės spręsti specifinių treidingo problemų. Daugelis šių ryšių apima ne vien keitimąsi informacija, bet ir mentorystę. Išplėtotas ir aktyvus ryšių tinklas – puikus būdas plėsti treidingo akiratį ir palaikyti gerovę.
2. *Tvirtų romantinių santykių ir šeimos ryšių puoselėjimas.* Treideriams nepaprastai svarbu kurti stabilios laimės, pasitenkinimo gyvenimu, energijos ir artumo šaltinius. Visa tai veikia kaip amortizatorius, padedantis lengviau ištverti treidingo rezultatų pakilimus ir nuosmukius. Susidūrę su sunkumais, treideriai dažnai – pernelyg dažnai – dar labiau susitelkia į rinką ir giliau pasineria į savo problemų šaltinį. Taip sukuriama žemyn vedanti energijos spiralė: optimizmas mažėja, o tikimybė, kad pavienės treidingo nesėkmės virs užsitęsusia krize, didėja. Tačiau palaikant tvirtus santykius ir šeimos ryšius rizika suvokiama visai kitaip. Tinkamas treidingas peržengia gerų asmeninių ketinimų ribas ir tampa ištikimybės artimiesiems klausimu.

3. *Meilės lavinimas*. Viena šio skyriaus pamokų – bet kurį gerovės šaltinį galima stiprinti ir taikyti teigiamiems įpročiams kurti. Sėkmingiems romantiniams santykiams, kaip ir viskam, kas gyvena bei auga, reikia rūpesčio ir priežiūros. Kai žmogus susitelkia į kasdienes pareigas, o romantiką ir kokybišką bendrą laiką nustumia į antrą planą, energijos nuotėkis jam garantuotas. Kokių veiksmų kasdien imatės, kad pažadintumėte ir išreikštumėte meilę savo vaikams? Romantiniam partneriui? Artimiausiems draugams? Ką darote, kad stiprintumėte artimiausius santykius? Kad plėstumėte paramos ratą? Prisiminkite principą „naudok arba prarasi“: aktyviai nepuoselėdami meilės, prarandate gerovės galimybes.

Esmė ta, kad turime gerinti ne tik savo darbo produktyvumą, bet ir patiriamų emocijų kokybę. Gerovė – kuras, kurį naudojame savo karjeros maratone. Meilės, draugystės ir socialinės paramos puoselėjimas nepaprastai svarbus mūsų sveikatai ir sėkmei.

Tinkami santykiai suteikia jėgų ir daro mus geresnius – ir kaip treiderius, ir kaip žmones.

* * *

O dabar aptarkime mažiau patogią temą: kitą ryšių ir socialinės paramos kūrimo pusę.

Tam tikrų žmonių pašalinimą iš savo gyvenimo.

Prieš kelerius metus dirbau su labai įgudusiu treideriu, kuriam nepasisekė ir jis patyrė treidingo nuosmukį. Jis jautė, kad prastėja jo idėjų kūrimo proceso kokybė, kaip ir vėlesnis jų įgyvendinimas treidinge. Ypač didelę frustraciją sukėlė du praleisti sandoriai. Jis nuodugniai išnagrinėjo šias idėjas, tačiau paskui atidėjo jas ilgam, nes tuometis kainos judėjimas nepatvirtino pastebėtų fundamentaliųjų veiksnių. Kai prie idėjų sugrįžo, rinka jau buvo atlikusi savo judėjimą – be jo. Toks vangumas šiam treideriui buvo visiškai nebūdingas. Į savo treidingą jis žvelgė nepaprastai kritiškai.

Pagrindinei problemų priežasčiai nustatyti nereikėjo daug laiko. Jo įmonėje atsirado keli nauji treideriai – visi jauni, aktyvūs ir šnekūs. Jie įnešė geros energijos į treidingo salę, tačiau šį treiderį tik blaškė. Nusprendėme, kad kiekvienos treidingo dienos pradžioje jis pasitrauks į atskirą kabinetą ir ten atliks tyrimus bei analizę – tyliai, be dėmesį blaškančių veiksnių.

O kai panorės pabendrauti su kitais treideriais – dėl malonumo ar norėdamas pasikeisti idėjomis, – užlips laiptais ir salėje susiras vertingiausius kolegas. Paprastas aplinkos pakeitimas įspūdingai pagerino rezultatus, įskaitant rytinį pasirengimą treidingui. Šis treideris iš tiesų mylėjo rinkas ir mėgo leisti laiką jas stebėdamas bei tyrinėdamas. Tačiau triukšmingoms diskusijoms sutrikdžius šį procesą, nukentėjo informacijos apdorojimo kokybė. Rezultatai pablogėjo, ir jis ėmė jausti nepasitenkinimą savimi.

Apskritai esu optimistas. Paprastai žmonėse matau gera. Galiu atrasti jų stiprybes net tomis akimirkomis, kai jie labiausiai abejoja savimi.

Vis dėlto šiuo atveju posakyje „pesimistas – patirties pamokytas optimistas“ yra tiesos. Kai kurie žmonės atsineša negatyvumą. Yra patirčių, kurias verta atsijoti. Nėra prasmės stengtis stiprinti gerovę, jei galiausiai ji bus išeikvota prastesnėje nei optimali aplinkoje. Svarbu atsikratyti neigiamo poveikio, kai diskomfortas ima trukdyti maksimaliai pagerinti asmeninę ir profesinę patirtį.

Pateiksiu keletą filtrų, kuriuos taikau beveik kasdien, pavyzdžių:

- Visi rajonai, kuriuose gyvenau per pastaruosius 30 metų, turi bendrų savybių: didelę paramą valstybinėms mokykloms, parkams, bibliotekoms ir infrastruktūrai; mažą nusikalstamumą; didelį gyventojų užimtumą; nedaug eismo ir spūsčių problemų; klestintį miesto centrą. Aukšta artimiausios aplinkos gyvenimo kokybė labai veikia mano bendrą nusiteikimą. Užaugau vidurinės klasės šeimoje. Prabanga mums buvo tolima, tačiau gyvenome saugiame, prižiūrėtame rajone su geromis mokyklomis, mėgstamame šeimų su vaikais. Rajonuose, neturinčiuose šių savybių, stengiuosi praleisti kuo mažiau laiko.

- Per darbo metus pastebėjau, kad vieni darbuotojai linkę susitelkti į savo pozicijų stiprinimą biuro politikoje, kiti – į darbo rezultatų kokybę ir kiekį. Pirmosios grupės žmonės mielai jumis pasinaudos, jei turite tai, ko jiems reikia, ir pirmieji jūsų išsižadės, jei būsite įtraukti į kokį nors konfliktą. Su tokiais žmonėmis praleidžiu kuo mažiau laiko, mieliau puoselėdamas santykius su antrosios grupės profesionalais. Vienas didžiausių mano įkvėpimo šaltinių – darbas tarp žmonių, kuriuos įkvepia jų pačių veikla.

- Jau seniai aktyviai naudoju socialinius tinklus – nuo pat tada, kai pradėjau tinklaraštį TraderFeed. Dauguma internetinių bendravimo patirčių per tą laiką buvo gana malonios. Mėgstu internete susipažinti su žmonėmis iš įvairių pasaulio kampelių ir jų neįprastais požiūriais į rinkas. Tačiau pasitaiko ir nemalonaus bendravimo. Teko sulaukti kandžių pastabų, įžeidimų ir net kaltinimų, kai mano požiūris nesutapdavo su kurio nors, paprastai anoniminio, tinklaraščio ar Twitter komentatoriaus nuomone. Tokiais atvejais labai padeda mygtukas „blokuoti“. Paprastai pradedu civilizuotu ir konstruktyviu atsakymu, bet jei tai nepadeda – blokuoju. Gyvenimas per trumpas, kad būtum svetimų dramų priimtuvu.

- Dauguma tradicinių žiniasklaidos šaltinių man atrodo beprasmis triukšmas. Televizijos laidose, svetainėse ir internetiniuose vaizdo įrašuose mėgstama aptarinėti ginčytinus dalykus, iš nieko kuriant ažiotažą dėl peržiūrų. Dažnas pavyzdys – greito rinkos žlugimo prognozės, sklindančios iš dėmesio trokštančių komentatorių. Užsiimdamas treidingu stengiuosi vengti daugumos žiniasklaidos šaltinių: jie man atrodo kaip darbo aplinkos teršalai.

- Pasiekti tam tikros sėkmės rinkoje – tarsi laimėti loterijoje: aplink jus staiga atsiranda daugybė žmonių, norinčių tapti jūsų „draugais“. Vieni tikisi rinkos patarimo, kiti ieško darbo, treti nori sužinoti sėkmės paslaptį. Tokio bendravimo nepavadinsi stimuliuojančiu ir abipusiškai naudingu. Jis skausmingai vienpusis: tokie žmonės tik ima, nieko neduodami mainais. Jei socialiniuose tinkluose esate labai aktyvūs, tai tampa ypač problemiška. Mano tinklaraštį kas savaitę skaito tūkstančiai žmonių; jei vos 1 % jų būtų tie, kurie tik ima nieko neduodami, susidurčiau su tikru laiko ir energijos nuotėkiu. (Mano mėgstamiausi komentatoriai – žmonės, siūlantys „partnerystę“ kokiame nors sumanyme, kuriame neišvengiamai būčiau tas partneris, kuris suteikia ir kapitalą, ir reputaciją.) Be filtrų greitai įklimpčiau į nevaisingo ir nenaudingo susirašinėjimo pelkę.

- Pripažinkime: kai kurių žmonių vertybės gana šūdinos. Kalbu apie tuos, kurie siekia turtų, kad darytų įspūdį kitiems; apie tuos, kurie materialinėms vertybėms skiria daugiau laiko nei vaikams; apie tuos, kuriems jūsų pasiekimai sukelia nepasitikėjimą savimi ar net grėsmės jausmą; apie tuos, kurie kalbėdamiesi mėgina sužavėti pašnekovus savo pažintimis, užuot aptarę tikras idėjas ir temas. Tokių žmonių yra kiekvieno aplinkoje – darbe, tarp kaimynų ir šeimos narių. Gyvenimas

per daug gražus, kad jį leistumėte tokioje draugijoje; verta riboti laiką, praleidžiamą su nemaloniais žmonėmis, – tai naudinga psichinei aplinkos švarai.

Optimalia aplinka galėsite mėgautis tik pirmiausia atsijoję visa, kas jos neatitinka. Jokio nesveiko maisto šaldytuve; jokios geltonosios spaudos naujienų sraute; jokių beprasmių plepalų ir nenaudingos socialinės veiklos; jokio nebūtino bendravimo su tais, kuriuos traukia dramos ar kurie pavydi jūsų sėkmės; energiją siurbiantiems žmonėms ir veikloms skirkite tik būtiną minimumą laiko.

Pagrindinė išvada

Galime iš anksto kryptingai kurti savo aplinką, kad kuo labiau sustiprintume gerovę.

Žinau, visa tai skamba grubiai ir išdidžiai. Nebuvau tikras, ar verta šį poskyrį įtraukti į knygą. Tačiau tokia mūsų tikrovė. Jei siekiate tapti geriausia savo versija, tiesiog negalite sau leisti būti „viskuo visiems“. Negalite į visus žvelgti vienodai. Ieškokite žmonių ir veiklų, kurie įkvepia bei pažadina geriausias jūsų savybes, o visa kita atsijokite.

Ypatingos gerovės temos: bendraminčių grupės

Dauguma mūsų suvokia, kokie svarbūs gerovei geri draugystės ir romantiniai santykiai. Tačiau ne visi supranta dalyvavimo bendraminčių bendruomenėje svarbą. Bendraminčių grupės būna įvairiausios: jos gali susiburti dėl politinių priežasčių, dvasiniam pažinimui ir garbinimui, bendram kursų bei ugdymo programų lankymui, pramoginių renginių organizavimui ir taip toliau. Jų esmė – suvesti skirtingus žmones dėl bendro tikslo. Dalyviai dažnai turi bendrų vertybių ir interesų, o tai įkvepia ir plečia socialinės paramos ratą.

Lopezas, Pedrotti ir Snyderis 2015 m. tyrimų apžvalgoje, pateiktoje knygoje „Positive Psychology“, pažymi, kad aukštas dvasingumo lygis susijęs su geresne emocine ir psichine sveikata bei palankesniais santuokiniais ir šeimos santykiais. Jie taip pat pateikia įrodymų, jog teigiama emocinė patirtis padeda stiprinti dvasingumą. Tai klasikinis Fredrickson aprašytos kylančios spiralės pavyzdys.

Knygoje „Laimės psichologija“ Argyle’as aptaria tyrimus, parodžiusius, kad bažnyčios lankymas – stipriausias dvasinis gerovės prognozinis rodiklis. Reguliariai bažnyčią lankantys žmonės paprastai patiria daugiau laimės ir pasitenkinimo gyvenimu. Jo manymu, tai iš dalies paaiškinama tuo, kad bažnyčios lankymas yra socialinė veikla, stiprinanti žmonių tarpusavio santykius. Stebėjimai rodo, kad dažnai bažnyčią lankantys žmonės turi daugiau socialinių ryšių už šeimos ribų ir dažniau bendrauja su savo paramos sistema. Bažnyčios padeda žmonėms susivienyti dėl bendrų įsitikinimų bei vertybių ir kurti stiprias bendraminčių grupes, teigiamai veikiančias jų gerovę.

Daugelis bendraminčių grupių remiasi neformalesniu pagrindu. Kai kurie mano draugai treideriai dalyvauja pokalbių kambariuose, sukurtuose keistis informacija apie treidingo galimybes. Paprastai tokie kambariai atlieka ir socialinę funkciją: suteikia treideriams galimybę nuleisti garą, kai rinkos lėtos ar ypač sudėtingos. Bankų treideriai ir rizikos draudimo fondų portfelių valdytojai dažnai palaiko ryšius su kolegomis susitikdami bendros vakarienės. Neseniai dalyvavau grupės Traders4ACause surengtoje konferencijoje. Jos nariai moka dalyvio mokestį, kuris skiriamas jų pasirinktai labdarai. Tokie renginiai atlieka dvi funkcijas – švietimo ir socialinę. Ši konferencija buvo

puiki asmeninė bei profesinė atgaiva, nes joje susirinko treideriai, turintys ne tik panašius treidingo stilius, bet ir tokias pačias vertybes.

Treideriams introvertams dalyvauti bendraminčių grupėse gali būti sunku. Vis dėlto jų vertės negalima nuvertinti. Pastebėjau, kad daugelis treiderių, įskaitant nemėgstančius įprastų vakarienių susitikimų ir kitų socialinių renginių, kaip ir aš domisi kraftiniu alumi. Su jais surengiau nemažai bendrų degustacijų. Didelė alaus stilių įvairovė leidžia patenkinti smalsumą ir susidomėjimą naujovėmis. Tokie degustacijų susitikimai tapo puikia socialine erdve keistis patirtimi ir idėjomis. Daugeliui porų patinka dalyvauti bendruose renginiuose. Joms tai ne tik galimybė susipažinti su naujais žmonėmis, bet ir būdas mėgautis vienas kito draugija naujoje aplinkoje. Iš tiesų porų su vaikais bendravimas anaiptol nėra retas reiškinys. Tokie šeimų susitikimai suteikia galimybių suartėti ir suaugusiesiems, ir vaikams.

Treidingas gali būti gana vieniša veikla, o savarankiškiems treideriams – ir stipriai izoliuojanti. Jei koučingo metai mane ko nors išmokė, tai to, kad treidingo srityje gausu talentingų ir kūrybiškų profesionalų. Šių žmonių draugijoje galite rasti įkvėpimo, informacijos ir tikros bičiulystės. Gyvenimas tampa turiningesnis, jei į jį žvelgiame kaip į komandinį sportą.

Ypatingos gerovės temos: dėkingumas

Ankstesniuose darbuose jau minėjau vieną praktiką, palikusią man ypatingą įspūdį. Tai buvo tuo metu, kai dirbau savo koledžo krepšinio komandos vadybininku. Treneriai rūbinėje reguliariai kabindavo lenteles su svarbiomis pastarųjų rungtynių ir treniruočių pamokomis. Tačiau vienos lentelės niekada nenuimdavo: „Padėkok už perdavimą, padėjusį pelnyti taškus.“ Jei kuris nors žaidėjas niekaip nereaguodavo į kitų komandos narių pagalbą, greitai iš jos išlėkdavo. Žodyje „komanda“ nėra „aš“: arba žaidi laikydamasis komandos sampratos, arba nežaidi visai.

Žinoma, taip treneriai mokė ne tik komandinio darbo, bet ir dėkingumo. Prieš girdamasis savo sėkme, pirmiausia padėkok tam, kuris ją padarė įmanomą.

Kai jaučiame dėkingumą, dėmesį sutelkiame į tai, ką turime, ir imame tai vertinti, užuot pasinėrę į frustraciją dėl to, ko neturime.

Vienas pirmųjų rodiklių, į kurį atkreipiu dėmesį analizuodamas kito žmogaus treidingo žurnalą, – pelningų ir nuostolingų sandorių santykis. Daugelis treiderių žurnalą pildo tik tuomet, kai treidingas nesiseka. Į jį išlieja frustraciją dėl savęs ir rinkų. Jie nerašo apie teigiamus rezultatus ir juo labiau nedėkoja už kitų perdavimus, padėjusius pelnyti įvartį. Jų žurnaluose pilna kritikos, o ne dėkingumo.

Pasirodo, tai rimtesnė problema, nei daugelis suvokia.

* * *

Dėkingumas glaudžiai susijęs su optimizmu, o optimizmas – esminė emocinės gerovės sudedamoji dalis. Jausdami dėkingumą natūraliai susitelkiame į tą gyvenimo stiklinės dalį, kuri yra pusiau pilna, o ne į tą, kuri pusiau tuščia. Kai mano sūnus per avariją smarkiai apgadino automobilį, supratau: tėveliui teks paploninti piniginę. Tačiau mano reakcija buvo palengvėjimas: susitelkiau į tai, kad niekas nenukentėjo – nei sūnus, nei kiti žmonės. Palyginti su tuo, remonto išlaidos atrodė

nereikšmingos. Dėkingumas už teigiamus situacijos aspektus leidžia kitaip pažvelgti į galimą problemą.

2007 m. knygoje „Thanks!“ Robertas Emmonsas aprašo eksperimentą, per kurį viena tiriamųjų grupė kasdien užrašydavo tą dieną patirtus kasdienius sunkumus, o kita – tik gerus įvykius. Idėja buvo priversti tiriamuosius sutelkti dėmesį į tam tikrus gyvenimo įvykius – neigiamus arba teigiamus. Per 10 eksperimento savaičių gerus įvykius žymėjusios grupės laimės lygis pakilo 25 %. Šios grupės žmonės taip pat dažniau sportavo ir buvo sveikesni už kitos grupės tiriamuosius.

Įdomi aplinkybė: nors dėkingumo grupė nurodė gerokai didesnį laimės ir pasitenkinimo lygį nei į problemas susitelkusi grupė, per eksperimentą ji susidūrė su tais pačiais neigiamais išgyvenimais. Regis, dėkingumas veikia išskirtinai teigiamą emocinę patirtį.

Emmonsas pateikia svarbų pastebėjimą: *dėkingumas padeda atrasti teigiamą informaciją*, *nes natūraliai nukreipia dėmesį į teigiamus gyvenimo aspektus*.

O depresija verčia susitelkti į neigiamus gyvenimo aspektus, pasirinktinai išryškindama neigiamą informaciją. Dėkingumas taip pat padeda atkreipti dėmesį į kitų žmonių gerus darbus, todėl nestebina, kad Emmonsas rado įrodymų, jog dėkingumas stiprina socialinius ryšius. Tyrėjas Johnas Gottmanas pabandė palyginti laimingas ir nelaimingas poras. Paaiškėjo, kad laimingų porų partnerių bendravime teigiamas emocinis turinys vyravo santykiu 5:1. Santykiui priartėjus prie 1:1, pora tapdavo nelaiminga, o galiausiai tai baigdavosi skyrybomis. Dėkingumo praktika artimuose santykiuose stiprina partnerių ryšį ir didina kiekvieno jų gerovę.

Perfekcionizmas treideriams pavojingas ne tik todėl, kad sukuria netikroviškus lūkesčius ir sukelia frustraciją, bet ir todėl, kad trukdo dėkingumui. Perfekcionistas visada susitelkęs į tai, kas nepavyko. Sandoris pelningas? Jį buvo galima uždaryti vėliau ir padidinti pelną. Sandoris gerai įvykdytas? Būtų dar geriau, jei pozicija būtų buvusi kiek didesnė. Vienas treideris, su kuriuo dirbau, įprastai žurnale surašydavo viską, kas jo treidinge vyksta ne taip (tai yra netobulai). Šiuo požiūriu jis priminė Emmonso eksperimento dalyvį iš tos grupės, kuri užrašydavo visa, kas bloga, ir nieko, kas gera. Treideris teigė, kad jam ši praktika naudinga, nes be jos pasiduoda tingumui ir savimi patenkintam atsipalaidavimui. Jis didžiavosi, kad jo netenkina niekas, išskyrus tobulą rezultatą. Tačiau dėl to niekada nejautė dėkingumo ir tam tikra prasme niekada nepatyrė sėkmės. Treidingo patirtis jam teikė mažai gerovės, ir ilgainiui tai ėmė atsispindėti rezultatuose. Nors jau seniai prekiavo pelningai, pastebėjo, kad dėmesingumas silpsta ir praleidžia vis daugiau sandorių. Jis ėmė dar stipriau save kritikuoti, todėl jautė dar mažiau dėkingumo ir iš treidingo gavo dar mažiau gerovės.

Pagrindinė išvada

Reikalaudami iš savęs tobulumo, rodome nedėkingumą už visus netobulus pasiekimus.

Kaip dažnai pasiekimai jums sukelia pasididžiavimą? Kaip dažnai pažanga ir tobulėjimas teikia pasitenkinimą? Kaip dažnai jaučiate dėkingumą už tai, ko išmokote iš kitų žmonių? Kaip dažnai darbas jums atrodo palaiminimas, o ne prakeiksmas? Kai visiškai susitelkiame į tai, kur suklydome, atimame iš savęs galimybę patirti džiaugsmą, pasitenkinimą ir dėkingumą.

Be šių teigiamų amortizatorių įklimpstame į negatyvumą, ir tai neišvengiamai iškrauna mūsų baterijas.

* * *

Taigi kaip ugdyti dėkingumą? Emmonsas siūlo 10 praktikų:

1. *Pildykite dėkingumo žurnalą.* Jei kasdien ieškosite teigiamų gyvenimo akimirkų ir jausite už jas dėkingumą, imsite jausti daugiau laimės ir pasitenkinimo.

2. *Nepamirškite blogų dalykų.* Bus gerokai lengviau jausti dėkingumą už tai, ką turite, jei sau priminsite, kaip blogai viskas galėtų būti. Aiškiai prisimenu, ką reiškia būti nelaimingam romantiniuose santykiuose. Šis prisiminimas padeda dar labiau vertinti savo santuoką.

3. *Užduokite sau tris klausimus.* Šią praktiką Emmonsas pasiskolino iš budistinės meditacijos technikos, kurioje žmogus susitelkia į: (a) tai, ką gavo iš kitų; (b) tai, ką davė kitiems; (c) problemas ir sunkumus, kuriuos sukėlė kitiems. Šis klausimų derinys natūraliai nukreipia dėmesį į davimą kitiems ir dėkingumą už jų dovanas, nepaisant sunkumų, kurių kartais sukeliame.

4. *Išmokite dėkingumo maldų.* Melsdamiesi neprašome paslaugų ar atlygio – dėkojame už tai, ką turime. Emmonsas pateikia įrodymų, kad maldos padeda siekti tikslų, tačiau tik tuomet, jei žmogus meldžiasi jausdamas dėkingumą.

5. *Grįžkite prie pojūčių.* Pasitelkite visus pojūčius – uoslę, skonį, regą, klausą ir lytėjimą, – kad dar labiau vertintumėte aplinkinį pasaulį. Pajuskite savo kūną ir dėkokite už sveikatą. Šis naudingas metodas leidžia tai, ką laikome savaime suprantamu dalyku, paversti stabiliu gerovės šaltiniu.

6. *Naudokite vaizdinius priminimus.* Įvairiose namų vietose palikti užrašai padės nepamiršti dėkingumo. Emmonsas taip pat pataria susirasti „atskaitomybės partnerį“ – žmogų, padėsiantį nenukrypti nuo dėkingumo kelio, panašiai kaip sporto salės bičiuliai padeda vieni kitiems nenutraukti treniruočių.

7. *Prisiekite praktikuoti dėkingumą.* Viešas pažadas – puikus būdas sustiprinti atsakomybę ir gerą ketinimą paversti tikru įsipareigojimu.

8. *Stebėkite savo kalbą.* Mūsų vartojami žodžiai padeda formuoti tikrovę. Tokius žodžius kaip „nusišypsojo laimė“ ir „pasisekė“ dažnai vartoja dėkingumo jausmą puoselėjantys žmonės. Priešingai, vartojant neigiamą leksiką dėkingumą išlaikyti sunku.

9. *Veikite.* Pradėkite elgtis dėkingiau – tai padės sustiprinti dėkingumo jausmą. Kartais mūsų protui tenka vytis kūną!

10. *Mąstykite nestandartiškai.* Lavinkite kūrybiškumą ir ieškokite priežasčių dėkoti net neigiamuose įvykiuose. Patiriate nuostolių? Iš to galima išmokti vertingą pamoką. Kas nors jus įskaudino? Susidoroję su tuo, tapsite stipresni.

Atkreipkite dėmesį į bendrą mintį: dėkingumą ir bet kurią subjektyvios gerovės formą galima ugdyti tikslinga praktika. Laimė, pasitenkinimas gyvenimu, energingumas ir artimi ryšiai – visa tai mūsų kontroliuojamų įpročių pasekmės. Tiesiogine prasme galime išsitreniruoti gyventi pozityviau, o tai padės ugdyti stiprybes. Grįžtame prie principo „naudok arba prarasi“: jei nepasineriame į džiaugsmo, malonumo, jėgų ir santykių šaltinius, atiduodame save atsitiktinių įvykių ir jų poveikio

nuotaikai valiai. *Galime kur kas stipriau formuoti savo pažintinę, emocinę ir fizinę tikrovę, nei įprasta manyti.*

Sujungiame viską: treidingą, stiprybes ir gerovę

Kaip daugiau teigiamos patirties padės mums tapti geresniais treideriais? Senoji treidingo psichologija mokė kontroliuoti emocijas ir kuo labiau mažinti jų vaidmenį priimant sprendimus. Naujosios Treidingo psichologijos 2.0 požiūris grindžiamas pozityviosios psichologijos tyrimais, rodančiais, kad didžiausias darbingumas įmanomas tik esant didžiausiai gerovei. Neatsitiktinai pirmas šios knygos skyrius skirtas prisitaikymui prie nuolat kintančių rinkų, o antras – stiprybėms ir gerovei. Kaip bus aiškiai parodyta kitame, kūrybiškumui skirtame skyriuje, jei norime neatsilikti nuo rinkų, turime: (1) remtis savo stiprybėmis; (2) veikti kuo nuosekliau, palaikydami fizinės, emocinės ir pažintinės gerovės būseną. Tai ta pati kylanti spiralė, aprašyta 2009 m. Fredrickson tyrime: kuo veiksmingiau naudojame stiprybes, tuo veiksmingiau kuriame gerovę; kuo labiau susitelkiame į teigiamus dalykus, tuo veiksmingiau naudojame stiprybes. Tikslinga praktika psichologiniu lygmeniu – tai tiesiog mokymasis, sustiprintas stiprybių ir pozityvumo sąveikos.

Knygoje „A User's Guide to the Brain" Johnas Ratey teigia, kad fiziniai pratimai stiprina smegenis taip pat, kaip širdį: didindami kraujagyslių skaičių ir tankį. „Kuo daugiau naudojame kurią nors smegenų dalį, – aiškina Ratey, – ir kuo didesnį stresą jai sukeliame, tuo geresnė tampa kraujotaka ir jos fizinė būklė." Ratey pateikia tokį pat pastebėjimą apie protinių pratimų naudą, argumentuodamas, kad vienuolės – puiki grupė tyrimams kontroliuojamoje aplinkoje, – mėgstančios spręsti kryžiažodžius ir dalyvauti politiniuose debatuose, gyvena ilgiau ir rečiau serga Alzheimerio liga nei mažiau aktyvios jų bendraamžės. Pažintinių gebėjimų silpnėjimą, kurį paprastai priskiriame senatvei, didele dalimi lemia proto lavinimo trūkumas. Kaip kūnas praranda formą be fizinių pratimų, taip ir protas praranda aštrumą be protinių pratimų.

2013 m. knygoje „Įžiebk save!" Ratey pažymi, kad užsiimant nepažįstama veikla didėja tikimybė sustiprinti smegenų plastiškumą ir išplėsti pažintinius gebėjimus. Kitaip tariant, smegenys auga, kai priverčiame jas mokytis. Per neurogenezę išauga naujų smegenų ląstelių, o tai padeda mokytis. Per vieną eksperimentą peles patalpino į vandens pripildytą labirintą; prisiminusios tinkamą kelią, jos turėjo nuplaukti iki išėjimo. Fiziškai aktyvios pelės tinkamą maršrutą išmokdavo gerokai greičiau. Skrodimas parodė, kad dėl fizinio aktyvumo tokioms pelėms išaugo daug daugiau smegenų ląstelių nei mažiau aktyvioms jų gentainėms.

Mūsų gerovės analizė rodo, kad bet kokie pratimai – nuo fizinių treniruočių iki emocinių gebėjimų ugdymo – gali pertvarkyti mąstymą ir išplėsti galimybes. Išėjimas iš komforto zonos, stiprybių naudojimas, nauja patirtis – visa tai stimuliuoja smegenis ir gerina prisitaikymo gebėjimus. Paprasčiau tariant, ugdydami smegenis, ugdome gebėjimą priimti sprendimus ir tobuliname treidingą.

Knygoje „Įžiebk save!" Ratey pažymi, kad pratimai optimizuoja mąstymą, didina budrumą, dėmesingumą ir motyvaciją, taip pat padeda formuotis neuronų jungtims – ląsteliniam naujos informacijos įrašymo pagrindui. Pratimai – raktas į geresnį idėjų kūrimo procesą, treidingą ir

gebėjimą kontroliuoti riziką. Kalbu ne tik apie fizinius pratimus, bet ir apie sistemingą pažintinių, emocinių, socialinių bei fizinių gebėjimų lavinimą.

Štai tikroji principo „naudok arba prarasi“ prasmė: *ugdome tai, ką treniruojame.*

* * *

Daugumai jūsų žinomas pažintinių iškraipymų reiškinys, veikiantis treiderius ir kitus profesionalus, dirbančius rizikos bei neapibrėžtumo sąlygomis. Iš elgsenos finansų tyrimais nustatytų iškraipymų ypač problemiški šie:

- *Polinkis patvirtinti savo požiūrį* – dėmesį skiriame tik mūsų požiūrį patvirtinantiems įrodymams.
- *Prisijungimo prie daugumos efektas* – tikime tuo, kuo tiki kiti, ir darome tai, ką daro kiti.
- *Pernelyg didelio pasitikėjimo savimi efektas* – pervertiname tam tikrų baigčių tikimybę ir (arba) savo prognozavimo gebėjimus.
- *Turėjimo efektas* – pervertiname tai, ką turime. Jei su kuo nors turime atsisveikinti, už tai reikalaujame daugiau, nei kadaise atidavėme norėdami tai gauti.
- *Įrėminimo efektas* – informacijos suvokimas priklauso nuo jos pateikimo būdo.
- *Kontrolės iliuzija* – tikime galintys paveikti tai, ko iš tikrųjų nekontroliuojame.
- *Žinojimas po fakto* – pervertiname savo prognozavimo gebėjimus, įvykusius dalykus laikydami akivaizdžiais ir nuspėjamais.
- *Pažįstamumo efektas* – esame linkę palankiai vertinti dalykus vien todėl, kad jie mums pažįstami.
- *Prisirišimo prie atskaitos taško efektas / prieinamumo euristika* – priimdami sprendimus pernelyg remiamės mums prieinamais informacijos fragmentais.
- *Naujausių įvykių efektas* – prognozuodami ateities įvykius pernelyg stipriai remiamės naujausiais.
- *Šališkumo akloji dėmė* – nesugebėjimas atpažinti pažintinio iškraipymo savo pačių mąstyme.

Kiekvienu aprašytu atveju informacijos apdorojimo procesas iškraipomas, nes situaciją nustojame suvokti objektyviai ir visapusiškai. Treideriai gerai žino, kaip stipriai nuotaika veikia polinkį mąstyti šališkai: pasitaiko, kad po pelno ar nuostolių į riziką imame žvelgti nepakankamai rimtai arba, priešingai, jos bijoti. Įdomu tai, kad de Vriesas ir jo kolegos per tyrimus nustatė: sprendžiant užduotis su aiškiomis taisyklėmis, laiminga nuotaika sprendimų priėmimą veikė neigiamiau nei nelaiminga. Kaip aiškina autorius, „kuo teigiamesnė buvo tiriamųjų nuotaika, tuo greičiau jie iš dominuojančio (geresnio) žaidėjo pozicijos pereidavo į dominuojamo (blogesnio) žaidėjo poziciją“. Taip nutikdavo todėl, kad laimingus tiriamuosius paveikdavo naujausi jų rezultatai: jie susitelkdavo būtent į juos, o ne į loginę taisyklių analizę, kuri galiausiai ir lemdavo rezultatus.

Pagrindinė išvada

Geresnė nuotaika ne visada pagerina treidingą.

Tai reiškia, kad vien gerovės – teigiamo nusiteikimo – nepakanka sėkmei treidinge pasiekti. Patyrę treideriai gerai žino: būtent tuomet, kai treidingas teikia daugiausia malonių emocijų, tampame ypač pažeidžiami pernelyg didelio pasitikėjimo savimi, polinkio patvirtinti savo požiūrį ir kontrolės iliuzijos. Nesant sąmoningo dėmesingumo, teigiamos emocijos mus veikia ne silpniau už neigiamas. Svarbu ne atsikratyti emocijų ar visiškai jas kontroliuoti, o *išmokti savo emocines reakcijas naudoti kaip naudingą informaciją*. Kai nustojame suvokti veiksnius, sužadinančius pažintinius iškraipymus, tampame šališkumo aklosios dėmės aukomis.

Taigi kaip didinti pozityvumą nepasiduodant galimam su teigiama nuotaika susijusių pažintinių iškraipymų poveikiui?

Norėdami atsakyti, įsivaizduokime, kad susikūrėte didžiausio veiksmingumo siekimo programą, kurią sudaro šie punktai:

- Iš anksto planuojate darbo dienas taip, kad kuo daugiau informacijos apdorotumėte tais metodais, kuriuos geriausiai išmanote.
- Kuo labiau patobulinate fizinę ir socialinę aplinką, kad sukurtumėte tinkamą stimuliavimo ir laisvės nuo dėmesį blaškančių veiksnių pusiausvyrą.
- Reguliariai vertinate teigiamus rezultatus ir nesėkmes. Pabrėžiate tai, kas jums sekasi, ir taisote savo klaidas.
- Planuojate ir rengiate reguliarius susitikimus su kolegomis, kad plėstumėte ryšius bei nagrinėtumėte rinkas ir strategijas.
- Dienas organizuojate taip, kad liktų laiko artimiausiems santykiams.
- Kasdien išnaudojate turimas galimybes patirti džiaugsmą, pasitenkinimą bei dėkingumą ir artumą su kitais žmonėmis.
- Kasdien atliekate fizinius pratimus.
- Kasdien užsiimate stimuliuojančia ir sudėtinga protine veikla.
- Kiekvieną iš minėtų veiklų atliekate taip, kad plėstumėte savo galimybių ribas.

Tai visa apimanti programa, ir neabejotinai bus sunku visada laikytis visų jos punktų. Tačiau įsivaizduokime – tiesiog kaip mintinį eksperimentą, – kad kasdien griežtai jos laikotės. Ką tai duotų?

Manau, sutiksite, kad galiausiai išmoktumėte puikiai organizuoti laiką ir jį naudoti įvairiems veiksmingumo aspektams ugdyti. Imtumėte jautriai jausti savo fizinę ir psichologinę būseną bei pagerintumėte socialinius santykius. Ir svarbiausia: dienas pradėtumėte leisti gerokai sąmoningiau, pasirinkdami geriausius laiko panaudojimo būdus.

Kitaip tariant, galutinis šios didžiausio veiksmingumo programos rezultatas būtų milžiniškas jūsų sąmoningo dėmesingumo sustiprėjimas. Kiekviena pagrindinė veikla lavintų savimonę ir gebėjimą tiksliai bei visapusiškai suvokti save ir savo veiksmus. Nustotumėte leisti gyvenimui tiesiog jums nutikti – imtumėte aktyviai kreipti jį reikiama vaga.

Didesnis sąmoningas dėmesingumas – platesnis kompleksinių pastangų ugdyti stiprybes ir gerovę rezultatas. Ne tik taptumėte laimingesni bei produktyvesni, bet ir išugdytumėte savimonę bei savivaldą.

Norint tobulėti treidinge, reikia tų pačių veiksmų, kurių reikia bendram asmeniniam tobulėjimui. Visa, ką darome sąmoningai ar ne, mus treniruoja ir veikia mūsų veiksmingumą.

* * *

Taigi įveikėme pusę savo ABCD. Išsiaiškinome, kad sėkmei treidinge reikia gebėjimo prisitaikyti prie kintančių rinkų, o šiam savo ruožtu būtina ugdyti stiprybes. Kaip galime pritaikyti talentus ir įgūdžius, kad sukurtume prisitaikantį treidingo verslą? Čia pereiname prie kūrybiškumo ugdymo ir gebėjimo finansų rinkose atrasti unikalius pranašumo šaltinius.

3 skyrius

Geriausias procesas Nr. 3: kūrybiškumo ugdymas

Kūrybiškumas – kai leidi sau klysti. Menas – kai supranti, kurias klaidas verta palikti.

Scottas Adamsas

Treideris kaip verslininkas

Senojoje treidingo psichologijoje buvo akcentuojamas treidingo planavimas ir treidingas pagal planą. Naujoji treidingo psichologija – „Treidingo psichologija 2.0“ – pabrėžia kintančią rinkų prigimtį ir būtinybę kurti naujus planus nenumatytoms aplinkybėms. Senoji psichologija rėmėsi emocijų kontrole. „Treidingo psichologija 2.0“ siūlo gauti teigiamos emocinės patirties naudojant asmeninius talentus ir įgūdžius. Pagal senąją treidingo psichologiją idealus treideris – žmogus, disciplinuotai besilaikantis taisyklių. Idealus 2.0 versijos treideris – kūrybiškas verslininkas, atrandantis ir naudojantis naujus modelius bei taisykles.

Kas yra verslumas? Prisiminus garsius verslininkus, į galvą ateina trys savybės: novatoriškumas, vizija ir lyderystė.

- *Novatoriškumas* – sėkmingi verslininkai sukuria ką nors nauja. Dabar ant kiekvieno kampo esančios Starbucks kavinės atrodo savaime suprantamos, tačiau dar visai neseniai aukštos kokybės kavą siūlančios kavinės Jungtinėse Valstijose buvo unikali idėja. Asmeniniai kompiuteriai ir plačiajai visuomenei skirta programinė įranga taip pat buvo visiškai unikalus reiškinys, kol Microsoft metė iššūkį didžiųjų kompiuterių pasauliui. Verslumo esmė – daryti ką nors nauja ir daryti tai geriau.
- *Vizija* – naujas produktas ar paslauga pats savęs neparduos. Norint idėją paversti verslu, reikia vizijos. Pirmąkart apsilankęs Capella viešbučių grupėje buvau priblokštas jos vadovų vizijos, juntamos kiekviename tinklo viešbutyje. Įprasti aukščiausios klasės viešbučiai akcentuoja svečių aptarnavimą. Jie nustato aukštus standartus visiems verslo aspektams – nuo svečių įregistravimo iki kambarių švaros. Tačiau Capella vizija yra visai kito lygio. Jie daro viską, kad kiekvieno svečio apsilankymas taptų iš tiesų ypatingas. Puikūs viešbučiai savo klientams suteikia išskirtines sąlygas. Capella atsidavė tam, kad suteiktų visiškai ypatingą patirtį. Ši vizija tapo jų verslą apibrėžiančia tema. Ji motyvuoja ir įkvepia darbuotojus.
- *Lyderystė* – ar dažnai matome, kad įmonės misijos pareiškimas yra kas nors daugiau nei sterilus dokumentas rėmelyje ant sienos? Naujos idėjos ir įkvepianti vizija niekur nenuves, jei verslo veikla nebus kreipiama reikiama vaga. Kalbėti apie įmonės misiją puiku, tačiau, kad žodžiai virstų darbais, reikia lyderystės. Verslininkas paima hipotetines idėjas ir įgyvendina jas tikrovėje. Jis sujungia idėjas su idealais ir paverčia jas strategijomis, nukreipiančiomis kasdienę verslo veiklą. Kaip pavyzdį paimkime Apple ir Google: novatoriški, unikalaus dizaino produktai tapo pagrindiniu jų sėkmės elementu, tačiau pagalvokite, kokio sudėtingumo projektų valdymo reikia kuriant naują susirašinėjimo programėlę ar išmanųjį telefoną.

Be lyderystės vizija tėra svajonė.

Kaip visa tai susiję su treidingu? Štai treideris įeina į kambarį, įjungia kompiuterį, peržiūri naujausias žinias ir tyrimų ataskaitas, įvertina paklausą bei pasiūlą, atidaro sandorius, stengdamasis uždirbti iš esamų galimybių. Kur čia inovacijos, vizija ir lyderystė?

Jei rinkos būtų visiškai statiškos, tereikėtų rasti pranašumą, veikiantį visose rinkose bei laiko intervaluose, ir griežtai jo laikytis. Statiškame pasaulyje treideris tėra tarnautojas, kasdien atliekantis tuos pačius veiksmus tuo pačiu būdu. Tačiau kintanti pasaulio prigimtis ir iš jos kylantys rinkos pokyčiai riboja „tarnautojiško“ treidingo galiojimo laiką. Šiandienos rinkose dominuoja centriniai bankai, greitaeigiai algoritmai ir glaudūs tarprinkiniai ryšiai. Dabartinės rinkos visiškai nepanašios į tas, kuriose dirbo Bernardas Baruchas ir Jesse'is Livermore'as. Kaip matėme pirmajame skyriuje, treidingo sėkmė reikalauja aktyviai prisitaikyti prie pokyčių, o tam savo ruožtu reikia didelio verslumo.

Pagrindinė išvada

Ilgalaikė treidingo sėkmė priklauso nuo treiderio verslumo įgūdžių.

Daugelis treiderių savo darbą vadina verslu, ir taip iš tiesų yra. Kiekvieną treiderį galima įsivaizduoti kaip savarankišką verslo įmonę, vykdančią procesą, kurio rezultatas – pelnas. Šis verslas kuria ne produktus ar paslaugas, o idėjas ir paskui jas taiko praktikoje. *Treideriai tiesiogine prasme vykdo intelektinį verslą*: formuoja savo rinkų viziją, atlieka novatoriškus tyrimus ir kuria metodus unikalioms galimybėms nustatyti, o tada imasi vadovaujančio, lyderio vaidmens idėjas paversdami sandoriais ir juos valdydami taip, kad gautų didelį pelną, palyginti su rizika. Esame įpratę manyti, kad verslumas reiškia kolektyvinį darbą verslo organizacijos struktūroje. Treideris verslininkas – savarankiška organizacija, kurioje vienas žmogus atlieka daug įvairių vaidmenų: tyrėjo, rizikos valdytojo, planuotojo, verslo vadovo, naujų produktų kūrėjo... Treidingo verslo sėkmė priklauso nuo treiderio gebėjimo derinti šiuos vaidmenis tarpusavyje ir įkvėpti juos savo vizijos entuziazmu. Tokia verslumo esmė.

Kokiais bruožais pasižymi verslininkai? 2014 metais Leutner kartu su kolegomis atliko tyrimą, kuriame nagrinėjo su verslumu susijusias savybes, ir sukūrė testą keturiems pagrindiniams jo aspektams vertinti: galimybių atpažinimui, galimybių tyrinėjimui, inovacijoms ir vertės kūrimui. Autoriai juos pavadino „verslumo iniciatyvumu“, „verslumo kūrybiškumu“, „verslumo oportunizmu“ ir „verslumo vizija“. Jų tyrimas rodo, kad su šiomis keturiomis kryptimis susiję asmenybės bruožai verslo sėkmei svarbesni už bendras charakterio savybes, tokias kaip ekstraversija ar sąžiningumas.

Vizija, kūrybiškumas, iniciatyvumas ir oportunizmas – treideriai, kuriems pavyksta išlaikyti ilgalaikę karjeros sėkmę, pasižymi visomis šiomis savybėmis.

Jų talentas neapsiriboja gebėjimu rasti gerų sandorių. Jie kuria verslą, kurio veikla – galimybių paieška ir naudos iš jų gavimas. Idėjų generavimas, jų pavertimas sandoriais, šių sandorių valdymas siekiant sumažinti riziką ir gauti pelną – pagrindiniai procesai, kuriais grindžiamas kapitalo valdymas. Iš esmės treidingas, kaip ir bet kuris kitas verslas, yra kūrybinė veikla.

Alenas, treideris verslininkas

Alenas – sėkmingas portfelio valdytojas. Jis sėkmingas, nes valdo pasaulinio lygio treidingo verslą. Tačiau jo verslas turi vieną ypatybę: be paties Aleno, jame dirba tik vienas darbuotojas – jaunesnysis analitikas Miša. Alenas prekiauja savo lėšomis. Anksčiau jis dirbo rizikos draudimo fondo valdytoju, tačiau gerai uždirbęs išėjo į pensiją ir ėmė valdyti savo kapitalą. Alenas įgijo laisvę – laisvę nustatyti savo rizikos valdymo politiką, naudotis bet kokiomis galimybėmis, prekiauti taip dažnai ar taip retai, kaip pats nori.

Kalbantis su Alenu greitai paaiškėja, kad viena mėgstamiausių jo temų – rinkų sandara. Karjerą jis pradėjo eidamas finansų konsultanto pareigas. Vėliau jam pasitaikė reta galimybė padirbėti specialistų komandoje, kuri akcijų rinkoje prekiavo abiem kryptimis, ir jis iš karto ja pasinaudojo. Ten jis ėmėsi vyresniojo analitiko vaidmens. Paskui pradėjo valdyti savo kapitalą. Aleną galima vadinti vaikščiojančia bendrovių, kurių akcijomis jis prekiauja, enciklopedija. Jis atlieka tyrimus ir kuria sudėtingus modelius, kuriuose atsižvelgiama į bendrovių pardavimo pajamas, pelningumą ir uždarbį, todėl gali savarankiškai įvertinti jų verslą. Jo padėjėjas Miša padeda rinkti informaciją, skaityti tyrimų ataskaitas ir prižiūrėti duomenų bazes. Kaip ir daugelis ilgąsias bei trumpąsias pozicijas naudojančių valdytojų, Alenas stengiasi pirkti nepakankamai įvertintas bendroves su geromis augimo perspektyvomis ir parduoti pervertintas bendroves, kurioms augti nebėra kur. Rinkas jis suvokia kaip vieną didžiulę detektyvinę istoriją. Jo tikslas – surinkti reikiamus įkalčius ir viską išsiaiškinti anksčiau už kitus.

Čia Aleno panašumas į kitus valdytojus ir baigiasi. Alenas tikrai nėra grynas fundamentalistas. Jis mano, kad fundamentiniai duomenys svarbūs tik tada, kai investuotojai, jais vadovaudamiesi, pradeda aktyviai veikti. Jo požiūriu, sėkmės raktas – gebėjimas nustatyti situacijas, kai investuotojai pradeda supirkti nepakankamai įvertintas bendroves arba atsikratyti pervertintų.

Alenas daugelį metų tyrinėjo kaupimo ir paskirstymo pėdsakus. Didelė darbo su finansų konsultantais ir specialistais iš rizikos draudimo fondo, kuriame jis nuo pagrindų perprato ilgųjų bei trumpųjų pozicijų verslą, patirtis padėjo išlavinti aštrią treiderių ir investuotojų pozicijų atidarymo bei uždarymo nuojautą. Kaip jis man paaiškino apsilankius jo namų biure, apimtys svarbios, tačiau dar svarbiau, kaip jos pasireiškia sandorių juostoje. Stambūs dalyviai, kurie galiausiai ir kontroliuoja bendrovės vertinimą, į rinką įeina ir iš jos išeina tam tikru būdu. Tai ypač aiškiai matyti prieš skelbiant pelno ataskaitą. Pasak Aleno, pažinti šiuos pėdsakus ypač svarbu norint suprasti, ar dabartinis vertinimas reikšmingas tolesniam kainos judėjimui.

Tyrimų, kuriuos Alenas atlieka savo kaupimo ir paskirstymo skaičiavimams, mastą galima vadinti tik stulbinamu. Didelę įprasto įvairių bendrovių nagrinėjimo dalį jis patiki Mišai. Taip Alenas gali susitelkti į reikšmingų paklausos ir pasiūlos pusiausvyros pokyčių stebėjimą jį dominančiose akcijose. Nepaisydamas sėkmės metų, jis ir toliau ieško būdų padidinti savo pranašumą. Su manimi jis susisiekė pamatęs TraderFeed mano įrašą apie pagrindinių ETF apyvartoje esančių vienetų skaičiaus stebėjimą kasdien. Pastebėjau, kad šis dydis puikiai veikia kaip nuotaikų rodiklis, nes atspindi tikrąją paklausos ir pasiūlos jėgą indeksuose bei sektoriuose. Alenas norėjo aptarti galimybę įvairių sektorių įplaukiančius ir išplaukiančius pinigų srautus naudoti lėšų paskirstymui tarp sektorių stebėti. Kaip jis

paaiškino, jį domino, ar galėtų padidinti savo alfą papildydamas treidingą įvairių sektorių ilgųjų bei trumpųjų pozicijų portfeliu, formuojamu pagal nuotaikas.

Mūsų pokalbis užtruko. Aptarėme viską – nuo investuotojams būdingų pažintinių iškraipymų iki apyvartoje esančių vienetų duomenų naudojimo kaip papildomo informacijos šaltinio atskirų sektorių pirkimui ir pardavimui. Buvo akivaizdu, kad Alenas puikiai išmano savo verslą, tačiau vis tiek nuolat ieško galimybių jį plėsti. Jis palaiko plačius ryšius su kolegomis būtent dėl tokių pokalbių kaip mūsiškis. Kasmet į savo treidingą įtraukia vieną arba du naujus metodus. Nors jo verslo pagrindas nekinta, jis nuolat tobulėja. Alenas įsitikinęs, kad be to nebūtų galėjęs tiek metų išlaikyti pelningumo.

* * *

Ženkime žingsnį atgal ir pažiūrėkime, kam Alenas skiria laiką. Jei reikėtų jo procesą suskaidyti į atskiras dalis, sakyčiau, kad jį sudaro šie elementai:

- *Skaitymas ir tyrimai*. Alenas stengiasi sekti visą su jo bendrovėmis susijusią informaciją, įskaitant naujas analitikų ataskaitas ir jų atnaujinimus, rekomendacijas bei skubias naujienas. Padedamas Mišos jis taip pat seka pasaulio įvykius, ekonominių duomenų ir naujų pelno ataskaitų skelbimą. Jis ypač jautrus naujienoms, galinčioms paveikti jo akcijas. Pavyzdžiui, Kongresui ir prezidentui pradėjus nesutarti dėl biudžeto, jis nusprendė, kad tai lems gynybos išlaidų mažinimą ir paveiks vieną iš jo bendrovių. Tai tapo viena trumposios pozicijos atidarymo priežasčių. Be portfelio bendrovių, Alenas taip pat stebi „atsarginių zoną“ [*beisbolo terminas – vieta, kur atsarginiai metikai apšyla prieš žaidimą*]: galimų pirkti arba parduoti bendrovių sąrašą. Jos gali patekti į pagrindinį portfelį pasikeitus jų verslo rodikliams ir (arba) kainos bei apimčių elgsenai. Dėl skaitymo ir tyrimų proceso į atsarginių zoną gana reguliariai įtraukiama naujų bendrovių.
- *Duomenų bazių atnaujinimas*. Alenas tvarko didelę duomenų bazę su informacija apie savo bendroves ir atskirą bazę su kaupimo bei paskirstymo rodikliais. Jis skiria nemažai laiko modeliams atnaujinti, kai jo sąrašo bendrovės paskelbia pelno ataskaitas ar pareiškimus apie ketinimus. Jis stebi kainos ir apimčių modelius tiek dienos viduje, tiek dieniniame laiko intervale, koreguodamas savo požiūrį pagal tai, ar akcijoms būdinga didelė paklausa, ar perteklinė pasiūla. Šie skaičiavimai atliekami ne tik portfelio, bet ir atsarginių zonos bendrovėms. Informacijos atnaujinimas dažnai paskatina bendroves perkelti iš atsarginių zonos į portfelį arba atvirkščiai. Tam tikrų užduočių perdavimas Mišai padeda Alenui skirti tinkamą dėmesį informacijai, svarbiausiai jo portfeliui.
- *Bendravimas su kolegomis*. Alenas didžiuojasi gebėjimu rasti talentų. Ieškodamas padėjėjo jis atliko plačią paiešką ir galiausiai pasirinko Mišą – neseniai studijas baigusį jaunuolį, pasižymintį nepaprastai aukštais pasiekimais ne tik moksle, bet ir šachmatuose. Alenui patiko, kad Miša savarankiškai išmoko programuoti ir, pasitelkęs šachmatų patirtį, perprato treidingo taktiką bei strategiją. Alenas ir Miša kasdien skiria laiko naujienoms bei įvykiams, veikiantiems jų bendroves, išanalizuoti, kaupimo ir paskirstymo informacijai iš duomenų bazių apibendrinti bei veiksmų su atviromis pozicijomis ir atsarginių zonos akcijomis prioritetams nustatyti. Alenas taip pat kasdien bendrauja su kolegomis iš profesinių ryšių tinklo, kurie išlaikė jo talentų „uoslės testą“. Nors daugelis kolegų stebi bendroves ir sektorius, kuriais jis neprekiauja, formuodamas bendrą

ekonomikos vaizdą jis remiasi jų nuomone. Kartais iš kolegos sužino naujieną, galinčią paveikti ir jo paties bendroves. Šie reguliarūs pokalbiai padeda Alenui kompensuoti tai, kad daugybę akcijų jam tenka aprėpti įmonėje, kurią sudaro vos du žmonės.

- *Idėjų generavimas*. Tai chaotiškiausia, tačiau svarbiausia Aleno proceso dalis. Jis reguliariai daro treidingo pertraukas, kad apmąstytų viską, ką stebi, apie ką skaito ir ką aptaria su kolegomis. Tam jis veda žurnalą, kuriame mintis užrašo sąmonės srauto forma. Kartkartėmis šios mintys ir apmąstymai atveda prie svarbių įžvalgų, kurias jis panaudoja formuodamas portfelį. Pavyzdžiui, neseniai jis pastebėjo didėjantį pirkėjų susidomėjimą nebūtinųjų vartojimo prekių sektoriaus akcijomis. Taip pat pastebėjo reikšmingą naftos kainos kritimą. Po to vykęs pokalbis su kolega, stebinčiu energetikos ir žaliavų sektorius, įtikino jį, kad nafta krinta dėl dviejų priežasčių – didelės pasiūlos bei geopolitinės padėties – ir kad šis silpnumas tęsis. Alenas buvo įsitikinęs, jog JAV vartotojams tai bus naudinga, ir tai patvirtino didėjantis pirkėjų susidomėjimas pirmaujančiomis nebūtinųjų vartojimo prekių sektoriaus akcijomis. Jis atidžiau pažvelgė į kai kurias iš jų ir rado kelis variantus, puikiai tinkančius pasinaudoti augančiu vartotojų pasitikėjimu bei likvidumu. Šios ilgosios pozicijos, papildytos trumposiomis energetikos ir žaliavų sektorių pozicijomis, davė gana gerą rezultatą. Būna, kad kalbėdamasis su Miša ar kitu kolega Alenas staiga suvokia temą, galinčią paveikti platų bendrovių spektrą. Tokių temų įtraukimas į atsarginių zoną ir portfelį – pagrindinis ingredientas portfeliui subalansuoti tarpusavyje nepriklausomomis investicinėmis pozicijomis.

- *Rizikos valdymas ir portfelio analizė*. Kas savaitę Alenas ir Miša nagrinėja savo portfelį, ypač daug dėmesio skirdami pozicijų tarpusavio koreliacijoms. Jie labai jautriai reaguoja į koreliacijų didėjimą rizikos vengimo laikotarpiais, kuris neigiamai veikia portfelio diversifikaciją. Taip pat stengiasi nustatyti galimus rizikos veiksnius. Pavyzdžiui, tam tikru metu tarp vidutinės kapitalizacijos akcijų pardavimų ir pirkimų susidarė disbalansas pastarųjų naudai. Tai reiškė, kad komanda stato už vidutinės kapitalizacijos akcijų kilimą ir didelės kapitalizacijos akcijų kritimą. Toks statymas Alenui ir Mišai nepatiko, todėl jie greitai subalansavo savo turtą iš naujo. Taip pat elgiamasi, kai portfelio akcijos smarkiai pajuda. Alenas įvertina santykinius pozicijų dydžius ir, jei būtina, nusprendžia jas subalansuoti. Po kiekvieno portfelio pakeitimo jis atlieka testavimą nepalankiausiomis sąlygomis, leidžiantį įvertinti, kaip naujasis portfelis būtų atlaikęs ankstesnius rinkos scenarijus. Pozicijas ir visą portfelį Alenas keičia atsargiai – tai būtina norint išlikti esant testais nustatytai rizikai.

- *Rezultatų analizė*. Alenas turi ir antrą žurnalą, kuriame fiksuoja priimtus sprendimus, pirmiausia susitelkdamas į tuos, kurie galiausiai pasirodė blogi. Jis įsitikinęs, kad visas pagrindines jo klaidas galima suskirstyti į dvi kategorijas: (1) pernelyg konservatyvus požiūris į bendrovių įtraukimą į atsarginių zoną ar portfelį; ir (2) nesugebėjimas nustatyti temų, kurios galiausiai tampa bendrovės ar sektoriaus varomąja jėga. Paprastai Alenas nepasiduoda pernelyg dažnam sandorių sudarymui ir neatidaro vidutiniškų sandorių, todėl labiausiai nerimauja dėl praleistų galimybių. Taigi jis stebi ne tik sprendimus, vedančius prie pirkimo ar pardavimo, bet ir tuos, kurie lemia galimybės išnaudojimą arba praleidimą. Kad išsiaiškintų, ar galėjo geriau nustatyti rinkos temas, jis naudojasi ir idėjų žurnalu. Neseniai savo užrašuose pridėjo atskirą skiltį su centriniais bankais susijusiems įvykiams fiksuoti, nes pastebėjo, kad jie neįprastai veikia kai kurių akcijų paklausą. Pradėjęs daugiau dėmesio skirti centriniams bankams, jis galėjo sudaryti kelis sandorius, vienu metu pirkdamas užsienio bendrovių akcijas ir parduodamas tos pačios pramonės šakos JAV akcijas. Jis

mano, kad tokie „KS sandoriai“ [*kiekybinio skatinimo*] yra išskirtinis jo portfelio pranašumo šaltinis. Jei nestebėtų praleistų galimybių, niekada nebūtų pasukęs šia kryptimi.

Kaip matyti iš Aleno proceso, pirmiausia jis yra vadovas. Jis valdo savo laiką ir pastangas įvairiuose verslo aspektuose; vadovauja savo padėjėjui Mišai; valdo portfelį; valdo save ir savo treidingą. Jį tikrai galima vadinti idėjų fabriku: jis paima milžinišką kiekį žaliavos iš naujienų, rinkos statistikos bei pokalbių, paverčia ją produktais – idėjomis, – o tada juos paskirsto sandorių pavidalu, siekdamas pelno. Kaip automobilių gamintojai ir farmacijos bendrovės, jis užsiima tyrimais bei kūrimu – idėjų generavimu, gamyba – sandorių struktūravimu, ir platinimu – portfelio formavimu bei valdymu.

Pagrindinė išvada

Treidingas – ne tik verslas, bet ir verslo organizacija.

Nuo įprastų verslininkų Alenas skiriasi tuo, kad organizacijoje atlieka tris vaidmenis: lyderio ir vizionieriaus, vadovo bei darbuotojo. Jis nustato savo verslo kryptį. Jis valdo įvairias pelną generuojančias veiklas. Ir jis vadovauja sau pačiam, siekdamas iš savęs didžiausio produktyvumo. Tokie treideriai kaip Alenas – autonominės struktūros. Vienas pagrindinių jo treidingo sunkumų tas, kad jis reikalauja nepaprasto lankstumo, be kurio neįmanoma atlikti kelių skirtingų vaidmenų taip, kad jie vienas kitam netrukdytų.

Treiderio verslininko darbe yra ir kitas sunkumas. Automobilių gamyboje ar farmacijoje produkto gyvavimo ciklas paprastai trunka daugelį metų. Tačiau treiderių gyvavimo ciklas gerokai trumpesnis. Alenas toli gražu nėra dienos treideris, tačiau jo negalima vadinti ir ilgalaikiu investuotoju. Jei jo modeliai nerodo aiškaus kaupimo pirkimams arba paskirstymo pardavimams, jis neprekiauja. Tačiau portfelyje esančias pozicijas reikia nuolat derinti prie koreliacijų pokyčių ir kitų veiksnių. Jei treidingo verslo produktas yra idėjos, vadinasi, treideriui verslininkui naujus produktus tenka kurti beveik be sustojimo.

Be produktyvumo ir kūrybiškumo – gebėjimo naujai pažvelgti į senus dalykus – Alenas negalėtų išlaikyti pelningumo. Jei esi idėjų fabrikas, kūrybiškumas yra pagrindinis tavo procesas.

Treiderio verslininko sėkmė

Alenas – verslininkas visomis šio žodžio prasmėmis. Grįžkime prie savybių, kurias savo tyrime nustatė Leutner su kolegomis, ir pamėginkime nustatyti Aleno verslumo stiprybes:

- *Verslumo vizija*. Nors Aleno portfelis dažnai keičiasi, jį grindžia kruopščiai apgalvota filosofija ir supratimas, kas judina akcijas. Jei idėja neatitinka šios sistemos, ji į portfelį nepatenka. Aleno manymu, vizija turi sujungti tai, kas geriausia fundamentiniame ir techniniame požiūriuose. Bendrovės patrauklumo nepakanka – ir jos akcijų pirkimo sandoris turi atrodyti patrauklus. Alenas mėgsta kartoti, kad jo metodas reiškia treidingą ne tik atskiromis akcijomis, bet ir kitais valdytojais. Jei nupirktose akcijose nematyti kaupimo požymių, jis uždaro sandorį. Tas pats galioja pardavimo pozicijoms be paskirstymo požymių. Jei pagrindinė fundamentinė sandorio atidarymo priežastis neteko aktualumo, jis akcijų nesivaiko, net jei jos turi pirkėjų ar pardavėjų. Alenas mano, kad jo sėkmę paaiškina gebėjimas atidaryti palyginti nepriklausomas viena nuo kitos

pozicijas, derinant rinkos dinamiką ir fundamentinius duomenis. Ištikimybė šiai pamatinei rinkos galimybių vizijai – jo sėkmės pagrindas.

- *Verslumo kūrybiškumas*. Kaip netrukus pamatysime, kūrybiškumas priklauso nuo kombinatorinio proceso, kuriame žinomi pradiniai duomenys derinami taip, kad būtų gautas unikalus rezultatas. Ypač svarbus Aleno sėkmės aspektas – reguliarus bendravimas su talentingais kolegomis ir periodinės treidingo pertraukos, skirtos apmąstyti, kokios temos slypėjo tuose pokalbiuose. Pavyzdžiui, pasitaikydavo, kad kaupime ar paskirstyme jis pastebėdavo kokį nors modelį. Imdavosi jį tyrinėti ir galiausiai gaudavo keletą naujų idėjų savo portfeliui. Nauja informacija bei pastebėjimai padeda neužsistovėti rutinoje ir toliau kurti inovacijas.
- *Verslumo iniciatyvumas*. Alenas savęs nelaiko nei impulsiniu treideriu, nei vertės investuotoju. Jis neatidaro sandorio vien todėl, kad koks nors turtas pradėjo judėti, ir neįtraukia bendrovių į portfelį vien dėl to, kad jos nepakankamai įvertintos ar pervertintos. Jis stengiasi veikti iniciatyviai ir kuo anksčiau nustatyti nepakankamai įvertintų akcijų kaupimą arba pervertintų akcijų paskirstymą. Aleno iniciatyvumą aiškiai iliustruoja jo atsarginių zonos samprata: tai gerų idėjų, kurios dar neparodė savybių, būtinų tapti kokybišku portfelio papildymu, rezervas. Alenas nuolat papildo savo galimybių arsenalą. Pavyzdys – jo tyrinėjamas populiarių ETF apyvartoje esančių vienetų skaičius, naudojamas kaip santykinių įvairių rinkos sektorių nuotaikų matas. Iniciatyvumas reiškia, kad Alenas ne tik valdo dabartinį portfelį, bet ir nuolat kuria rytojaus portfelį.
- *Verslumo oportunizmas*. Alenas laikosi oportunistinės investavimo filosofijos: kai akcijos, kurias jis nori pirkti arba parduoti, pradeda judėti, stengiasi į tą judėjimą įšokti. Kasdien kartu su Miša jis apžvelgia naujausias žinias, paskelbtus ekonominius duomenis ir pelno ataskaitas, taip pat naujienas, dėl kurių atsarginių zona gali pasipildyti naujomis galimybėmis. Kasdien jis taip pat stebi pirkėjų ir pardavėjų aktyvumą, kad laiku pastebėtų galimo paklausos bei pasiūlos pusiausvyros poslinkio požymius. Skirtingai nuo daugelio ilgąsias ir trumpąsias pozicijas naudojančių investuotojų, Alenas neapsiriboja konkrečiais sektoriais. Jis neturi griežtų bendros ilgųjų ar trumpųjų pozicijų rizikos ribų. Jo manymu, portfelis turėtų būti geriausias šiuo metu esamų galimybių derinys. Lankstumas ir oportunizmas leido jam 2008 metų bankų krizės bei nekilnojamojo turto rinkos griūties metu turėti grynąją trumpąją poziciją, o centrinių bankų paskatinto akcijų rinkos atsigavimo metu – gana didelę ilgąją poziciją.

Lyderystę paprastai suvokiame tarpasmeniniame kontekste: įsivaizduojame vieną žmogų, vedantį kitus. Treidingo versle lyderystė dažniau pasireiškia vadovavimu sau – savivalda. Galbūt pagrindinė Aleno stiprybė yra gebėjimas remtis jį vedančia vizija, kuri padeda be galo tęsti kūrybinių inovacijų procesą ir kartu griežtai laikytis į procesus orientuoto metodo. *Jei treideris verslininkas nori pasiekti sėkmę, nepakanka sudaryti treidingo planą ir griežtai jo laikytis: būtina turėti savo viziją ir ją įgyvendinti*.

* * *

Jei žmogus nori tapti treideriu, išmokti valdyti treidingo verslą nepakanka, nes pradėti prekiauti – tas pats, kas mėginti įkurti savo startuolį. Jessica Livingston savo knygai „Kaip viskas prasidėjo“ surengė interviu su sėkmingais startuolių verslininkais. Iš jų matyti, kad nemaža verslininko sėkmės dalis priklauso nuo gebėjimo į projektą pritraukti pagrindinę entuziastingų profesionalų grupę, kuri dirbs

ir viršys įprastas darbo valandas, užtikrindama visų naujos įmonės sričių veikimą. Brandžiose organizacijose dirba daug darbuotojų, ir kiekvienas turi konkretų vaidmenį. Startuoliuose steigėjų grupė atsako už visą verslą: nuo finansavimo gavimo iki informacinės infrastruktūros kūrimo, darbuotojų samdymo, vadovavimo, santykių su tiekėjais ir platintojais kūrimo ir taip toliau. Darbuotojų gebėjimas atlikti daug užduočių ir dirbti viršvalandžius neapibrėžtos ateities sąlygomis ypač svarbus startuolio sėkmei. Norint nuosekliai dėti tokias dideles pastangas, būtinas gilus tikėjimas įmonės vizija.

Pažvelgę į sėkmingus startuolius, įskaitant aprašytuosius Livingston knygoje, pastebėsime, kad nepaprastai didelė verslininkų dalis yra serijiniai verslininkai. Retai sėkmingas verslininkas apsiriboja vienos įmonės įkūrimu. Tai logiška, jei verslininkams būdingų asmenybės bruožų tyrimų rezultatus laikome teisingais: galima sakyti, kad naujų įmonių steigimas verslininkams įaugęs į kraują. Viename įdomiame 2008 metų tyrime Gompersas ir kolegos iš Harvardo verslo mokyklos nustatė, kad verslininkams būdingas sėkmės tęstinumas. Anksčiau sėkmę pasiekę verslininkai turi gerokai didesnę tikimybę vėl jos sulaukti nei pradedantieji ar tie, kurių mėginimas buvo nesėkmingas. Tam yra kelios priežastys: nuo verslumo įgūdžių ir patirties iki to, kad sėkmė skatina dar didesnę sėkmę – tiekėjai, rizikos kapitalo investuotojai bei darbuotojai teikia pirmenybę jau sėkmę pasiekusiems verslininkams. Jei verslumo asmenybės bruožai iš tiesų koreliuoja su verslo sėkme, visiškai logiška, kad vieną kartą sėkmę pasiekę žmonės turi daugiau galimybių jos sulaukti vėlesnėse įmonėse.

Visa tai svarbu ir norintiems tapti treideriais. Jaunas žmogus, norėdamas pakartoti tokio valdytojo kaip Alenas sėkmę, gali pradėti karjerą eidamas jaunesniojo analitiko pareigas, kad perprastų šį verslą nuo pačių pagrindų. Jis gaus pradinę investiciją iš savo valdytojo, o paskui pradės didinti kapitalą. Arba gali eiti savu keliu: išstudijuoti visą medžiagą apie akcijų treidingą, kokią tik ras, ir atsidaryti asmeninę treidingo sąskaitą.

Abiem atvejais žmogus pradeda prekiauti su mąstysena, netinkama naujam verslui pradėti. Treidingą jis labiau suvokia kaip franšizę nei savo įmonę: mėgina rasti sėkmės formulę ir ją tiksliai nukopijuoti. Jam trūksta inovacijų – kūrybiškumo kibirkšties, slypinčios už verslumo vizijos. Be šios kibirkšties ir vizijos nepakanka atkaklaus tikslo siekimo, būtino kiekvienam naujos įmonės aspektui valdyti ir nuolat dirbti viršvalandžius, vienu metu atliekant daugybę užduočių.

Pagrindinė išvada

Daugelio treiderių nesėkmės priežastis – neveiksmingas treidingo verslo valdymas.

Jei paklausite įprasto treiderio, kodėl profesionalių treiderių sėkmės rodiklis toks žemas, jis papasakos apie rinkų efektyvumą ir sunkumus įveikiant pažintinius iškraipymus bei emocijas, lydinčias riziką, atlygį ir neapibrėžtumą. Iš tiesų visa tai svarbu, tačiau nereikėtų pamiršti esminio niuanso: treideriams, kurie į treidingą žiūri kaip į franšizę ir stengiasi pakartoti svetimą sėkmės formulę, trūksta verslumo vizijos, verslumo kūrybiškumo, verslumo produktyvumo ir verslumo oportunizmo – savybių, būdingų sėkmingų startuolių steigėjams. Be to, įprastas pradedantis treideris ar valdytojas dažniausiai neturi organizacijos kūrimo patirties – nėra steigęs ir valdęs savo įmonės. Tai papildomas sunkumas, su kuriuo nesusiduria serijiniai verslininkai.

Įsivaizduokite, kad turite įkurti kitokio pobūdžio įmonę – maisto prekių parduotuvę ar automobilių remonto dirbtuves, – neturėdami jokios verslo ir startuolių patirties. Iš kur žinosite, kokias licencijas

ir leidimus reikia gauti? Iš kur žinosite, kaip pasirinkti tinkamą vietą, išsiderėti palankią nuomą, rasti gerų darbuotojų, sudaryti tinkamą meniu ar paslaugų sąrašą? Iš kur žinosite, kaip paskirstyti darbuotojų pareigas ir kontroliuoti jų vykdymą? Iš kur žinosite, kaip tvarkyti pardavimų ir užsakymų apskaitą, mokėti mokesčius bei atlyginimus darbuotojams? Jei neturite patirties, tiesiog negalite žinoti, kaip padaryti, kad verslas įsibėgėtų. Net jei apskritai išmanote verslo idėjas, savarankiškai organizuoti sudėtingą įmonę bus sunku.

Treidingo verslas šiuo požiūriu niekuo nesiskiria. Grįžkite prie Aleno verslo aprašymo ir paklauskite savęs, kaip treiderio, ar turite patikimus procesus šioms užduotims atlikti:

- Apibrėžti ir palaikyti viziją, kuri suteiks kryptį jūsų rinkos galimybių paieškos procesui.
- Sistemingai rinkti informaciją – naujienas, ekonominius duomenis, fundamentinę informaciją, rinkos duomenis – tokia forma, kuri leistų ją greitai apdoroti ir tyrinėti, padedant priimti sprendimus.
- Nuolat generuoti naujas treidingo idėjas ir kurti atsarginių idėjų rinkinius, atsižvelgiant į naujausius rinkos galimybių pokyčius.
- Kurti ir naudoti veiksmingą informacinį tinklą, padedantį žinoti naujausius įvykius savo rinkose ir visoje srityje.
- Stebėti savo rezultatus, sistemingai nustatyti tobulintinas sritis ir jas gerinti.
- Kasdien veiksmingai ir produktyviai valdyti visas šias užduotis.

Prisiminkite pažįstamus treiderius – mažai tikėtina, kad visas išvardytas užduotis jie atlieka struktūruotai, kaip dera rimtam verslui. Jiems sunku ne todėl, kad tiesiog trūksta disciplinos ar planavimo, o todėl, kad jie prastai pasirengę valdyti pasaulinio lygio verslą. Jie patiria nesėkmę kaip treideriai, nes patiria nesėkmę kaip verslininkai.

Kaip matėme ankstesniame skyriuje, dažniausiai taip nutinka treideriams, kurie, likimo ironija, treidingu susidomėjo būtent todėl, kad nemėgo dirbti kitam ir kentėti įprasto darbo nuo 9 iki 17 valandos. Jie nė nenumanė, kad treidingo versle taip pat reikia dirbti viršininkui, tik tas viršininkas esi tu pats! Nuolatiniai viršvalandžiai ir varginantis daugelio užduočių atlikimas vienu metu, būdingi naujai kuriamoms įmonėms, visiškai įprasti ir sėkmingiems valdytojams. Idėja, kad galima išmokti kelias sąrankas, o paskui uždirbti per aktyvią sesiją ir mėgautis nerūpestingu gyvenimu rinkoms užsidarius, yra daugelį pradedančiųjų treiderių viliojantis idealas. Tačiau tai visiška tikros verslumo vizijos priešingybė. Šie treideriai žlunga dėl tos pačios priežasties kaip verslininkai, mėginantys naują verslą pradėti „šalia kitų darbų“: juos motyvuoja perspektyva praturtėti be pastangų, o ne pastangos, kylančios iš įkvepiančios ir uždegančios vizijos.

Treidingas ir valdymo krizė

Pamėginkime įsivaizduoti visus vaidmenis, kuriuos turite atlikti treidingo versle. Jūs – verslo savininkas. Jūsų darbas – suteikti darbuotojams kryptį ir jiems vadovauti. Kiek jų turite? Remdamiesi Aleno pavyzdžiu, galime išskirti keletą pagrindinių vaidmenų:

- Padėjėjas, stebintis naujienas, dabartinius įvykius, treidingui svarbią fundamentinę informaciją – ekonominių duomenų bei pelno ataskaitų skelbimą, su centriniais bankais susijusius įvykius, – kolegų nuomones informaciniame tinkle, dabartinį rinkos aktyvumą – kainos bei apimčių modelius ir įvairių priemonių elgseną.
- Tyrėjas, nagrinėjantis rinkos galimybes, atliekantis testus ir kuriantis naujas idėjas pagal surinktą informaciją.
- Treideris, kuris tyrimų metu gautas idėjas paverčia patrauklų pelno ir rizikos santykį turinčiais sandoriais, juos įvykdo ir vėliau valdo.
- Rizikos valdytojas, stebintis esamas rinkos sąlygas ir atskirų sandorių bei viso portfelio riziką, atsakingas už tai, kad ji būtų nedidelė, tačiau pakankama pelno tikslams pasiekti.
- Technologijų vadovas, atsakingas už reikiamų duomenų, įrangos, programų ir kitų išteklių gavimą bei visų jų atsargines kopijas ar rezervinius variantus gedimo atveju.
- Koučeris, analizuojantis asmeninę ir treidingo informaciją, vadovaujantis mokymuisi ir padedantis pasiekti didžiausią produktyvumą.

Jei tai jūsų komandos nariai – treidingo verslo darbuotojai, – jūsų darbas yra prižiūrėti kiekvieną iš jų. Turite struktūruoti jų vaidmenis, kontroliuoti produktyvumą ir derinti jų darbą, kad žinotumėte naujausius įvykius ir prekiautumėte pagal geriausias savo kategorijos idėjas. Tai rimta užduotis.

Jei jūsų treidingo verslą sudaro vienas darbuotojas – jūs patys, – turėsite atlikti visus šiuos vaidmenis, juos valdyti, derinti tarpusavyje ir kontroliuoti jų produktyvumą. Tam reikia gerokai daugiau nei disciplinos ir emocijų kontrolės: norint visus šiuos vaidmenis sujungti taip, kad jie derėtų su bendra treidingo verslo vizija bei tikslais, būtinas nuoseklus požiūris ir aukšto lygio gebėjimas atlikti daug užduočių.

Jei nuolatinį pelningumą užtikrintų vien nuoseklus ketinimų įgyvendinimas, sėkmei pakaktų gero plano ir kelių psichologinių pratimų. Tačiau jei treidingui reikia sujungti daug skirtingų sričių vaidmenų – nuo idėjų generavimo iki tyrimų ir rizikos valdymo, – *ypač svarbūs tampa organizavimo ir savivaldos įgūdžiai*. Daugumai treiderių niekada nereikėjo ugdyti tokio lygio savivaldos bei organizuotumo, kokio reikia norint vienu metu atlikti kelis sudėtingus vaidmenis ir juos derinti tarpusavyje. Nenuostabu, kad treideriai būna perkrauti ir nesusitvarko su visais būtinais procesais. Taip nutinka ne todėl, kad jiems trūksta motyvacijos ar susikaupimo, o todėl, kad jie neišsiugdė verslumo įgūdžių, reikalingų sėkmingam startuoliui įkurti.

Įsivaizduokite, kad turite savo restoraną, tačiau vienintelis darbuotojas esate jūs pats. Atsakote už visiems patiekalams reikalingų ingredientų pirkimą; esate vyriausiasis virėjas, verslo vadovas, padavėjas ir buhalteris. Valdote verslą, kasdien užtikrinate sklandų jo darbą, planuojate meniu, sekate šios srities tendencijas. Net jei žmogus visa tai pajėgtų, įvaldyti visus būtinus įgūdžius, kasdien juos derinti ir toliau tobulinti būtų nepaprastai sunku. Jei mokate pagaminti skanius pietus, tai dar nereiškia, kad galite sėkmingai dirbti restoranų versle. Jei galite sudaryti pelningą sandorį, tai dar nereiškia, kad sugebėsite sėkmingai vadovauti savo treidingo verslui.

Pagrindinė išvada

Sėkmingame treidingo versle geriausios praktikos susipina į geriausius procesus.

Ilgalaikė Aleno sėkmė tapo įmanoma todėl, kad jis paėmė geriausių praktikų rinkinį – būdus generuoti idėjas, paversti jas sandoriais, juos vykdyti ir valdyti – ir iš jų supynė geriausius procesus. Jis turi konkretų procesą informacijai rinkti iš naujienų šaltinių, rinkų ir kolegų; taip pat konkretų procesą šiai informacijai apdoroti ir idėjoms generuoti; bei kruopščiai apgalvotą procesą idėjoms įtraukti į portfelį ir tiek idėjoms, tiek portfeliui valdyti. Be to, turi nugludintus ir išplėtotus procesus savo veiklai stebėti žurnaluose – ir kaip tyrėjo bei idėjų generatoriaus, ir kaip treiderio, tas idėjas naudojančio. Alenas daugybę vaidmenų bei veiksmų sujungė į patikimų įprastų procesų rinkinį. Užduočių sąrašą, kuris atrodė bauginantis ir neįvykdomas, jis pavertė gerai sutepta verslo mašina. Kitas mūsų skyrius bus visas skirtas tokioms geriausioms praktikoms ir procesams. Tai startuolio sėkmės pagrindas.

Dažnai girdime patarimą, kad treideriai turi „laikytis savo proceso“. Jei viskas būtų taip paprasta! Treideriai turi ne vieną procesą, o daugybę, ir jie susikerta tarpusavyje. Suderinti savo veiksmus taip, kad iš jų susidarytų pakartojamas procesas, – tikras laimėjimas. Tikru verslininku treiderį paverčia gebėjimas nuosekliai koordinuoti daugelį procesų taip, kad jie atitiktų įkvepiančią startuolio viziją. Kartais nesėkmė ištinka net treiderius, turinčius puikių rinkos įžvalgų. Taip nutinka todėl, kad:

- Veiksmai, būtini treidingo sėkmei palaikyti, nėra organizuoti kaip procesas, todėl pradedami ir baigiami atsitiktinai bei nenuosekliai.
- Procesai, būtini treidingo sėkmei palaikyti, nebuvo sėkmingai sujungti tarpusavyje, todėl vienos sėkmės dalys, pavyzdžiui, idėjų generavimas, veikia gerai, o kitos, pavyzdžiui, rizikos valdymas, neveikia.

Geras verslas yra gerai organizuotas. Daugelis treiderių žlunga būtent dėl organizuotumo stokos. Jie gali turėti gerų idėjų ir sudaryti gerų sandorių, tačiau nesugeba veiksmingai sujungti daugybės vaidmenų, būtinų sėkmei šioje karjeroje. Štai naudingas pratimas: sudarykite pagrindinių vaidmenų, kuriuos turite atlikti sėkmingam treidingui, sąrašą. Po kiekvienu užrašykite konkrečius veiksmus, reikalingus tam vaidmeniui sėkmingai atlikti. Jie taps pirmosiomis jūsų treidingo verslo statybinėmis plytomis.

Dabar pažvelkite į savo tvarkaraštį. Kiek šių plytų įtraukta į kasdienę dienotvarkę?

Tikri verslai – suderinti mechanizmai. Kiekvienas FedEx ar UPS verslo aspektas aiškiai suplanuotas ir sinchronizuotas su visais kitais. Tokie prekybos centrai kaip Walmart ar Target kasdien užsako prekes, jas priima ir sandėliuoja, išdėlioja lentynose, parduoda bei palaiko tvarką savo parduotuvėse. Capella viešbučiuose visi pagrindiniai procesai išsamiai aprašyti, o darbuotojai tiksliai laikosi taisyklių, užtikrindami visų aspektų kokybės kontrolę – nuo rezervavimo ir kambarių fondo valdymo iki maisto gaminimo bei tvarkymo.

Jeigu savo kasdienėje darbotvarkėje nesuplanuojate visko, ką turite daryti, kad treidingas būtų sėkmingas, vadinasi, paliekate tai atsitiktinumui. Kaip pamatysime kitame skyriuje, vien laikytis geriausių praktikų nepakanka. Norėdami užtikrinti kokybės kontrolę, turime geriausias praktikas sujungti į geriausius procesus.

Treidingas ir kūrybiškumo krizė

Neabejoju, kad esate girdėję terminą „grupinis mąstymas“ ir matę, kaip jis pasireiškia treidingo salėse ar tarp internetu dirbančių treiderių. Manau, kad į šį klausimą galiu pažvelgti iš išskirtinės perspektyvos, nes dirbdamas treidingo koučeriu turėjau progų bendradarbiauti su daugeliu nuosavo kapitalo treidingo įmonių, bankų ir rizikos draudimo fondų. Nuolat pastebėdavau tas pačias idėjas ir tuos pačius sandorius visiškai skirtingose įmonėse, kurių treideriai tarpusavyje visai nebendravo. Kokių nors populiarių akcijų kaina šoktelėdavo esant didelėms apimtims, ir į jas iškart suplūsdavo visa minia dienos treiderių. Centrinis bankas išprovokuodavo kokį nors įvykį, ir treideriai atidarydavo vienodas valiutų ar obligacijų pozicijas. Vyraujant grupiniam mąstymui, treideriai savo įmonėms nepasiūlo išskirtinių idėjų ir sandorių, o treidingo įmonės savo investuotojams nesukuria išskirtinių rezultatų. Sprendžiant iš to, ką mačiau, koreliacijos yra stulbinamai didelės tiek atskirų treidingo įmonių viduje, tiek tarp jų.

Galbūt išlaikyti mažą koreliaciją buvo paprasčiau, kol mūsų nesujungė internetinis pasaulis. Tais laikais, kai buvo prekiaujama telefonu ir naudojantis kotiruočių juosta, sužinoti, ką daro kiti treideriai, buvo gana sunku. Tačiau dabar, turėdami pokalbių kambarius ir galimybę vienu metu realiuoju laiku gauti naujienas iš daugelio šaltinių, visi semiasi informacijos iš tos pačios duomenų bazės. Rezultatas – „perpildytos“ pozicijos, kurios tokiomis tampa daug greičiau nei anksčiau. Būtinybė uždirbti ir kontroliuoti nuostolius verčia treiderius bei valdytojus vytis tai, kas jiems atrodo trendo apsisukimas, ir skubiai uždaryti pozicijas, kai ima atrodyti, jog trendas baigėsi. Šie bandos elgsenos padariniai rinkose sukelia pjūklo formos judėjimus, gerokai apsunkinančius rizikos valdymą.

Iš pirmo žvilgsnio visa tai atrodo keista. Treideriai ir valdytojai dažniausiai yra protingi žmonės. Jie supranta, kad turi generuoti naujas idėjas. Taip pat supranta, kad jeigu jų grąža bus panaši į kolegų grąžą, investuotojai neturės priežasties didinti jiems patikimų valdyti lėšų.

Net pradedantieji treideriai žino, kad norint pasiekti sėkmę rinkose būtina turėti išskirtinį „pranašumą“. Tad kodėl daugelis treiderių, suvokdami išskirtinumo būtinybę, galiausiai tampa bandos dalimi?

Neabejotinai tam tikrą vaidmenį čia atlieka kognityviniai iškraipymai. Kai tavo kolegos uždirba iš kokios nors idėjos, ima atrodyti, kad esi vienintelis, praleidžiantis šią galimybę. Tai gali būti sunku. Galiausiai pokalbių kambariai virsta aido kameromis ir taip prisideda prie masinio „polinkio patvirtinti savo požiūrį“ iškraipymo.

Tačiau egzistuoja ir kur kas mažiau akivaizdus poveikis, pakertantis treiderių verslumui būdingą išskirtinumą.

* * *

Eilin – nuosavo kapitalo treidingo įmonės treiderė, kurios karjera tik prasidėjo. Į įmonę ją atvedė draugas, vėliau tapęs jos mentoriumi. Jis išmokė ją skaityti atskirų akcijų pavedimų srautą ir atpažinti perspektyvius „derinius“ – situacijas, kai mažų įmonių akcijomis prekiaujama neįprastai didelėmis apimtimis. Tokias akcijas įmonė laikė tinkamomis kandidatėmis „pump and dump“ scenarijui. Jomis reikėjo prekiauti taip: pirmiausia leisti joms pakilti, o tuomet, pastebėjus pirkėjų išsekimo požymių, agresyviai atidaryti pardavimo pozicijas. Antroji jos išmokta sąranka buvo pramušimo sandoris. Kaip

paaiškino mentorius, mažų įmonių akcijos kur kas rečiau patiria rinkos formavimo ir trumpalaikio algoritminio treidingo poveikį. Tai reiškia, kad jose dažniau pasitaiko tolygūs trendiniai judėjimai. Eilin ieškodavo siaurame diapazone judančių akcijų, sulaukdavo pramušimo esant didelėms apimtims ir pirkdavo per pirmąją korekciją, tikėdamasi judėjimo atsinaujinimo – taip diapazono sandoris virsdavo trendiniu.

Taikant šį treidingo stilių, didelė pasirengimo dalis atliekama specializuota atrankos programine įranga, kuri prieš rinkos atidarymą analizuoja daug akcijų, o vėliau – jų aktyvumą atidarymo metu. Toks treidingo metodas reikalauja intensyviai apdoroti informaciją realiuoju laiku, nes atrankos programinė įranga vienu metu gali pateikti kelias dešimtis akcijų, potencialiai tinkamų sandoriui.

Šių galimybių sijojimas siekiant atrinkti perspektyviausias – svarbi pasirengimo dalis. Todėl tipiška Eilin įmonės treiderių diena atrodė taip: iš pradžių – aktyvios paieškos ir atrankos etapas, vėliau – greito skalpavimo etapas. Po to vėl būdavo filtruojamos tai dienai pasirinktos akcijos, atliekama papildoma paieška ir grįžtama prie trumpalaikio treidingo. Šis treidingo stilius reikalauja ne tik greito mąstymo, bet ir gebėjimo didžiąją treidingo dienos dalį išlaikyti gana aukštą susikaupimo lygį.

Įmonės, kurioje dirbo Eilin, treideriai padėdavo vieni kitiems. Jie garsiai skelbdavo savo idėjas ir sandorius, taip pat pranešdavo apie svarbius stebimų akcijų judėjimus. Kadangi visi naudojo tą pačią atrankos programinę įrangą, identišką naudojamai kitose nuosavo kapitalo treidingo įmonėse, dažnai stebėdavo tas pačias akcijas ir tuos pačius potencialius sandorius. Keli treideriai garsėjo ypač dideliu pelningumu; daugelis kartodavo šių lyderių sandorius. Kiti prekiaudavo pagal patyrusių treiderių signalus, sekdami juos internetinėse platformose, pavyzdžiui, StockTwits ir Twitter. Daugelis stebėdavo „momo“ akcijas – tas, kurios iš pradžių stipriai impulsuodavo esant didelėms apimtims, o vėliau sulėtėdavo. Tokių akcijų simboliai nuolat minimi socialiniuose tinkluose. Kai pagrindine tema tapo Ebola, treideriai sutelkė dėmesį į vakcinas kuriančių ir apsaugos priemones gaminančių įmonių akcijas. Pagrindinė mintis buvo sekti „karštuosius“ pinigus, nes būtent ten dažniausiai vykdavo judėjimai ir atsirasdavo galimybių.

Tai buvo įtraukianti treidingo aplinka, ir Eilin joje pavyko parodyti nemažą potencialą. Tačiau praėjus keliems mėnesiams nuo jos stažuotės pradžios, įmonės treideriai netikėtai ėmė prarasti pinigus. Jie stebėjo įmonę, sulaukusią daug ažiotažo, dėl kurio jos akcijos daug dienų kilo esant didelėms apimtims. Atrodė, kad tokiam intensyviam judėjimui rimtų priežasčių nėra. Įmonė kūrė kelis produktus, tačiau iki jų pasirodymo rinkoje dar buvo toli. Atidaryti trumpąsias pardavimo pozicijas atrodė visiškai logiška. Pamatę pirmuosius išsekimo požymius, treideriai agresyviai pardavė. Akcijos ėmė leistis, tačiau vėliau stipriai atšoko. Treideriai pardavė vėl... Ir vėl... Ir vėl. Kaskart jiems pardavus, akcijos pašokdavo iki naujo maksimumo. Eilin suprato, kad kolegos pernelyg apsėsti šios idėjos, ir nusprendė susitelkti į kitas akcijas. Ji pasirinko didelės kapitalizacijos įmonę, kurios akcijų kaina sulėtėjo po didelio augimo, vykusio tuomet socialinių tinklų bendrovių akcijose tvyrojusios euforijos fone, ir agresyviai pardavė jos akcijas. Tačiau ir šios pradėjo kilti.

Pagrindinė išvada

Kai rinkos keičiasi, griežta disciplina verčia jus toliau daryti tai, kas jau yra klaidinga.

Įmonės darbuotojų frustracija augo. Daugelis keikė algoritmus ir piktinosi, kaip sunku uždirbti rinkos manipuliacijų sąlygomis. Niekas nenorėjo praleisti galimybės atidaryti ažiotažą keliančių akcijų

pardavimo pozicijų, todėl niekas šios treidingo idėjos neatsisakė. Treiderių pelningumas nuosekliai mažėjo. Mėgindami tai kompensuoti, daugelis pradėjo sudarinėti vidutiniškus sandorius, tikėdamiesi uždirbti iš kitų akcijų. Eilin buvo visiškai sutrikusi. Atrodė, kad viskas, ko ji išmoko per pastaruosius kelis mėnesius, staiga nustojo veikti. Kas gi nutiko?

* * *

Iš tiesų, kas gi nutiko? Kaip sėkmingas treidingo metodas gali staiga tapti visiškai nuostolingas?

Pasikalbėjau su Eilin ir jos mentoriumi ir išsiaiškinau du dalykus:

1. *Idėjos, pagal kurias jie prekiavo, buvo ne šiaip populiarios, o nepaprastai populiarios*. Apimtys buvo gerokai didesnės nei įprastai. Rinkoje dalyvaujant vis daugiau žmonių, didėjo ir volatilumas. Tarp treiderių populiarus patarimas „nemėgink gaudyti krentančių peilių“. Šie treideriai rinkoje stojo ne prieš krentantį peilį, o prieš aukštyn kylančią raketą. Apimtys ir volatilumas veikė prieš juos. Kadangi jie nestebėjo apimčių ir volatilumo tendencijų, o tik atsižvelgė į padidėjusį jų lygį, nesuvokė mėginantys kovoti su nepaprastai galingais trendais.
2. *Dauguma jų sandorių buvo stipriai koreliuojantys su visa akcijų rinka, pirmiausia su NASDAQ ir mažos kapitalizacijos akcijų indeksu*. Abiejuose indeksuose buvo matomas stiprus kylantis trendas ir didelis pirkėjų susidomėjimas. Galingas potvynis kėlė net menkavertes akcijas. Eilin įmonės treideriai mėgino plaukti prieš srovę.

Esant mažesniam volatilumui ir, ypač, nesant stiprių trendų, pozicijų atidarymas prieš stiprius impulsus veikė puikiai. Tačiau apimtims pašokus ir indeksuose prasidėjus stipriam trendui, geros sąrankos virto tikros nelaimės šaltiniu. Treideriams nuolat atrodė, kad akcijos sustojo ir tuoj leisis, tačiau tai tebuvo pauzė prieš dar vieną galingą judėjimą aukštyn.

Tomis retomis akimirkomis, kai treideriai nejautė frustracijos ir nesikeikė dėl rinkos manipuliacijų, dėl nuostolių jie kaltindavo prastą discipliną. Iš dalies tai buvo tiesa, ypač kalbant apie vidutiniškus sandorius, kuriuos išprovokavo pirminiai nuostoliai. Tačiau tikroji problemų priežastis buvo nesugebėjimas atpažinti rinkos pobūdžio pasikeitimo. Treideriai buvo taip užsiėmę paieška, atranka ir treidingu, kad nebeliko laiko žengti žingsnį atgal, įvertinti bendrą vaizdą ir suvokti pasikeitusias rinkos sąlygas. Jie elgėsi taip, tarsi jų sąrankos veiktų visada ir visose rinkose. Dėl šios neišsakytos prielaidos jie buvo susitelkę į treidingą, o ne į prisitaikymą.

Eilin ir jos kolegoms tai buvo ne vien treidingo krizė; tai buvo kūrybiškumo krizė. Jie visiškai pasinėrė į idėjų generavimą ir treidingą trumpuose laiko intervaluose. Tyrimų ir plėtros proceso pas juos tiesiog nebuvo. Jie priminė stagnuojantį gamintoją, kuris toliau štampuoja muilo gabalus bei kitas vartojimo prekes, nepasiūlydamas nieko naujo! Prisiminkite Aleną ir jo požiūrį į verslą. Jis daug laiko praleisdavo su talentingais kolegomis diskutuodamas apie rinkas. Taip pat nemažai laiko skirdavo plačiai rinkos duomenų bazei tvarkyti, rinkos pokyčiams stebėti ir naujoms idėjoms tikrinti. Eilin įmonėje tuo niekas neužsiėmė. Treideriai dirbo kaip sandorius štampuojantis konvejeris, o ne kaip naujus produktus kuriantis ir rinkas plečiantis verslo startuolis.

Kai iškėliau šią temą, treideriai atsakė taip, kaip ir tikėjausi: jie neturi laiko tyrimams, naujai medžiagai skaityti ir nestandartinėms, kūrybiškoms idėjoms generuoti. Jų požiūrį būtų galima išreikšti taip: „Mums mokama už gerus sandorius, o ne už tyrimus.“ Nesąžiningas treidingo koučeris

būtų su jais sutikęs, pardavęs jiems darbo su disciplina idėją ir gavęs savo honorarą. Tačiau iš tikrųjų jie gana drausmingai laikėsi savo treidingo stiliaus. Problema slypėjo jų verslo modelyje.

Jiems stigo kūrybinio proceso, kuris leistų pakeisti savo treidingo stilių taip, kad šis veiktų skirtingomis rinkos sąlygomis. Jie veikė kaip franšizė, kartodami seną sėkmės formulę, o ne kaip verslininkai.

Kūrybiškumas maitina mūsų stiprybes

Jeigu ši knyga ir turi vieną pagrindinę temą, tai mintį, kad mūsų treidingo sėkmė yra tiesiogiai proporcinga gebėjimui valdyti savo kognityvines bei asmenines stiprybes ir kūrybiškai jas panaudoti prisitaikant prie nuolat besikeičiančių rinkų. Sėkmė glūdi kūrybiškumo ir stiprybių sankirtoje. Ji atsiranda talentus ir įgūdžius taikant originaliais būdais, sukuriančiais naujas galimybes. Be kūrybiškumo esame lyg ponis, mokantis tik vieną triuką. Kūrybiškos idėjos ir įžvalgos maitina mūsų stiprybes.

Neseniai TraderFeed paskelbiau įrašą, paremtą tyrimu, kuriame aprašomos dvejos treidingo smegenys: intelektinės ir socialinės. Įraše išsakiau nuomonę, kad jos atspindi dvi potencialių stiprybių sritis.

Treideriai, turintys išlavintų intelektinių įgūdžių ir talentų, į rinkas žvelgia per duomenų, modelių ir kiekybinių ryšių prizmę.

Treideriai, turintys išlavintų socialinių įgūdžių, į rinkas žvelgia per jų dalyvių ketinimų ir elgesio prizmę. Treidinge jie laikosi ne kiekybinio, o kokybinio ir diskrecinio požiūrio. Tai esminis skirtumas: šių dviejų tipų treideriai rinkos informaciją apdoroja visiškai skirtingais būdais.

Intelektinėmis stiprybėmis grįstas treidingas pirmiausia orientuotas į prognozavimą. Tarkime, esu treideris, prekiaujantis atskiromis akcijomis. Kuriu įmonių vertinimo modelius, atsižvelgiančius į tokius veiksnius kaip pajamos, sąnaudos, rentabilumas, atskirų produktų linijų pelningumas ir kainos bei pelno santykis. Tarkime, pastebiu, kad įmonė pradeda gaminti naujos linijos produktus, kurių paklausa šiuo metu sparčiai auga. Atnaujinu savo modelius ir nustatau, kad įmonės pajamos turėtų būti kur kas didesnės, nei mano analitikai. Tuo pat metu visa rinka krinta dėl geopolitinių naujienų ir tempia įmonę žemyn. Mano modelio požiūriu, įmonė fundamentaliai nepakankamai įvertinta. Nusprendžiu pirkti jos akcijų, nes mano istorinių duomenų analizė rodo, kad ilgainiui kaina turėtų apsisukti ir pakilti iki lygio, atitinkančio tam tikrą uždirbto pelno daugiklį.

Šiame pavyzdyje laikausi analitinio treidingo proceso. Nustačiau istorinius kainos ir pajamų augimo bei jo pagreičio ryšius ir sukūriau priemones, leidžiančias prognozuoti pajamas remiantis tokiais duomenimis kaip lankomumas, vidutinė užsakymo suma ir panašiai. Mano sandoris grindžiamas prognoze, susiejančia dabartinę kainą su kaina, kuri, sprendžiant iš mano analizės, turėtų būti. Kūrybiškumas gali pagerinti šį intelektinį treidingo tipą, padėdamas atrasti naujų pradinių duomenų ir kurti originalius modelius. Pavyzdžiui, galiu peržengti įprastų prognozavimo rodiklių, tokių kaip pajamos, sąnaudos ir kiti, rinkinį ir patikrinti, ar vartotojų elgesio neveikia sezoniniai veiksniai. Galbūt švelnesnėmis žiemomis pirkėjai dažniau lankosi parduotuvėse ir daugiau perka nebūtinų prekių. Naudodamasis ilgalaikėmis orų prognozėmis, į savo modelį galiu įtraukti naują kintamąjį –

žiemos atšiaurumą – ir patikrinti jo prognozinę galią. Jeigu paaiškės, kad jis savitai prisideda prie pelno ir kainų judėjimo vertinimo, paversiu jį nuolatine savo modelio dalimi. Kūrybiškas mąstymas padeda atrasti naujų prognozavimo rodiklių, o šie savo ruožtu padeda intelektiniam treideriui įgyti pranašumą prieš tuos, kurie taiko standartinius modelius.

Socialinėmis stiprybėmis besinaudojančiam treideriui kiekybinės prognozės ne itin rūpi. Jis susitelkia į kokybinį treiderių ir investuotojų elgesio supratimą. Tarkime, matau, kad rinka tris kartus patikrino palaikymo lygį ir kiekvienas bandymas baigėsi atšokimu. Trečią kartą apimtys sumažėjo, o pirkėjų ir pardavėjų santykis, kurį vertinu pagal kylančių ir krintančių tikų santykį, buvo gana kuklus. Padarau du pastebėjimus: (1) kaina krinta, kad pritrauktų aukštesniuose laiko intervaluose veikiančių pirkėjų susidomėjimą; ir (2) jeigu pramušime tris bandymus atlaikiusį palaikymo lygį, tai paskatins parduoti treiderius, kurie pirko per ankstesnes korekcijas. Atkreipkite dėmesį: tai situacinės hipotezės. Jos nėra bendro pobūdžio ir prognozinės. Turiu daug darbo su treideriais patirties, todėl suprantu jų mąstyseną. Tikiuosi, kad palaikymo lygio pramušimas paskatins parduoti tuos treiderius, kurie prieš tai pirko naudodami didelį kreditinį petį. Jiems teks uždaryti pirkimo pozicijas, tai yra parduoti. Be to, rinkoje atsiras ir naujų pardavėjų – tų, kurie nuspręs pasinaudoti šiuo pramušimu. Atsižvelgiant į sumažėjusią pirkimų dalį per trečią atšokimą ir tikimybę, kad pramušus lygį kaina nujudės toliau, pardavimo pozicija per atšokimą su stopu už pastarųjų maksimumų atrodo neblogas sandoris rizikos ir galimo atlygio santykio požiūriu. Šiuo atveju negalima sakyti, kad mano mąstymo procesas yra analitinis ir prognozinis. Veikiau derinu dabartinės treidingo situacijos elementus su savo supratimu apie treiderių elgesį. Būdamas treideris su išlavintomis socialinėmis stiprybėmis, panašiai kaip Alenas iš ankstesnio mūsų pavyzdžio, tiesiogine prasme prekiauju kitų rinkos dalyvių elgesio tendencijomis.

Kūrybiškumas maitina socialinėmis stiprybėmis grįstą treidingą, padėdamas treideriui rasti naujų būdų suvokti ir suprasti rinkos dalyvių elgesį. Tarkime, pabendravau su daugybe didelių rizikos draudimo fondų portfelių valdytojų ir sužinojau, kad šie metai jiems buvo gana vidutiniški: daugelis sugebėjo uždirbti tik nedidelį pelną. Metų pabaigoje rinkoje susidarė kelios perpildytos pozicijos, atspindinčios bendrus lūkesčius dėl artėjančio centrinio banko sprendimo. Suprantu, kad šie valdytojai negali sau leisti paskutinėmis metų treidingo savaitėmis prarasti nedidelio metinio pelno, todėl jų jautrumas rizikai tikriausiai padidės. Centrinis bankas paskelbia naujus duomenis, tačiau šie nesukelia didelio judėjimo perpildytose pozicijose. Suprantu, kad valdytojų nusivylimas gali paskatinti masiškai uždaryti pozicijas. Skubiai atidarau pozicijas prieš bendro sutarimo sandorius, stambūs valdytojai uždaro savo pozicijas, taip pajudindami kainą, ir aš gaunu pelno. Naujai įgytas metų pabaigos pelno bei nuostolių dinamikos supratimas suteikė išskirtinę įžvalgą apie situacinius kainų judėjimo veiksnius keliose rinkose ir tapo įkvėpimo šaltiniu pelningoms treidingo idėjoms.

Pagrindinė išvada

Kūrybinis procesas pasitelkia mūsų stiprybes ir jas ugdo.

Praktiškiems treideriams, taikantiems kiekybinį metodą, kūrybiškumas padeda generuoti naujus pradinius duomenis ir taip didina prognozavimo tikslumą. Socialiniams treideriams, taikantiems kokybinį metodą, kūrybiškumas padeda kurti naujas įžvalgas ir geriau suprasti rinkos dalyvių veiksmus. Abiem atvejais kūrybiškumas maitina treiderio kognityvines stiprybes.

Žinoma, daugelis treiderių derina intelektinį ir socialinį veikimo būdus. Kartais treiderio stiprybės apima abi sritis, todėl jis gali derinti kiekybinius ir kokybinius sprendimų priėmimo aspektus. TraderFeed tinklaraščio įraše pateikiau vieno valdytojo, kuris nepaprastai gerai suprato FED, pavyzdį. Jis stebėjo rodiklius, kuriais FED nariai rėmėsi priimdami sprendimus, pavyzdžiui, ekonomikos augimą, numatomą infliaciją ir turto rezultatus. Tačiau tuo viskas nesibaigė! Jis turėjo bendravimo su buvusiais FED nariais ir iškiliais analitikais patirties, suteikusios gilų kiekvieno dabartinio centrinio banko nario mąstymo procesų supratimą. Jis atidžiai skaitydavo visus jų kalbų tekstus ir žymėdavosi bet kokius pasisakymų pokyčius. Didelis socialinis jautrumas leido gana tiksliai spręsti, ar pasikeitus rodikliams centrinis bankas imsis kokių nors aktyvių veiksmų. Dauguma analitikų taiko gana primityvius modelius, vertinančius tikimybę, kad FED padidins palūkanų normą, kuriam nors rodikliui pasiekus tam tikrą lygį. Šis sumanus valdytojas iš jų išsiskyrė tuo, kad įsivaizduodavo save centrinio banko narių vietoje ir keldavo prielaidas apie tikėtinas jų reakcijas.

Kai sprendimų priėmimo procese derinamas kiekybinis ir kokybinis supratimas, kūrybiškumas leidžia gauti tiek naujų duomenų, tiek naują požiūrį į tikėtiną rinkos dalyvių reakciją į šiuos duomenis. Man taip nutiko praėjusiais metais, kai su daugeliu treiderių aptariau jų bulių ir meškų pozicijas akcijų rinkoje. Šie pokalbiai atvėrė akis: pirkėjai ir pardavėjai treidinge dalyvavo visiškai skirtingai – kitaip žvelgė į rinkas ir dirbo skirtinguose laiko intervaluose. Tuo metu jau daug metų naudojau tokius indikatorius kaip NYSE TICK pirkėjų ir pardavėjų jėgų santykiui nustatyti. Tačiau apmąstęs pokalbius nusprendžiau pasigilinti. Atskyriau kylančius tikus nuo krintančių ir pamėginau į juos pažvelgti kaip į dvi atskiras laiko eilutes. Užuot pirkėjų ir pardavėjų kovą stebėjęs pro vienmačius akinius, išbandžiau dvimatį požiūrį: rinkoje gali būti daug pirkimų ir daug pardavimų; mažai pirkimų ir mažai pardavimų; daug pirkimų ir mažai pardavimų; mažai pirkimų ir daug pardavimų. Keturių pirkėjų ir pardavėjų aktyvumo derinių metodas pasirodė naudingas nustatant dabartinės tendencijos tęstinumo ar pasikeitimo tikimybę. Tai paskatino kurti kiekybinius modelius impulso arba grįžimo prie vidurkio tikimybei prognozuoti. Jie padėjo patobulinti kokybinio požiūrio į santykinį bulių ir meškų aktyvumą formavimo procesą. Pavyzdžiui, jeigu pastebiu, kad paskelbus silpnus ekonominius duomenis meškų aktyvumas padidėja tik nežymiai, tai tampa svarbia įžvalga, padedančia suprasti, kaip vėliau gali elgtis buliai.

Prisiminkime fizinius pratimus: tobulėjame tuomet, kai pasiekiame savo galimybių ribas. Kaip matėme ankstesniame skyriuje, proto pratimai veikia lygiai taip pat. Stiprybes ugdome naudodamiesi jomis naujais, neįprastais būdais. Kūrybiškumas lavina mūsų svarbiausius talentus, įgūdžius ir interesus. Kai nėra naujų pradinių duomenų, iš kurių kyla naujos idėjos ir sandoriai, mūsų stiprybės silpsta. O tai, ko nenaudojame, prarandame.

Kas yra kūrybinis procesas?

Kūrybinį mąstymą skatinantys veiksniai jau tirti daugybėje tyrimų. Savo knygoje „Explaining Creativity“ Sawyeris kūrybinį procesą suskirsto į šiuos etapus:

1. *Pasirengimas* – „žaliavų“ ir pastebėjimų kaupimas; idėjų bei požiūrių rinkimas.
2. *Inkubacija* – laikotarpis tarp pasirengimo ir įžvalgos, per kurį surinktos „žaliavos“ sutvarkomos ir apdorojamos.

3. *Įžvalga* – idėjos ar kitokio rezultato, suteikiančio naują supratimą arba požiūrį, sukūrimas.

4. *Patikrinimas* – įžvalgos įvertinimo ir jos išplėtojimo į naują formą procesas.

Sawyeris pažymi svarbų niuansą: „Kūrybiškumui reikia laiko, o didelė jo dalis tenka darbo procesui. Meninės raiškos priemonė yra nepaprastai svarbi kūrybinio proceso dalis. Naujos idėjos kūrėjus dažnai aplanko būtent tada, kai jie dirba su savo medžiagomis.“ Kitaip tariant, kūrybiškumas yra procesas, o ne galutinis taškas, ir šis procesas reikalauja, kad kūrėjas pasinertų į savo medžiagą. Be pakankamai rimto pasirengimo tiesiog nebus ko inkubuoti ir iš ko rastis įžvalgoms.

* * *

Neseniai aptarti intelektiniai ir socialiniai treideriai leidžia manyti, kad pasirengimas treidingui skirsis priklausomai nuo taikomo stiliaus. Rizikuodamas pernelyg supaprastinti, drįsčiau teigti, kad jis gali apimti arba informacijos analizę, arba bendravimą su kitais treideriais, arba abu dalykus. Pirmuoju atveju tikriname grafikus, naudojame įvairius modelius ir (arba) atliekame statistinius tyrimus. Pavyzdžiui, aš kasdien atnaujinu lenteles, kuriomis stebiu įvairių akcijų rinkos indeksų ir sektorių volatilumo, koreliacijų bei rinkos pločio pokyčius. Neretai keliuose sektoriuose atsiradęs modelis galiausiai tampa pagrindine visos rinkos tema, o segmentas, pirmas pasiekęs naują maksimumą ar minimumą, tampa lyderiu.

Antruoju atveju vertiname rinkos nuotaikas ir pozicionavimą stebėdami bei kalbėdamiesi su gerai informuotais rinkos dalyviais. Per šiuos pokalbius sužinome, ką treideriai šiuo metu laiko svarbiu ir ką stebi. Be to, galime pastebėti, ko šiuo metu jų akiratyje nėra. Pavyzdžiui, vienas treideris, su kuriuo dirbau, kartą atkreipė dėmesį, kad kelios besivystančios rinkos rodo nerimą keliančius ekonominio silpnumo požymius. Jį nustebino, jog to, regis, nepastebi niekas kitas. Visi buvo susitelkę į centrinius bankus ir Europos bei Jungtinių Valstijų ekonomikas. Šis ignoravimas įtikino treiderį, kad jo stebimas silpnumas gali sukelti reikšmingus trendus, kai dalyvių dėmesys pagaliau nukryps į besivystančias rinkas. Jis nuolat bendravo su kitais treideriais, ir tai padėjo aptikti nepakankamai įvertintą galimybę, o vėliau laiku pastebėti kitų rinkos dalyvių susivokimą ir papildyti pozicijas palankiais lygiais.

Kartais pasirengimo procesas apima ir duomenų analizę, ir įvairių rinkos dalyvių subjektyvių nuomonių stebėjimą. Tokiu atveju treideris gali mėginti kiekybiškai įvertinti ir išanalizuoti kitų treiderių bei investuotojų elgesio tendencijas. Geras pavyzdys – StockTwits svetainė, skaičiuojanti įvairių akcijų ir ETF paminėjimus socialiniuose tinkluose.

Tokie socialiniai indikatoriai gali papildyti tradicinius nuotaikų indikatorius, pavyzdžiui, put ir call opcionų santykį. Tokius derinius galima naudoti bulių bei meškų nuotaikų kraštutinumams ir jų apsisukimams nustatyti. Prisiminkite anksčiau aprašytą Eilin treidingo įmonėje naudotą akcijų atrankos procesą: apimčių modelių stebėjimas padėdavo analizuoti susidomėjimą įvairiomis akcijomis ir prognozuoti rinkos judėjimo tęstinumo arba apsisukimo tikimybę.

Kaip jau minėta, svarbus tiek pasirengimo gylis, tiek plotis. Galime analizuoti daugiau įvairių veiksnių ir galime išsamiau nagrinėti konkrečius veiksnius. Mano akcijų rinkos supratimas pagrįstas jos pločio analize tarp sektorių. Kai rinkoje vyksta judėjimas, noriu žinoti, ar jis pastebimas visose rinkos sudedamosiose dalyse, ar dalyvių aktyvumas nevienodas.

Nuolat atnaujinu savo požiūrį į įvairius indeksus ir sektorius. Tai padeda nustatyti momentus, kai judėjimas stiprėja arba silpsta. Tačiau kartais verta rinktis analizės gylį, o ne plotį – tai leidžia gauti naujos informacijos. Vienas treideris, su kuriuo dirbau prieš daugelį metų, sudarė pastovų klausimų sąrašą ir kas savaitę tuos klausimus užduodavo pažįstamiems rinkos formuotojams. Taip jis ne tik užsitikrino nuolatinį vertingos informacijos srautą, bet ir įgijo galimybę pagilinti savo supratimą, nes dabar galėjo stebėti, kaip laikui bėgant keičiasi rinkos formuotojų požiūriai. Išsamesnės ir standartizuotos apklausos tapo kur kas naudingesnės už anksčiau vykusius mažiau formalius pokalbius.

Nesvarbu, apie kokį pasirengimą kalbame – „gilų“, „platų“ ar mišrų, – jis veiksmingiausias tada, kai lavina mūsų protą. Daugelis treiderių prieš prasidedant treidingo dienai peržiūri grafikus. Tai galima daryti paviršutiniškai ir mechaniškai arba taip, kad gilėtų rinkų supratimas. Skirtumas slypi mūsų mąstymo intensyvume ir aktyvume. Mėgstu paįvairinti savo grafikų analizę: kartais susitelkiu į skirtingas turto klases, kartais – į konkretų sektorių. Tai padeda nustatyti, kurios temos vienu metu veikia palūkanų normas, valiutas ir akcijas, o kurios būdingos konkrečiai rinkai, pavyzdžiui, tik vienos šalies obligacijų pajamingumo kreivių plokštėjimas. Analizės įvairovė verčia mane į rinkas žvelgti skirtingai ir įdėti protinių pastangų. Turiu naudingą taisyklę: nebaigiu analizės seanso su savo lentelėmis, kol nerandu bent vienos vertos dėmesio hipotezės, pagrįstos naujausiais pastebėjimais. Ši taisyklė verčia ne tiesiog vertinti informaciją, bet daryti tai aktyviai ir konstruktyviai.

Pagrindinė išvada

Pasirengimo kokybė lemia mūsų treidingo idėjų kokybę.

Savo 2013 metų knygoje „Kūrybiškumas“ Csikszentmihalyi aprašo sėkmingam pasirengimui būtinas sąlygas. Tai intensyvus susikaupimas, trukdžių pašalinimas ir nerimo dėl rezultatų nebuvimas. Kitaip tariant, veiksmingas pasirengimas numato srauto būseną – pasinėrimą į dabarties akimirką. Šio pasinėrimo kokybė tiesiogiai veikia tikimybę, kad pasirengimas duos vaisių.

Kūrybiškumas, pabrėžia Csikszentmihalyi, yra *autotelinė veikla*: ji maloni pati savaime. Vidinė jos vertė paverčia ją kai kuo daugiau nei banaliu darbų sąrašu. Kartais pasibaigus treidingui jaučiuosi pavargęs, tačiau atsisėdęs prie savo lentelių atgyju. Analizė man primena detektyvinę istoriją: mėgstu ieškoti įkalčių ir spėlioti, kuo viskas baigsis. Pasirengimo derinimas su intelektiniu smalsumu skatina idėjų generavimą.

* * *

Viena didžiausių treiderių klaidų – nuo pasirengimo pereiti tiesiai prie treidingo. Treideriai surenka didžiulius duomenų kiekius, tada sėda prie ekranų tikėdamiesi optimaliai pasinaudoti gauta informacija. Deja, kūrybiškumas taip neveikia. Po gilaus ir plataus informacijos nagrinėjimo turi eiti inkubacijos laikotarpis. Be jo negalėsime iš gautų „žaliavų“ išgauti maksimumo.

Sawyeris pažymi, kad kūrybiški žmonės linkę vienu metu užsiimti keliomis veiklomis: jie dažnai lygiagrečiai dirba su keliais projektais. „Kol jų sąmonė susitelkusi į vieną projektą, – aiškina jis, – kiti yra inkubacijos procese. Regis, pasąmonė pajėgi lygiagrečiai inkubuoti daugybę projektų, priešingai nei sąmonė, kuri vienu metu gali susitelkti tik į vieną dalyką.“ Jo požiūriu, kūrybiškumas yra dvejopas procesas: padidėjusį dėmesį ir kryptingą susikaupimą keičia automatinis, nesąmoningas procesas,

vykstantis tuomet, kai atlaisviname savo mąstymo gniaužtus. Kūrybinių profesijų atstovai žino, kad geriausios įžvalgos dažnai ateina tada, kai jie nesusitelkę į problemas. Kartais tai nutinka vaikščiojant, atliekant kasdienes užduotis ar užsiimant kitais dalykais. Atrodo, kad vidinis pasirengimo metu gautos informacijos apdorojimas, jungimas ir pertvarkymas vyksta fone.

Sawyeris pateikia kelis tyrimus, parodžiusius kūrybiškumo inkubacijos poveikį. Viename jų tiriamųjų paprašyta išspręsti tris sudėtingus kryžiažodžius. Per pirmąjį bandymą kiekvienam skirta po šešias minutes. Per antrąjį tiriamieji buvo pertraukiami – jiems teko dirbti dviem etapais po tris minutes. Per trečiąjį visiems kryžiažodžiams skirta 18 minučių, todėl jie galėjo savo nuožiūra pereiti nuo vieno prie kito. Pastaruoju atveju tiriamieji pasiekė geriausią rezultatą. Dėmesio perjungimas sudarė sąlygas inkubacijos etapui ir gerokai padidino jų produktyvumą.

Kas tiksliai vyksta inkubacijos etape? Mokslininkai dar nepriėjo bendros nuomonės. Pagal vieną teoriją – aktyvacijos sklidimo teoriją – inkubacijos laikotarpiu apdorojami signalai sužadina asociacijas, skatinančias pasirengimo etape įsisavintos informacijos apdorojimą. Pavyzdžiui, išsamiai ištiriu akcijų rinkos duomenis, nustatau atskirų jos segmentų stiprumą ir silpnumą, o tada einu pabėgioti. Bėgant mano mintys pradeda krypti į kitas rinkas... Ir prisimenu, kad obligacijose neseniai vyko neįprastai stiprus judėjimas aukštyn. Netikėtai kyla mintis, jog čia gali būti ryšys: augantys akcijų pardavimai ir obligacijų pirkimai yra investuotojų taikomo apsauginio rizikos vengimo proceso „risk-off“ dalis. Ši idėja paskatina pažvelgti į šių turto klasių koreliacijas ir patikrinti, ar jų nepapildo kitos tokios pat koreliacijos.

Šiuo atveju inkubacijos laikotarpiu susitelkimas į informaciją susilpnėja, todėl galima atsitraukti ir už medžių pamatyti mišką. Pavyzdžiui, stebėdamas rinką realiuoju laiku, tiką po tiko, pastebiu, kad pavedimų srautas signalizuoja didėjantį pirkėjų susidomėjimą. Tuomet žengiu žingsnį atgal, nustoju stebėti pavedimų srautą, pailsiu nuo rinkos... Atsilaisvinęs dėmesys nukrypsta į ilgalaikius veiksnius ir svarstymus, kaip šiandienos aktyvumas dera su platesnio masto modeliais. Toks suvokimo poslinkis leidžia paimti pasirengimo etape gautas „žaliavas“ ir sudėti iš jų ką nors naujo.

Zabelina ir Robinsonas šia tema atliko tyrimą ir nustatė, kad kūrybiški asmenys pasižymi lanksčia kognityvine kontrole. Veikdamas vienu kognityviniu režimu – pasirengimo – kūrėjas sutelkia dėmesį ir nuosekliai apdoroja informaciją, giliai įsisavindamas jos dalis vieną po kitos. Veikdamas kitu kognityviniu režimu – inkubacijos – kūrėjas išsklaido dėmesį ir informaciją apdoroja lygiagrečiai, sujungdamas jos dalis. Galima sakyti, kad pasirengimas yra kruopšti analizė, o inkubacija – bendroji sintezė. Vienu režimu ieškome dėlionės detalių, kitu jas sujungiame. Tam reikia nepaprasto mąstymo lankstumo.

Jeigu nuo pasirengimo iškart peršokame prie treidingo, atliekame analizę be sintezės. Mūsų žinioje lieka krūva padrikų dėlionės detalių, nesujungtų į prasmingus derinius. Tai vienas pavyzdžių, kaip atkaklus darbas gali trukdyti dirbti protingai. Labai motyvuotas treideris verčia save vis analizuoti, o paskui vis prekiauti... Jis neatsitraukia nuo rinkų, nepaleidžia inkubacijos ir naujų požiūrių generavimo proceso. Kompulsyviai dirbantiems žmonėms tokie veiksmai atrodo tinginystė. Vis dėlto, sprendžiant iš to, ką žinome apie kūrybinį procesą, *pertraukos yra esminė veiksmingo kūrybinio darbo dalis*.

Ar galime išmokti geriau inkubuoti informaciją? Savo 2013 metų knygoje „Zigzagas“ Sawyeris rašo, kad žaidimai yra galingas įsisavintos informacijos apdorojimo stimulas. Žaisdami susilpniname kognityvinę kontrolę, ir mūsų protas tampa atviresnis. Kaip pažymi Sawyeris, visai tikėtina, kad tokia veikla kaip žaidimai ir pasivaikščiojimai skatina inkubaciją vien todėl, kad atitraukia mintis nuo sprendžiamų problemų ir taip leidžia apdoroti gautą informaciją. Chrysikou su kolegomis atliko įspūdingą tyrimą: silpnomis elektros srovėmis jie mėgino stimuliuoti tiriamųjų kaktinę smegenų žievę, kol šie atliko kūrybinę užduotį – išradinėjo neįprastus įprastų įrankių panaudojimo būdus. Dešiniojo pusrutulio stimuliavimas kūrybiškumo nepaveikė. Tačiau kairiojo stimuliavimas leido gerokai padidinti kūrybiškų idėjų skaičių. Kairiojo pusrutulio, atsakingo už verbalinius ir loginius procesus, slopinimas elektros srove skatino kūrybiškumą. Galima sakyti, kad transkranijinė stimuliacija primetė smegenims inkubacijos procesą, slopindama įprastus analitinius mąstymo procesus.

Kokia praktinė to prasmė? Per daug mąstant galima prarasti kūrybiškumą. Regis, naujų požiūrių generavimą skatina griežtumo ir laisvės derinys – intensyvi analizė giliai pasineriant į temą ir sintezė atviro proto būsenoje.

* * *

Neretai inkubacijos rezultatas būna „aha!“ akimirka – įžvalgos momentas. Galbūt dėl buvimo atviro proto būsenoje kūrybinę įžvalgą patiriame kaip iš šalies į galvą atėjusią mintį; jos atėjimas nėra mūsų pastangų vaisius. Vienas mėgstamiausių mano užsiėmimų savaitgalio rytais – klausytis muzikos, kartu analizuoti lenteles ir mąstyti apie ateinančią savaitę. Muzika yra mano žaidimo atitikmuo; ji pakelia nuotaiką ir padeda išlaikyti proto lankstumą. Neseniai analizuodamas vieną lentelę pastebėjau, kad per pastarąsias penkias dienas mažiau nei pusė S&P 500 indekso akcijų užsidarydavo virš savo trijų dienų slankiojo vidurkio. Įdomu tai, kad duomenis vedžiau visą savaitę, tačiau šį modelį pastebėjau tik įjungęs muziką ir „žengęs žingsnį atgal“. Vos jį aptikau, intuicija leido suprasti: tai svarbu. Greitai peržiūrėjau istorinius duomenis ir nustatiau, kad per pastaruosius aštuonerius metus šis modelis pasirodė 27 kartus. Dvidešimt iš šių 27 atvejų kainos per dvi dienas reikšmingai pašokdavo. Buvo akivaizdu: po plataus masto silpnumo savaitės besivaikant krintančio trendo didelio pranašumo jau nebeliko.

Šis pavyzdys kelia įdomų klausimą: mano procesas yra kiekybinis ar kokybinis? Loginis ar intuityvus? Sakyčiau, iš esmės jis kūrybinis, intuityvus ir orientuotas į modelių atpažinimą. Be to, atpažinti galima dirbant tiek su kiekybiniais, tiek su kokybiniais duomenimis; esmė ta, kad seną informaciją jungiame naujais būdais. Įžvalga mane aplankė dėl suvokimo poslinkio. Savaitės eigoje atnaujindamas lentelę, rinkos pločio duomenis vertinau atskirai. Tačiau atsitraukęs ir įjungęs muziką į duomenų atkarpą pažvelgiau kaip į visumą. Turiu pakankamai patirties su nuoseklaus, tvaraus stiprumo ar silpnumo laikotarpiais, kad intuityviai suprasčiau, ar mano stebimas modelis yra vertingas.

Pagrindinė išvada

Įžvalga – suvokimo poslinkio padarinys.

Kaip savo knygoje „Kūrybiškumo iškodavimas“ aiškina Michalko, „kūrybiškumas atsiranda su suvokimu susijusioje mąstymo fazėje... informacijos jungimas naujais būdais lavina jūsų suvokimo

gebėjimą sukurti ką nors originalaus“. Jis pateikia da Vinčio pavyzdį: šis paėmė gražiausių rastų veidų bruožus, juos jungė ir pertvarkė, kol sukūrė Moną Lizą. Tikimybė rasti „tinkamą“ modelį didžiausia būtent jungiant ir pertvarkant. Teisingumo pojūtis atsiranda tada, kai mūsų stebimas modelis atitinka anksčiau sutiktus modelius. Be pasirengimo laikotarpiais sukauptos atitinkamų įvykių duomenų bazės tinkami deriniai negali ateiti per intuiciją.

Savo knygoje „Creativity in Science“ [*„Kūrybiškumas moksle“*] Deanas Keithas Simontonas teigia, kad kūrybinis procesas remiasi tikimybėmis ir logika. Jis cituoja Einsteiną, produktyvų mąstymą vadinusį „kombinatoriniu žaidimu“, ir pažymi, kad mokslininkams visiškai natūralu tyrinėti daug įvairių derinių, kurių dauguma niekur neveda.

Tačiau ilgainiui atsiranda vienas ar du deriniai, sukeliantys „aha!“ – suvokimo – akimirką. Pasak Simontono, didieji mokslininkai yra ne tie žmonės, kuriuos nuolat aplanko kūrybiškos idėjos, o tie, kurie išnagrinėja tiek daug kūrybiškų derinių, kad tiesiog nebegali neatrasti tų, kurie suteiks iš tiesų originalią įžvalgą. Šiuo požiūriu geriausias kelias į „aha!“ akimirkas – stengtis į daugybę skirtingų dalykų žvelgti daugybe skirtingų būdų, tai yra žaisti idėjomis ir jų suvokimo variantais. Jeigu manytume, kad tik 1 % derinių suteikia naujos informacijos, išeitų, kad 1 000 derinių išnagrinėjęs treideris sukurs daugiau išskirtinių, įžvalgių idėjų nei treideris, išnagrinėjęs vos kelis derinius.

Kasdien bent valandą skiriu savo lentelėms atnaujinti. Jose yra dešimtys lapų, ir kiekviename stebimi skirtingi rinkos duomenys. Pavyzdžiui, viename jų seku NYSE biržos akcijas, kurios duoda pirkimo ir pardavimo signalus pagal įvairius techninius indikatorius, tokius kaip Bolingerio juostos. Pradėjau juos stebėti, kai kilo mintis, kad į šiuos indikatorius galima žiūrėti kaip į būdą nustatyti impulsą ir pagreitį. Jeigu tai iš tiesų veikia, pagalvojau, prieš rinkos apsisukimo taškus pirkimo ir pardavimo signalų visumoje turėtų būti matomi pokyčiai. Ši sistema pasirodė išties naudinga... Tačiau dėl netikėtos priežasties.

Skirtingi indikatoriai turi skirtingas impulso trajektorijas, todėl galima subtiliai analizuoti pirkėjų ir pardavėjų pusiausvyros pokyčius. Šie modeliai man tapo akivaizdūs tik praėjus kuriam laikui nuo pasinėrimo į duomenis.

Tikroji „aha!“ akimirka mane ištiko peržiūrint rinkos pločio duomenis svetainėje, stebinčioje, kokia įvairių indeksų akcijų dalis yra virš savo 3, 5, 10, 20, 50, 100 ir 200 dienų slankiųjų vidurkių. Šiuos duomenis rinkau gana ilgai. Staiga nušvito mintis, kad jų visumą galima pavaizduoti kaip impulso kreivių rinkinį. Egzistuoja obligacijų pajamingumo kreivės – jų forma atspindi pinigų politikos sąlygas. Analogiškai galima sudaryti impulso kreivę, kurios skirtingi laiko intervalai atspindėtų bendrą rinkos stiprumo ar silpnumo vaizdą. Pavyzdžiui, rašant šias eilutes trumpuose laiko intervaluose matoma stati impulso kreivė, besileidžianti į perpardavimo zoną, o aukštesniuose intervaluose ji atrodo gana stipri. Anksčiau po to paprastai prasidėdavo ralis, nes tokia kreivių konfigūracija dažniausiai reiškia korekciją kylančiame trende. Priešinga situacija – kai trumpuose laiko intervaluose kreivė pakyla į perpirkimo zoną, o 100 ir 200 dienų laikotarpių kreivės yra gerokai žemiau 50 % ribos. Kreivių reikšmės keičiasi kasdien. Stebėdami jų judėjimą galime analizuoti rinkos stiprumą ir silpnumą skirtinguose laiko intervaluose. Kartu reikia vertinti ne tik impulso kreivės formą, bet ir jos judėjimą, susidarantį dėl kasdienių pokyčių.

Kartais, norint patirti „aha!“ akimirką, reikia į pasaulį pažvelgti kito žmogaus akimis. Bendravimas su kitais treideriais apie rinkas arba konsultacijos su ekonomistais ir tyrėjais gali padėti atpažinti plataus masto modelį. Pavyzdžiui, žaliavų rinkos treideriai gali pastebėti ankstyvus plataus masto silpnumo požymius. Apie tai jie gali pranešti makroekonominį metodą taikantiems portfelių valdytojams, o šie iškels prielaidą apie galimą žaliavinių valiutų silpnėjimą ateityje ir iš to kilsiančius centrinių bankų veiksmus. Labai dažnai pakanka vos vienos papildomos dėlionės detalės, kad treideris suvoktų bendrą vaizdą. Tarsi užsidegtų lemputė: pasaulis staiga tampa suprantamas.

Intelektinė izoliacija – vienas didžiausių sėkmingo treidingo priešų. Nauja informacija, nauji pokalbiai, nauji požiūriai – visa tai plytos, iš kurių statoma kūrybinė įžvalga. Jeigu dirbate vienas, be perstojo spoksodamas į ekranus, labai tikėtina, kad vienas pagrindinių sunkumų, su kuriais galite susidurti treidinge, yra dėl kūrybiškumo stokos prarastas platesnis vaizdas.

* * *

Kūrybiškumo procesas nesibaigia gavus įžvalgą. Suformavus naują požiūrį būtina įsitikinti jo verte, išbandant jį tikromis sąlygomis. Tai, kad kokia nors idėja mums padarė įspūdį, dar nereiškia, jog ji iš tiesų naudinga. Todėl į kūrybines įžvalgas verta žvelgti kaip į perspektyvias hipotezes, kurias reikia patvirtinti.

Trumpam grįžkime prie įžvalgų, kurias gavau nagrinėdamas savo rinkos duomenų lenteles. Neretai pastebėdavau kokį nors modelį, kuris man atrodydavo svarbus. Pavyzdžiui, renku duomenis apie pirkimų ir pardavimų pusiausvyros pokyčius akcijų rinkoje, analizuodamas atskirų akcijų kylančius ir krintančius tikus, ir kartą pastebėjau tokį modelį: gerokai išaugus kylančių tikų skaičiui, po to sekdavo ne atšokimas iš perpardavimo būsenos, o tolesnis akcijų stiprėjimas. Kadangi duomenys jau buvo sutvarkyti lentelėje, pasinaudojau Excel rikiavimo funkcija, kad atskirčiau situacijas, kai kylančių tikų skaičius padidėdavo neįprastai smarkiai. Ir iš tiesų paaiškėjo, kad po to paprastai seka teigiamas kylantis impulsas. Patikrinimo procesas suteikė pasitikėjimo savo idėja, bet ne vien tai – jis padėjo suprasti ir rezultatų kintamumą. Pavyzdžiui, nustatiau, kad smarkus kylančių tikų skaičiaus augimas perparduotoje rinkoje duoda kitokius rezultatus nei toks pats augimas rinkoje, kuri jau kurį laiką rodo tvaraus stiprumo požymius. Patikrinimas leido ne tik patvirtinti įžvalgą, bet ir pagilinti supratimą.

Pernelyg dažnai gavę kūrybinę įžvalgą treideriai nepagalvoja apie patikrinimo proceso struktūrą. Jie tiesiog mano, kad įžvalga pasiteisins, vien todėl, kad taip jaučia. Atsižvelgiant į mūsų polinkį patirti kognityvinius iškraipymus, įskaitant akląją šališkumo dėmę, tai pavojinga. Treideris gali įtikinti save, jog kokį nors modelį galima pritaikyti bulių ar meškų kryptimi, tačiau ar tai bus tikra kūrybinė įžvalga? Jeigu treideris iš tiesų nepasinėrė į kainos bei apimčių duomenis ir po to neperėjo pastebėjimų inkubacijos laikotarpio, su modeliu siejami pojūčiai gali būti tik naujumo efektas – mėginimas ekstrapoliuoti kainos judėjimą pagal tai, kas rinkoje vyksta pastaruoju metu. Patikrinimo procesas leidžia nustatyti, ar nauja idėja turi tikro potencialo.

Patikrinimas ne visada įgauna testavimo pagal istorinius duomenis formą. Kartais jis vyksta laikui bėgant, kaupiant pastebėjimus, kurie mūsų įžvalgą patvirtina arba paneigia. Pavyzdžiui, jeigu silpnuose žaliavų rinkos duomenyse įžvelgiame platų pasaulinės ekonomikos pažeidžiamumo

modelį, galime pradėti stebėti centrinio banko pareiškimus – ar jis išsakys susirūpinimą ekonominėmis sąlygomis?..

Taip pat galime pradėti stebėti skelbiamus ekonominius duomenis – ar jie atitinka mūsų lūkesčius? Papildomi svarbūs duomenys ne visada įrodo hipotezę, tačiau gali įtikinti įžvalgos perspektyvumu ir paskatinti toliau ją plėtoti. Nusistatę, ką turėtume pamatyti, jeigu mūsų idėja teisinga, užtikrinsime tinkamą jos patvirtinimą ir sumažinsime patvirtinimo šališkumo tikimybę.

* * *

Paulas – vienas sėkmingiausių portfelių valdytojų, su kuriais man teko garbė dirbti. Jis daugelį metų išlaiko stabilų pelningumą. Nors treidinge taiko gana paprastą strategiją, nuolat ją tobulina.

Vienas pirmųjų mano pastebėjimų dirbant su Paulu buvo tas, kad jis taip pat yra vienas įdomiausių žmonių, kokius gyvenime esu sutikęs. Jis skaitė neįprastą ir labai įdomią literatūrą, nuolat leisdavosi į išskirtines keliones, pažinojo nuostabių žmonių. Su Paulu daug kartų kalbėjomės, bet negaliu prisiminti nė vieno nuobodaus pokalbio.

Ilgainiui supratau: Paulas kūrybiškumą pavertė gyvenimo būdu. Beveik kiekvieną sritį jis pasitikdavo smalsiai. Užsiimdavo tik tuo, kas jį savitai stimuliuodavo. Jo treidingas niekada nepasendavo – jis paprasčiausiai to neleisdavo. Kūrybiškumas buvo įspaustas į patį jo požiūrį į gyvenimą. Įprotis ieškoti naujų rinkos krypčių tapo antrąja jo prigimtimi. Jo sėkmė buvo glaudžiai susijusi su kūrybiškumu: rinkos jam buvo kūrybinė žaidimų aikštelė.

Uždavinių paieška kaip atsakymų paieškos dalis

Antrajame, 2012 metų savo knygos „Explaining Creativity“ leidime Sawyeris aprašo aštuonis kūrybinio proceso žingsnius:

1. *Uždavinio paieška*. Dėmesio sutelkimas į perspektyvų klausimą.

2. *Žinių įgijimas*. Kuo išsamesnis pasirinkto uždavinio išnagrinėjimas.

3. *Susijusios informacijos rinkimas*. Naujos informacijos apie uždavinį gavimas.

4. *Inkubacija*. Atsitraukimas nuo problemos sprendimo, kad būtų apdorota informacija.

5. *Idėjų generavimas*. Žinių ir patirties panaudojimas naujoms idėjoms gauti.

6. *Idėjų jungimas*. Idėjų sujungimas siekiant įžvalgos.

7. *Idėjų atranka*. Idėjų vertinimas ir analizė.

8. *Idėjų išorinė išraiška*. Praktinis idėjų įgyvendinimas, jų pavertimas galutiniais produktais.

Sawyerio pozicija apima tris svarbius dalykus, kuriuos supranta nedaugelis:

1. *Kūrybiškumas gali pasireikšti tik surinkus informaciją ir atlikus išsamius tyrimus*. Norint prieiti prie naujų idėjų, pirmiausia reikia surinkti jau turimus pastebėjimus ir iš jų sukurti patikimą pagrindą.

2. *Kūrybiškumas prasideda nuo perspektyvių uždavinių paieškos*. Norint rasti originalių atsakymų, pirmiausia reikia užduoti tinkamus klausimus.

3. *Gavus įžvalgą paprastai prasideda ilgas jos praktinio įgyvendinimo procesas, per kurį kūrybinė idėja įgyja formą*. Pavyzdžiui, originali idėja gali lemti prastą sandorį, jeigu jos išraiškos ir įvykdymo būdas nepasižymi palankiu atlygio bei rizikos santykiu.

Treideriai dažniausiai yra praktiški žmonės, kuriems rūpi, ką ir kada jie daro rinkose. Galima sakyti, kad jie iš prigimties linkę ieškoti atsakymų. Tačiau orientacija į atsakymus turi trūkumą: kartais treideriai neskiria sau pakankamai laiko klausimams suformuluoti. Sawyeris pažymi, kad daugelis tikrojo pasaulio problemų yra prastai apibrėžtos: jos miglotos ir reikalauja patikslinimo. Neturėtume gailėti laiko uždaviniams, kuriuos mėginame išspręsti, išgryninti – šios sąnaudos atsipirks originaliais ir naudingais sprendimais.

Dirbdamas Čikagoje įgijau nuostabios patirties: galėjau stebėti, kaip algoritminis rinkos formavimas išstumia tradicinę veiklą biržos duobėse. Tai mane įtikino, kad aukšto dažnio duomenys yra raktas į rinkos stiprumo ir silpnumo supratimą. Tačiau tai tebuvo prielaida, kurią reikėjo patikrinti. Turėjau susidaryti aiškesnį ir išsamesnį aukšto dažnio treidingo pasaulio vaizdą, kad galėčiau sutelkti dėmesį į svarbiausias sąvokas. Tai nukreipė mane nuo rinkos gylio analizės duomenų prie įvykdytų sandorių duomenų, kaip ir rinkos delta pagrįstame metode.

Kadangi aukšto dažnio treidingas manęs nedomino, mano dėmesys natūraliai nukrypo į ilgesnius laiko intervalus, ir ėmiausi agreguoti sandorių duomenis. Klausimas, į kurį mėginau atsakyti, skambėjo taip: ar aukšto dažnio duomenys, sukaupti per valandas, dienas ar net savaites, turi vertės prognozuojant būsimus kainų judėjimus? Norėdamas gauti reikšmingų įžvalgų, pirmiausia turėjau suformuluoti uždavinį, su kuriuo dirbsiu – be abejonės, perspektyviems atsakymams reikia tinkamai užduotų perspektyvių klausimų.

Savo knygoje Sawyeris pateikia 2013 metų Csikszentmihalyi tyrimą, kurio objektas buvo dailininkai ir jų požiūris į tapybos objektų pasirinkimą. Jis išdėliojo prieš tiriamuosius daugybę įvairių daiktų, paprašė išsirinkti patinkančius, sustatyti juos savo nuožiūra, o tada nupiešti gauto natiurmorto eskizą. Dailininkai pasidalijo į dvi grupes: vieni greitai išsirinkdavo daiktus ir didžiąją skirto laiko dalį piešdavo, kiti daugiau laiko skirdavo objektams pasirinkti ir išdėstyti. Pradėję piešti, jie sustodavo, pakeisdavo kompoziciją ir pradėdavo iš naujo. Galutiniam eskizui jiems prireikdavo vos kelių minučių; daugiau dėmesio jie skirdavo ne pačiam piešiniui, o tam, ką būtent piešia.

Csikszentmihalyi paprašė kelių dailės profesorių įvertinti eskizų kūrybiškumą. Grupės, didžiąją laiko dalį skyrusios piešinio objektui suformuoti, kūrybiškumas buvo įvertintas gerokai aukščiau nei grupės, pasirinkusios susitelkti į piešimo procesą. Po penkerių metų atliktas pakartotinis tyrimas, kuriame dalyvavo pirmojo bandymo dailininkai. Jis parodė, kad į kompozicijos formavimą susitelkę žmonės turi daugiau galimybių sėkmingai siekti dailininko karjeros nei tie, kurie daugiau laiko skiria pačiam piešimui. Pastangos, įdėtos formuluojant gerą meninį uždavinį, atsiperka kūrybiškesniais rezultatais.

Pagrindinė išvada

Patirties kaupimas ne visada didina kompetenciją; „prekiauti daugiau“ nebūtinai padeda „prekiauti geriau“.

Daugelis treiderių elgiasi kaip tie dailininkai, kurie griebdavosi pirmos pasitaikiusios idėjos ir susitelkdavo į piešinį. Didžiąją savo pastangų dalį jie skiria sandoriams atidaryti ir valdyti, nors turėtų susitelkti į tai, kuo ir kada prekiauja. Todėl kūrybinių rinkos įžvalgų jie gauna kur kas rečiau nei treideriai, akcentuojantys informacijos tvarkymą ir daugkartinį pertvarkymą prieš atidarant sandorius. Mano patirtis rodo, kad sėkmingi treideriai ir valdytojai primena kūrybiškus Csikszentmihalyi tyrimo dailininkus: geroms treidingo idėjoms generuoti jie skiria daugiau laiko nei pačiam treidingui.

Barberis, Lee, Liu ir Odeanas ištyrė 360 000 dienos treiderių grąžą per penkiolikos metų laikotarpį. Jie nustatė, kad tik 13 % treiderių bent kartą pavyko gauti pelno atskaičius komisinius. Ilgametės sėkmės pasiekė vos 0,13 %. Mažiau nei 1 000 iš 360 000 treiderių išliko pelningi atskaičius sąnaudas ir komisinius. Tyrėjai padarė išvadą, kad nors sėkmingas dienos treidingas iš tiesų egzistuoja, tai nepaprastai retas reiškinys. Esu įsitikinęs, kad stulbinamai mažą ilgalaikės sėkmės procentą tarp dienos treiderių paaiškina jų verslo modelis: jame treidingas skatinamas daug labiau nei kūrybiškas idėjų generavimas. Įsivaizduokite dailės mokyklą, kurioje studentai mokomi piešti vieną eskizą po kito, neskirdami laiko kompozicijai, spalvai, šešėliams ir įvairioms meninės raiškos priemonėms studijuoti. Geras sandoris yra geros idėjos padarinys. Ignoruodami idėjų generavimo procesą nuskurdiname savo treidingo procesą, o rezultatai būna nuspėjamai slogūs.

Ar įmanoma tapti kūrybiškesniam?

Sprendžiant iš šiuo metu turimų tyrimų rezultatų, kūrybiškumas nėra koks nors mistinis talentas, su kuriuo galima tik gimti. Veikiau kūrybiškumas glūdi gilaus pasinėrimo į sritį, didelės tos srities patirties ir kompetencijos bei kognityvinio lankstumo, leidžiančio į sritį pažvelgti iš skirtingų perspektyvų, sankirtoje. Daugelį metų gyvenau su katėmis ir išmokau suprasti jų „bendravimo“ būdus. Viena mūsų katė ypač išranki maistui. Stebėdamas jos kūno kalbą šėrimo metu, sugalvojau maistą patiekti kaip „troškinį“: pirmiausia į dubenėlį įdedu maistingo pašaro, o tada užpilu jį „padažu“ iš jos mėgstamiausio drėgno pašaro. Dėl to ji visada noriai puola ėsti ir suėda viską iki paskutinio trupinio. Be daugelio bendro gyvenimo patirties metų niekada nebūčiau sugalvojęs taip originaliai patiekti maistą. Jeigu netikėtai tektų globoti, tarkime, išrankią papūgą, būčiau visiškai pasimetęs. Viena vertus, galiu būti gana kūrybiškas žmogus, kita vertus, tiesiog neturiu atitinkamos patirties pagrindo.

Tai reiškia, *kad geriausias būdas padidinti savo kūrybiškumą – praplėsti savo žinias*. Pasinerkite į įvairių rinkų ir jų tarpusavio ryšių tyrinėjimą, į su rinkomis susijusius duomenis, į rinkų tyrimus. Taip gausite daugiau medžiagos jungti ir pertvarkyti.

Šiuo požiūriu ypač įdomus kūrybiškumas moksle: sėkmingi mokslininkai daug laiko skiria tyrimų publikacijoms skaityti. Tai padeda ne tik žinoti naujausius savo srities atradimus, bet ir geriau atpažinti uždavinius, kuriuos verta mėginti išspręsti. Geri tyrimai kelia naujus klausimus; skirtingų sričių publikacijų lyginimas suteikia idėjų naujiems perspektyviems tyrimams.

Savo knygoje „Creativity in Science“ Simontonas pažymi, kad kūrybiški mokslininkai ne tiesiog pereina nuo vienos temos prie kitos. „Paprastai daugumą jų darbų, – aiškina jis, – persmelkia pagrindinis temų, požiūrių, klausimų ar metaforų rinkinys.“ Tai reiškia, kad kūrybiški mokslininkai

taiko ir „gilų“, ir „platų“ metodą. Simontonas pateikia daug tyrimų, rodančių, kad kūrybiški mokslininkai dažnai vykdo plačias tyrimų programas ir lygiagrečiai plėtoja daugybę projektų. Tai sudaro sąlygas netikėtai projektų sąveikai, leidžiančiai jiems praturtinti vienas kitą. Jeigu kūrybiškumas iš esmės yra kombinatorinis procesas, platesni tyrimai turėtų didinti kūrybinį produktyvumą.

Vienas treideris, su kuriuo neseniai dirbau, išanalizavo savo treidingo rezultatus ir nustatė, kad porinis treidingas – vienų akcijų ar ETF pardavimas kartu perkant kitus – jam sekasi kur kas geriau nei įprastas. Tam galėjo būti kelios priežastys, pavyzdžiui, poriniame treidinge jis taikė kiekybinį metodą su griežtomis taisyklėmis. Be to, bendra porinio treidingo rizika buvo mažesnė nei įprasto, todėl jis galėjo ilgiau laikyti sandorius. Prekiaudamas poromis jis dažniau papildydavo prieš jį judančias pozicijas, kainoms tampant vis palankesnėms.

O sudarydamas kryptinius sandorius jis dažnai turėdavo skubiai uždaryti prieš jį judančias pozicijas. Susitelkus į geruosius savo sandorius – porinius – jam kilo mintis sudaryti „poras iš porų“. Jis pradėjo jungti porinius sandorius, kuriems naudingas rinkų kilimas, su poriniais sandoriais, kuriems naudingas rinkos kritimas. Galima sakyti, jis tiesiog suvokė portfelio sudarymo vertę: rizikos mažinimą naudojant vienas kitą kompensuojančius sandorius, kurių kiekvienas turi savo pranašumą. Tačiau gauta kūrybinė įžvalga jo mąstymą pavertė daugiamačiu: netrukus jis jau atpažindavo palūkanų normų ir žaliavų rinkų trendus bei sudarydavo sandorių poras, kurioms buvo naudingos krintančios palūkanų normos arba žaliavų kainų mažėjimo trendas. Jis tapo panašus į Simontono aprašytus mokslininkus: turėjo daug atidarytų sandorių skirtingose rinkose, ir kiekvienas teikė naudingos informacijos, padedančios geriau valdyti portfelį.

Kūrybiškesniam galima tapti aktyviau naudojant savo stiprybes. Šį būdą jau palietėme ankstesniame skyriuje. Savo knygoje „Nature of Creativity“ [*„Kūrybiškumo prigimtis“*] Ellisas Paulas Torrance’as pateikia kūrybiškiems žmonėms atpažinti skirto asmenybės testo tyrimo rezultatus ir daro tokią išvadą: „...kūrybiško žmogaus esmė ta, kad jis myli savo veiklą... ši savybė leidžia pasireikšti visoms kitoms kūrybiško žmogaus asmeninėms savybėms: drąsai, minčių ir sprendimų nepriklausomumui, sąžiningumui, kryptingumui, smalsumui, pasirengimui rizikuoti ir taip toliau.“ Remdamasis šiuo tyrimu, jis sudarė kūrybiškiems vaikams skirtą „manifestą“ „Kaip užaugti kūrybiškai gabiam“. Štai septyni pagrindiniai jo punktai:

1. Nebijok ko nors „įsimylėti“ ir pradėti tuo aktyviai užsiimti.

2. Pažink, suprask, praktikuok ir ugdyk savo pagrindines stiprybes.

3. Išmok išsilaisvinti iš kitų lūkesčių.

4. Išlaisvink save – eik savo keliu, kuris padės ugdyti tavo talentus.

5. Susirask puikių mokytojų ir mentorių.

6. Nešvaistyk per daug jėgų siekdamas visapusiškumo; daryk tai, ką mėgsti.

7. Išmok pasikliauti kitais ir jų stiprybėmis.

Pagrindinė išvada

Kūrybiškumas – aistros padarinys.

Tai, kas daro mus produktyvius, daro mus ir kūrybiškus. Ko gero, čia nėra nieko stebėtina. Jeigu sritis mums savaime reikšminga, lengviau išlaikyti susikaupimą, susidoroti su neapibrėžtumu ir rasti naujų požiūrių. Kūrybiški žmonės mėgsta kurti, o jų kūriniai kupini meilės tam, ką jie kuria. Dievinu lankytis meno ir amatų mugėse – tiek dėl bendravimo su kūrėjais, tiek dėl galimybės grožėtis jų darbais. Pamatęs ypač kūrybišką medinį dirbinį, papuošalą ar paveikslą, visada paklausiu meistro, kas jį įkvėpė. Labai dažnai tai virsta pokalbiu, per kurį aiškiai atsiskleidžia kūrėjo meilė savo medžiagoms. Kaip pažymi Torrance'as, menininkas nepriima sąmoningo sprendimo tapti kūrybišku žmogumi. Jis tiesiog seka savo interesais, vis giliau pasineria į amatą ir kuria remdamasis sukaupta patirtimi. Jam pavyksta tapti kūrybiškesniam todėl, kad jis vis labiau tampa tuo, kas jau ir yra.

Treidingo nesėkmės ir žemyn besisukanti kūrybiškumo spiralė

Jeigu manytume, kad pirmiau aprašyti tyrimai teisingi, originalios įžvalgos greičiausiai generuojamos tuomet, kai mylime tai, ką darome, ir darome tai, ką mylime. Prarasti meilę savo darbui – puikus būdas netekti kūrybinio pranašumo. Tačiau ar galime nustoti mylėti tai, kas yra mūsų aistra? Ar galime kurį laiką būti kūrybiški, o vėliau netekti šio pranašumo? Sakyčiau, žmonės į tokias žemyn besisukančias spirales patenka kur kas dažniau, nei įprasta manyti.

Mokslinės karjeros pradžioje man teko dirbti su vienu jaunu profesoriumi, išskirtiniu tyrėju. Jam pavyko paskelbti darbą viename geriausių mokslo žurnalų, ir jis užsibrėžė tikslą gauti nuolatinę vietą savo universitete, viename geriausių šalyje. Tam reikėjo žurnaluose paskelbti tam tikrą darbų skaičių. Nusprendęs nerizikuoti, jis susitelkė į gerai įsitvirtinusią psichologinių tyrimų sritį. Jo eksperimentų nebuvo galima vadinti novatoriškais. Jie nagrinėjo populiarias, literatūroje jau aprašytas temas ir buvo sukonstruoti taip, kad juos būtų galima kuo greičiau atlikti ir paskelbti.

Profesorius nusivylė, kai geriausi žurnalai iškart atmetė kelis jo darbus – jie palaikyti nepakankamai vertingu indėliu į mokslinę literatūrą. Jis ištaisė recenzentų nurodytus trūkumus ir išsiuntė rankraščius į gerus, tačiau ne tokius žymius žurnalus. Vienas darbas sulaukė preliminaraus pritarimo, kiti buvo atmesti. Tuomet profesorius pradėjo nerimauti. Keli geriausi jo absolventai perėjo į kitas laboratorijas pas sėkmingesnius profesorius, skelbusius darbus prestižiniuose žurnaluose. Neturėdamas patikimos doktorantų komandos bendram darbui, profesorius negalėjo atlikti daug tyrimų. Jis mėgino paskelbti esamų jį dominančios srities tyrimų apžvalgą, tačiau ir šis darbas pasirodė nepakankamai originalus publikacijai.

Laikas bėgo, tikimybė gauti nuolatinę universiteto vietą mažėjo, ir profesorius ėmė prarasti ūpą. Jis keikė popierizmą ir psichologinį situacijos „skelbkis arba žūk“ spaudimą. Praradus entuziazmą sumažėjo produktyvumas, o tai dar paskatino doktorantus palikti jo laboratoriją. Profesorius pateko į žemyn besisukančią spiralę: mažėjantis produktyvumas mažino kūrybiškumą, publikacijų ir padedančių doktorantų skaičių, o tai dar labiau mažino produktyvumą. Jis nelaukė, kol jam bus atsisakyta suteikti nuolatinę vietą. Vietoj to perėjo į kitą universitetą, kuriame akcentuoti ne tyrimai, o dėstymas. Jis dievino tyrimų žaidimą, tačiau būtinybė rodyti rezultatus lėmė, kad vidinis interesas buvo palaidotas po išorinėmis kliūtimis. Perkėlęs dėmesį nuo mokslinių problemų sprendimo į darbų publikavimą, jis prarado ryšį su tuo, ką iš tiesų mylėjo, ir jo tyrėjo karjera įstrigo.

Mano nuomone, treideriams nutinka kai kas labai panašaus. Jie pradeda karjerą kupini entuziazmo, įkvėpti savo veiklos... Tačiau labai greitai supranta: nuostoliai ir atlyginimo nebuvimas nėra malonūs. Nors vidinis interesas būtinas sėkmei treidinge, pats savaime jis sąskaitų neapmokės. Taigi prioritetas natūraliai persikelia į pinigų uždirbimą. Panašiai kaip aprašytasis profesorius, treideriai susitelkia į tai, kas, jų manymu, atneš kitą atlyginimą, o ne į tai, kas padės kelti meistriškumą ar nustatyti kitą rinkos temą. Situacija tampa ypač nepakeliama, kai treideris mato, kaip kiti – internete ar jo treidingo įmonėje – uždirba iš populiarios idėjos, kurią jis praleido. Ne kartą mačiau patvirtinimą, kad nuosavo kapitalo treidingo įmonių ir rizikos draudimo fondų treideriai gana gerai pakelia nuostolius, jeigu mato, kad aplinkiniai treideriai taip pat susiduria su sunkumais. Tačiau kai jie praranda pinigus, o kiti juos žeria kastuvais, dažnai tampa nepakeliama. Tuomet jie paprastai puola vytis nuvažiavusį traukinį, mėgindami sugriebti bent lašelį aplink tvyrančios sėkmės, užuot pasyviai stebėję, kaip jų santykiniai rezultatai vis labiau prastėja.

Tokia dinamika, tiek treiderių, tiek mano profesoriaus atveju, pasireiškia, kai trumpalaikis poreikis parodyti gerą rezultatą nugali ilgalaikį profesinį tobulėjimą. Tai pakerta vidinę motyvaciją, nukreipia dėmesį nuo proceso ir visiškai sutelkia jį į rezultatą. Įsivaizduokite dailininko, kuriam reikia parduoti savo darbus, kad užsidirbtų pragyvenimui ir išmaitintų šeimą, dilemą. Spręsdamas, kokius paveikslus tapyti, jis neišvengiamai patenka tarp dviejų prioritetų: vieni darbai jį įkvepia, kiti parduodami. Toks proto pasidalijimas trukdo giliai pasinerti į sritį, o to reikia kūrybiniam produktyvumui palaikyti.

Daugelyje profesinių sričių besimokantieji saugomi nuo tikrojo pasaulio sunkumų, kol pasiekia tam tikrą kompetencijos lygį. Pavyzdžiui, medicinos studentai paprastai išsilaiko gaudami studijų paskolas. Įgiję medicinos daktaro laipsnį studentas tampa rezidentu – pradedančiuoju gydytoju, gaunančiu atlyginimą. Būnant medicinos studentu ar rezidentu praturtėti neįmanoma. Vis dėlto šiais etapais žmogui nereikia blaškytis dėl mokymuisi trukdančios būtinybės kasdien uždirbti.

Daugelio kitų profesijų mokiniai dažnai gauna tam tikrą bazinį atlyginimą, leidžiantį susitelkti į įgūdžių ugdymą – būsimos sėkmingos karjeros pagrindą. Besivystantys specialistai jaučiasi saugūs, o tai nepaprastai svarbu ugdant kompetenciją ir kūrybiškumą, nes leidžia žmogui sekti savo aistra nesiblaškant dėl praktinių gyvenimo sunkumų.

Besimokantys treideriai tokio saugumo paprastai neturi. Nuosavo kapitalo treidingo įmonėse nėra įprasta naujokams mokėti atlyginimą, todėl savo asmeninėse sąskaitose prekiaujantys treideriai nuo pat pradžių susiduria su tikrojo pasaulio sunkumais. Jausdamas neatidėliotiną poreikį uždirbti, treideris atsisako mokymosi, inkubacijos ir išskirtinės kompetencijos ugdymo, sutelkdamas dėmesį į kitą idėją, kitą sandorį. Tačiau netrukus paaiškėja, kad tai neveikia. Niekas nepalaiko jo entuziazmo ir noro tobulėti. Kaip ir profesorių, jį apima nusivylimas, ir jis patenka į žemyn besisukančią produktyvumo spiralę. Kaip žinome, tokius žlugimus įprasta aiškinti nepakankamomis pastangomis arba disciplinos stoka. Tačiau „Treidingo psichologija 2.0“ siūlo kitokį paaiškinimą: meistriškumą rinkose galime pasiekti tik naudodami savo stiprybes, ugdydami kompetenciją ir kūrybiškai prisitaikydami prie rinkos galimybių. Neverta statyti rezultato vežimo prieš proceso arklį – tai neišvengiamai pakirs jūsų produktyvumą.

Ar įmanoma išvengti kritimo šia žemyn besisukančia spirale? Kaip matome daugelyje profesinių sričių, karjera dažnai prasideda nuo pomėgio. Muzikantai, dailininkai, aktorės ir aktoriai, šachmatų didmeistriai bei sportininkai – visi jie kadaise, paprastai mokykliniais metais, savo veikla užsiėmė

neformaliai ir savo malonumui. Profesine karjera ji tapo toli gražu ne iškart. Tai vienas iš daugelio būdų ugdyti įgūdžius ir kaupti patirtį. Keli treideriai, su kuriais neseniai susipažinau, nusprendė pradėti treidingą nepalikdami įprasto darbo. Laisvalaikį jie skyrė rinkos modeliams nagrinėti ir tikrinti treidingo platformoje su simuliavimo funkcija. Praktiškai pažino įvairius treidingo stilius bei rinkas, klydo ir mokėsi iš klaidų, visa tai darydami be psichologinio spaudimo dėl būtinybės uždirbti. Tai leido pažinti savo stiprybes ir pradėti jas naudoti treidingo idėjoms generuoti.

Vieną šių treiderių sužavėjo impulso reiškinys. Jis ėmė tyrinėti, kokiomis aplinkybėmis po stipraus arba silpno rinkos judėjimo labai tikėtinas tolesnis jos stiprėjimas arba silpnėjimas. Galiausiai rado pelningą signalą, pagrįstą rinkos pločiu ir volatilumu. Per mėnesį jis gauna vos kelis sandorius, tačiau tai kompensuoja jų patikimumas. Šiuo metu jis stebi signalus, todėl gali derinti atrankų treidingą su įprastu darbu.

Pavertęs treidingą savo pomėgiu, jis įgijo galimybę jį tyrinėti kaip galimą būsimą karjerą.

Kūrybiškumo esmė: problemų performulavimas

Savo 2006 metų knygoje „The Creative Brain“ Andreasen aprašo kelis su kūrybiškumu susijusius asmenybės bruožus. Tai:

• *Atvirumas patirčiai*: neapibrėžtumo toleravimas ir naujovių troškimas.

• *Meilė nuotykiams*: siekis tyrinėti ir atrasti.

• *Maištingumas*: visuotinai priimtų dalykų kvestionavimas; nemėgimas išorinių apribojimų.

• *Individualizmas*: vidinė motyvacija.

• *Jautrumas*: savo ir kitų jausmų supratimas.

• *Žaismingumas*: meilė kūrybai dėl pačios kūrybos.
  • *Atkaklumas*: gebėjimas išlaikyti produktyvumą patiriant nesėkmes.

• *Smalsumas*: stiprus žinių troškimas.

• *Paprastumas*: visiškas atsidavimas savo darbui.

Nereikėtų manyti, kad tai savybės, kuriomis žmogus arba pasižymi, arba nepasižymi. Tai kintamieji, kuriuos formuoja gyvenimo būdas ir veiklos pobūdis. Ugdydami šiuos kognityvinius ir emocinius įgūdžius galime ugdyti savo kūrybiškumą.

Savo knygoje Andreasen pateikia nuorodų į tyrimus, parodžiusius, kad nuolatinė profesionalių muzikantų kūrybinė veikla fiziškai lavina tam tikras jų smegenų sritis. Šiuo požiūriu kūrybiškumą galima laikyti proto pratimu: novatoriško mąstymo praktika ugdo kūrybinius gebėjimus.

Pagrindinė išvada

Kūrybiškumas – lavinamų įgūdžių rinkinys.

Savo 2012 metų knygoje „Šablono laužymas“ Seelig taip pat pažymi, kad su kūrybiniu mąstymu susijusius įgūdžius galima lavinti ir ugdyti. Kai kurie jos siūlomi pratimai apima vaizduotės ugdymo

metodus, tarp jų ir problemų performulavimą. Kai žmogus „įstringa“ savo problemos apibrėžime arba jos suvokime, tai riboja jo gebėjimą rasti atsakymus. Pakeitus požiūrį į problemą, neretai atsiranda naujų perspektyvų ir galimas sprendimas. Puikus pavyzdys: ne taip seniai centrinių bankų pinigų politika išsiskyrė, todėl kai kurių šalių pagrindinė palūkanų norma tapo neigiama. Daugelis treiderių dėl to smarkiai sutriko. Jie nežinojo, kaip reaguoti. Tačiau buvo ir tokių, kurie sugebėjo pažvelgti į įvykius pensijų fondų ir įmonių valdytojų akimis. Jie suprato, kad šiems rinkos dalyviams teks pasitraukti iš šalių, kuriose palūkanos neigiamos, ir perkelti kapitalą į šalis, kuriose jos teigiamos. Šie treideriai sugebėjo veiksmingai performuluoti problemą ir pasipelnyti iš istorinio JAV dolerio kilimo.

Savo knygoje „Kūrybiškumo iškodavimas“ Michalko pažymi, kad svarbi problemų performulavimo dalis – savo suvokimo pakeitimas. Kūrybiškumas reikalauja tiesiogine prasme keisti požiūrį. Michalko pateikia Einsteino pavyzdį: siekdamas rasti geriausią sprendimą, šis problemą formuluodavo kuo daugiau būdų, visai kaip dailininkai Csikszentmihalyi eksperimente. „Kuo daugiau būdų suformuluoti problemą rasite, tuo didesnė tikimybė, kad jūsų požiūris pasikeis ir pagilės“, – rašo Michalko. Atkreipkite dėmesį, kad problemų performulavimas pasitelkia daugelį anksčiau aprašytų asmenybės bruožų: jam reikia meilės nuotykiams, žaismingumo, proto atvirumo, smalsumo ir atkaklumo. Versdami save į rinkas žvelgti skirtingai ir užduoti daug įvairių klausimų, padidiname tikimybę rasti kokį nors reikšmingą atsakymą.

Kaip pavyzdį Michalko pateikia Toyota istoriją. Kartą įmonė paprašė darbuotojų pasidalyti idėjomis, kurios padėtų padidinti jos našumą. Darbuotojai pasiūlė vos kelias idėjas. Tačiau vėliau įmonė pakeitė klausimą ir pasiteiravo, kas galėtų palengvinti jų darbą. Sulaukė nemažai idėjų, kurių daugelis didino našumą. Paprastas performulavimas atvėrė įmonei naujas perspektyvas.

Ne taip seniai, tikėdamasis plataus akcijų kilimo, nusprendžiau pirkti S&P e-mini ateities sandorių. Tačiau atėjus laikui atidaryti poziciją susidūriau su problema: norėjau įeiti palankiu dienos lygiu, bet taip, kad rinka neišmuštų manęs iki rytojaus sesijos pradžios, kai tikėjausi prasidėsiant plataus masto kilimą. Man kilo klausimas „kur pateikti pavedimą?“, ir atsakymo nemačiau. Tuomet uždaviau sau kitą: „Ar šiandien trendinė diena?“ Mano trendinės dienos kontrolinio sąrašo kriterijai vieningai sakė, kad ne. Supratau, kad šiandien labiausiai tikėtinas judėjimas diapazone, tai yra svyravimas aplink tam tikrą centrinę vidutinę kainą. Nustatęs galimą jos reikšmę, palaukiau, kol rinka nusileis žemiau taip, kaip būdinga diapazono sandoriui, ir atidariau pirkimo poziciją. Tai leido sutaupyti kelis punktus, tačiau dar svarbiau – padėjo atsikratyti sumaišties ir suformuoti vertingą požiūrį.

Žmonės dažnai klausia, ar rinka perpirkta, ar perparduota. Mano požiūriu, šis klausimas neproduktyvus. Manau, kad judėjimas, kuriuo rinka pasiekia perpirkimo ar perpardavimo lygį, ne mažiau svarbus nei pats lygis. Daug naudingesnis klausimas: rinka stiprėja ar silpnėja? Jeigu rinka kyla ir jos plotis didėja – vis daugiau akcijų pasiekia naujus maksimumus, vis mažiau pasiekia naujus minimumus, pirkėjų spaudimas tvirtai lenkia pardavėjų spaudimą, – šuolio aukštyn tikimybė daug didesnė nei tuomet, kai rinka kyla mažėjant jos pločiui ir didėjant pardavėjų aktyvumui. Klausimai apie procesą suteikia daug daugiau aiškumo nei klausimai apie absoliučius, statiškus lygius.

Taip pat pastebėjau, kad klausimai apie JAV dolerio stiprumą ar silpnumą nėra ypač produktyvūs. Taikydamas analogišką metodą, pamėginau pažvelgti į dolerio judėjimų „plotį“, analizuodamas įvairias valiutų poras su doleriu. Jeigu daugumoje jų vyksta judėjimas aukštyn arba žemyn, tai rodo

dolerio trendą ir didina judėjimo tęstinumo tikimybę. Jeigu judėjimas daugiausia vyksta vienoje ar dviejose porose, turinčiose didelį svorį dolerio indekse, tai reiškia individualų jų elgesį – galima tikėtis, kad tolesnis dolerio kelias bus labiau vingiuotas. Kaip paaiškėjo, klausti apie dolerio stiprumą difuzijos indekso kontekste yra daug produktyviau nei analizuoti paskutinį dolerio indekso judėjimą.

Problemų performulavimą galima taikyti ne tik dirbant su rinkomis, bet ir dirbant su savimi. Kaip jau minėjau, rašydami treidingo žurnalą treideriai linkę susitelkti į savo klaidas ir blogas praktikas. Jie klausia: „Ką šiandien padariau ne taip?“ Jeigu problemos formulavimas neveda į konkrečius sprendimus, jo negalima laikyti ypač produktyviu. Rašant žurnalą naudingiau kelti kitus klausimus, pavyzdžiui: „Kokių trijų taisyklių šiandien galėčiau laikytis, kad nekartočiau vakarykščių klaidų?“ Kaip Toyota pavyzdyje, tai gali paskatinti idėjų generavimą, nes naujasis klausimas remiasi tuo, ką žinome apie geras treidingo praktikas.

Vienas dienos treideris, su kuriuo dirbau, stengėsi skatinti savo tobulėjimą klausimu: „Ką turiu padaryti, kad tapčiau pasaulinio lygio treideriu?“ Jis nuolat skaitė knygas bei straipsnius ir lankė daugybę treidingo renginių, semdamasis pasaulinio lygio treiderių pamokų. Tačiau šis klausimas nukreipdavo jį į negatyvumą. Prarasdamas pinigus jis neišvengiamai patirdavo frustraciją, nes atrodydavo, kad tolsta nuo savo tikslo. Viena pirmųjų mano rekomendacijų buvo pakeisti klausimą „Ką turiu padaryti, kad tapčiau pasaulinio lygio treideriu?“ į „Ką turiu padaryti šią savaitę, kad būčiau geresnis treideris nei praėjusią?“ Šis klausimas pabrėžė tobulėjimą, todėl padėjo susitelkti į pasiekiamus tikslus ir nuosekliau judėti savo idealo link. Susitelkimas į tolimą galutinį tikslą jį tik stabdė. Įdomu, kad jis padarė reikšmingą pažangą, kai nustojo rūpintis „pasauliniu lygiu“.

Problemų performulavimas – vienas pagrindinių psichoterapijoje taikomų pokyčio metodų. Iš tiesų daugelis žmonių terapijai ryžtasi būtent todėl, kad nepajėgia savarankiškai išspręsti problemos, kilusios „įstrigus“ tam tikrame savęs ar pasaulio vaizdinyje. Ypač dažna situacija, kai kartą atstumtas žmogus įpranta per visas naujas pažintis užimti gynybinę poziciją. Tačiau tai tik sukelia naujų santykių nesėkmių – būtent tai, ko žmogus labiausiai bijo. Paprastai tokie žmonės klausia: „Ką galiu padaryti, kad vėl nekentėčiau?“ Šis klausimas nenaudingas, nes nepaliečia gerų santykių kūrimo pagrindo: artimai pažinti kitą žmogų ir pasidalyti su juo savo patirtimi. Galime gerokai sumažinti jaučiamą spaudimą, performulavę klausimą: „Ką galiu padaryti, kad šiandien gerai praleisčiau laiką ir geriau pažinčiau šį žmogų?“ Tai leis nukreipti dėmesį nuo naujų ir gąsdinančių santykių pradžios į žmogaus pažinimą.

Kartais tinkamas problemos performulavimas – terapijoje ar treidinge – pats savaime sukelia „aha!“ akimirką. Į sprendimą orientuotame konsultavime performulavimas apima praeities situacijų, kuriose mums pavyko rasti atsakymą į savo dilemą, nustatymą. Pavyzdžiui, jeigu žmogus bijo santykių, nes nenori vėl kentėti, jo galima paklausti: „Kokiais atvejais pažintis su nauju žmogumi jums buvo maloni?“ ir „Kas tose situacijose jus ramino?“ Pasitelkiant asmeninę patirtį galima rasti konkrečiam žmogui tinkamą net ir sudėtingomis atrodančių problemų sprendimą. Mėginimai nustatyti, ar rinka perpirkta, ar perparduota, treiderį gali paralyžiuoti. Padėtį gali palengvinti klausimas: „Kokiais pastarojo meto atvejais man pavyko gerai prekiauti perpirktoje rinkoje?“ Tinkamas performulavimas suteikia jėgų: jis skatina kūrybiškumą, nukreipdamas dėmesį į tinkamus uždavinius.

Kūrybiškumo įgūdžiai: modalumų keitimas

Antroji Michalko aprašyta mąstymo kūrybiškumo didinimo strategija remiasi idėjų vizualizavimu. Tai galima daryti įvairiai: aptariant idėjas su kompetentingais kolegomis, braižant idėjos diagramą, vaizdžiai pateikiant duomenis grafiku ir taip toliau. Tai, ką žinome, iš dalies priklauso nuo to, kaip tai sužinojome. Modalumų keitimas padeda išlaisvinti asociacijas ir paskatinti originalių sprendimų generavimą.

Klasikinis modalumų keitimo naudą iliustruojantis pavyzdys – studentų pasirengimas egzaminams. Paprastai studentai kala medžiagą, kartodami ją taip, kaip ji pateikta paskaitoje ar vadovėlyje. Kartais egzaminuotojas, norėdamas patikrinti dalyko supratimą, pasirenka neįprastą požiūrį arba neįprastai suformuluoja klausimą.

Pavyzdžiui, studentas, išmokęs virškinimo sistemos organus ir jų anatomines formas, gali sutrikti paklaustas, kuris organas labiausiai nukentės į organizmą patekus nuodams. Studentas informaciją apdorojo struktūros terminais, o klausimas susijęs su virškinimo procesu.

Mūsų studentui vertėtų ne tik iškalti visus organus, bet ir pavaizduoti juos blokine schema, rodančia jų sąveiką; su kitais studentais aptarti virškinimo sistemos struktūrą ir funkciją; atsakyti į pavyzdinius egzamino klausimus apie skirtingus virškinimo sistemos aspektus. Tokiu atveju atsakyti į egzaminuotojo klausimą nebūtų sunku.

Informacijos galima klausytis, ją tarti, užrašyti, piešti, aiškinti. Visa tai skirtingi medžiagos kodavimo būdai, padedantys ją įsiminti ir vėliau prisiminti. Skirtingų kodavimo būdų naudojimas didina žmogaus gebėjimą įvairiomis sąlygomis prisiminti reikiamą informaciją.

Pagrindinė išvada

Jūsų prieiga prie atminties tokia gera, kokie geri yra jūsų informacijos saugojimo būdai.

Deja, treideriai dažnai elgiasi kaip aprašytasis studentas ir apsiriboja siauru informacijos apdorojimo metodų rinkiniu. Kai kurie net racionaliai pateisina idėją, kad visa kainų judėjimui prognozuoti reikalinga informacija slypi žvakių grafike. Taip jie atima iš savęs galimybę suprasti rinkų tarpusavio ryšius, bendros rinkos koreliacijų ir volatilumo pokyčius bei informaciją, leidžiančią spręsti, ar rinka šiuo metu stiprėja, ar silpnėja. Prisimenu, kaip dirbau su treideriu, stebėjusiu biržos indeksą ir laukusiu svarbių duomenų paskelbimo. Antraštėje pateikti duomenys buvo silpni, ir rinka iškart pasuko žemyn. Treideris paskelbė, kad laukia griūtis.

Tačiau mano dėmesį patraukė fiksuoto pajamingumo priemonių rinka, kuri rengėsi baigti sesiją be jokių pokyčių, ir NASDAQ indekso akcijos, tebesilaikiusios virš naktinių minimumų. Taip pat pastebėjau, kad vienas paskelbtų rodiklių nebuvo toks silpnas. Mano požiūriu, tai labiau priminė klaidingą kritimą nei rimtą griūtį, tačiau treideris laikėsi savo nuomonės, pabrėždamas, kad kaina patvirtina jo idėją. Po kelių minučių rinka išmušė jo stopą. Tie, kurie po naujienos atidarė pardavimo pozicijas, atsidūrė pirkėjų minioje. Vienmatis požiūris į rinką lėmė, kad treideris pateko į savo riboto suvokimo spąstus.

Tačiau įsivaizduokite, kad treideris iš anksto būtų parepetavęs įvairius naujienos paskelbimo variantus, susitelkdamas ne į pagrindinį antraštės rodiklį, o į duomenis, į kuriuos atsižvelgia FED

politikos formuotojai. Be to, būtų išanalizavęs pastarąsias naujienas ir nustatęs, kurios sukėlė trendinius judėjimus, o kurios – korekcijas. Įsivaizduokite, kad šis treideris būtų sudaręs veiksmų planą, pagrįstą užrašytais variantais, aptaręs jį su kolegomis ir garsiai pakartojęs likus kelioms minutėms iki naujienų.

Supratote, kur link vedu. Tokiu atveju treideris būtų padidinęs ne tik pasirengimo gylį, bet ir plotį. Skirtingų modalumų taikymas būtų leidęs negyvą plano dokumentą paversti gyvu veiksmų vadovu. Labai tikėtina, kad jo reakcija būtų buvusi kur kas lankstesnė ir kūrybiškesnė.

Keisti modalumus ir rinkas analizuoti daugiamatiškai galima įvairiausiais būdais:

- Stebėkite savo akcijas, priemones, ryšius ar rinkas skirtinguose laiko intervaluose. Kaip jų naujausi judėjimai atrodo bendrame vaizde?
- Stebėkite savo akcijas, priemones, ryšius ar rinkas to, kas su jomis susiję, kontekste. Susiję aktyvai juda kartu ar atskirai? Ar jie vienodai reaguoja į naujienas ir rinkos įvykius?
- Užrašykite savo pozicijos pagrindimą; užrašykite, kas padidins jūsų pasitikėjimą ja ir kas privers ją uždaryti.
- Aptarkite savo treidingo idėją su kompetentingais kolegomis ir paklauskite, kokia informacija gali padidinti arba sumažinti jūsų pasitikėjimą ja.
- Įrašykite savo treidingo planą diktofonu ir perklausykite įrašą prieš rinkų atidarymą, kad pasirengtumėte įvairiems „o kas, jeigu“ scenarijams.

Atkreipkite dėmesį: modalumų keitimas natūraliai verčia treiderį aktyviai apdoroti informaciją. Užuot reagavęs į rinkos įvykius, kūrybiškas treideris numato įvairias galimybes ir joms rengiasi, todėl jo reakcijos tampa greitesnės ir lankstesnės.

Pasak Michalko, viena naudingiausių priemonių idėjoms vizualizuoti yra minčių žemėlapis. Toks žemėlapis pradedamas nuo pagrindinės idėjos centriniame apskritime. Vėliau pridedamos asociacijos – jos užrašomos kituose su centriniu sujungtuose apskritimuose. Kiekvienas šių apskritimų generuoja savas asociacijas. Taip gauname platų tarpusavyje susijusių minčių tinklą. Tarkime, mano pagrindinė treidingo idėja – numatomas JAV palūkanų normų augimas. Mano asociacijos apims susijusias idėjas apie centrinio banko politiką, ekonomikos stiprumą, numatomą infliaciją, kainų elgesį fiksuoto pajamingumo priemonių rinkose, kitų valiutų judėjimus JAV dolerio atžvilgiu ir taip toliau. Kiekviena šių asociacijų sukels savas, tokias kaip centrinio banko atstovų pareiškimai, naujausi ekonominių duomenų paskelbimai ir dabartinė darbo rinkos padėtis. Gautas minčių žemėlapis apims visas mano mintis apie sandorį ir rinką, kurioje prekiauju. Jo nagrinėjimas padės jautriau vertinti keliamas prielaidas ir atidžiau pastebėti jas patvirtinančius ar paneigiančius įrodymus.

Ne mažiau svarbu tai, kad pats žemėlapio kūrimas yra savotiškas minčių lietus, dauginantis asociacinius ryšius. Pavyzdžiui, galiu sujungti mazgą „ekonomikos stiprumas“ su mazgais „užimtumo duomenys“ ir „BVP duomenys“, o tada pastebėti, kad užimtumo duomenų stiprumas neatitinka lūkesčių, kuriuos sukėlė nesenas BVP sustiprėjimas, ir šalia vieno mazgo padėti klaustuką. Tai paskatins peržiūrėti kitus duomenis, kad nustatyčiau, kiek JAV ekonomikos stiprumo įspūdis atitinka

tikrovę. Minčių žemėlapiai yra būdas mąstyti balsu, be to, struktūruotai, skatinant išsamų minčių plėtojimą. Michalko taip pat pažymi darbo grupėse naudą. Tarkime, prekiaujate komandoje arba plėtojate treidingo idėją, kuri kilo ir jūsų kolegai treideriui. Jeigu kiekvienas sudarys savo minčių žemėlapį, o vėliau jais pasikeisite, visi galės praplėsti supratimą naujomis idėjomis ir prielaidomis. Keisdami modalumą iš apmąstymo į piešimą bei vizualizavimą, kitaip užkoduojate pažįstamą informaciją, todėl ją lengviau apdoroti realiuoju laiku rinkos aktyvumo įkarštyje.

Kūrybiškumo įgūdžiai: mąstymo produktyvumo didinimas

Trumpam grįžkime prie Deano Keitho Simontono kūrybiškumo tyrimų, kuriais nustatytas mąstymo produktyvumo ir kūrybinių rezultatų generavimo ryšys. Knygoje „Genius, Creativity and Leadership“ Simontonas pateikia istorinių įrodymų, kad sėkmingi kūrėjai paprastai pradeda karjerą anksti, baigia vėlai, o visą gyvenimą stabiliai išlaiko didelį produktyvumą. Tai reiškia, kad sėkmingas kūrėjas yra produktyvus kūrėjas. Kaip Edisonas, kuriam priklausė daugiau nei tūkstantis patentų, kūrėjas sukuria tiek daug, kad kai kurie kūriniai neišvengiamai tampa svarbūs.

Šią dinamiką galima taikyti ir kasdienėms kūrybiškumo formoms: geriausias kelias į geras idėjas – tiesiog generuoti daugiau idėjų. Kaip aiškina Michalko, didėjantis mąstymo lankstumas skatina jo kūrybiškumą. Tai viena priežasčių, kodėl smalsumas kūrybiškumui toks svarbus. Žinių troškimas skatina žmogų temą nagrinėti giliau ir plačiau. Tokiems žmonėms nereikia kaip nors drausminti savęs, kad būtų labai produktyvūs; stulbinamas kūrėjo gebėjimas pasiekti kūrybinių rezultatų, Simontono nuomone, kyla iš aistros savo sričiai.

Neseniai dirbau su treideriu, kuris mane nustebino tuo, kad, regis, niekada nestokojo treidingo idėjų. Jis turėjo išskirtinį talentą stebėti įvairias rinkas ir pasirinkti tinkamas sandoriui atidaryti. Jo produktyvumas nesumažėdavo net gana ramiu vasaros laikotarpiu. Norėjau išsiaiškinti, kuo jo metodas skiriasi nuo kitų kartu dirbusių valdytojų metodų – daugelis jų skundėsi gerų treidingo galimybių stoka. Štai keli mano pastebėjimai:

- *Produktyvus treideris treidingo idėjų ieškojo įvairiausiose vietose*. Jis bendravo su daugiau kolegų, skaitė daugiau tyrimų ir stebėjo daugiau grafikų nei kiti. Taip pat neapsiribojo viena turto klase. Žaliavų rinkose prekiavo taip pat uoliai kaip akcijomis ar obligacijomis. Jam tiko ir įprasti kryptiniai, ir santykinės vertės sandoriai.
- *Produktyvus treideris nebijojo generuoti blogų treidingo idėjų*. Jeigu idėja turėjo prasmę, jis pagal ją prekiaudavo, tiesa, ne visada didele pozicija. Jis mėgo laikyti daug atidarytų sandorių, ypač jeigu visi atitiko bendrą temą, pasikliaudamas tuo, kad kaina pati atskirs geras pozicijas nuo vidutiniškų. Užuot nesuskaičiuojamas valandas skyręs tyrimams ir idėjoms tobulinti, jis komponuodavo ir perkomponuodavo savo portfelį, kol gaudavo iš tiesų patinkantį sandorių rinkinį. Šiuo požiūriu jis priminė Csikszentmihalyi tyrimo dailininkus.
- *Produktyvus treideris naudojo ilgesnį laiko intervalą nei kolegos*. Jam patiko vidutinio dydžio pozicijos su gana plačiais stopais ir pelno fiksavimo lygiais. Idėjas jis struktūruodavo taip, kad galėtų pasipelnyti tiek iš fundamentalių pasaulio įvykių, tiek iš atskirų rinkų kainų trendų. Be to, savo idėjų laikydavosi palyginti ilgai, todėl jo portfelyje visada būdavo daug pozicijų.

- *Produktyviam treideriui patiko idėjų medžioklė*. Jis niekada nesiskundė nepastoviu, lėtu ar neracionaliu rinkos elgesiu. Idėjų generavimą suvokė kaip velykinių kiaušinių paiešką – jam atrodė, kad geros idėjos tik ir laukia, kol bus rastos. Kiekvieną savaitę jis iš savęs tikėjosi naujų originalių idėjų. Šis požiūris suteikdavo jo produktyvumui energijos.

Kalbant Michalko terminais, treideris, su kuriuo dirbau, buvo nepaprastai lankstus. Jis ne tik sugalvodavo daugiau idėjų nei kolegos. Jo idėjos buvo geresnės. Kol kiti treideriai apsiribodavo keliais sandoriais, kuriais buvo „užtikrinti“, mano treideris prekiavo viskuo, kas turėjo bent kokį pagrįstą paaiškinimą. Jeigu sandoris turėjo fundamentalų pagrindą, o kaina judėjo palankiai pozicijai atidaryti, jis patekdavo į portfelį. Todėl jo atidarytų pozicijų visada būdavo 3–5 kartus daugiau nei kitų treiderių. Kai viename ar dviejuose šių sandorių kaina imdavo judėti netikėtai palankiai, jis agresyviai didindavo poziciją, o kiti treideriai bijodavo „vytis“ rinką.

Produktyvus treideris aktyviai įgyvendino neįprastas treidingo idėjas ne todėl, kad buvo aiškiaregis, o todėl, kad generavo daugybę „mutacijų“ ir leido natūraliai rinkos atrankai veikti jo naudai.

Kaip galime padidinti savo mąstymo produktyvumą? Vienas paprastas Michalko aprašytas metodas apima laiko ribų ir kvotų naujoms idėjoms generuoti nustatymą. Jis pateikia Edisono pavyzdį: šis nustatydavo kvotas tiek sau, tiek padėjėjams – vienas nedidelis išradimas kas 10 dienų, vienas rimtas išradimas kas 6 mėnesius. Ilgainiui toks produktyvumas davė vaisių – įspūdingą išradimų kolekciją. Savo laiku nusprendžiau to paties principo laikytis rašydamas tinklaraštį: užsibrėžiau kasdien paskelbti po vieną originalų aukštos kokybės įrašą. Tai verčia ieškant temų tyrinėti neįprastas kryptis – skaityti knygas, straipsnius ir tyrimus, kurie kitaip būtų praslydę pro akis. Dėl šios kvotos mano tinklaraštyje dabar yra tūkstančiai įrašų įvairiausiomis temomis. Šis pasiekimas tapo įmanomas būtent įvedus produktyvumą didinančią kvotą.

Pagalvokite apie galimybę įvesti kvotas savo treidingo procese. Pavyzdžiui, galite užsibrėžti kasdien užrašyti po idėją, pasisemtą iš pokalbių su kitais treideriais. Kaip ir mano tinklaraščio atveju, ši kvota skatins ieškoti iškiliausių mąstytojų ir su jais bendrauti, todėl jūsų profesiniai santykiai taps produktyvesni. Kitas variantas – susitikimų kvota: po kiekvieno kalendoriuje suplanuoto susitikimo turite užrašyti kokią nors originalią perspektyvią idėją. Laikydamiesi šios nuostatos natūraliai pradėsite atsisakyti mažiausiai produktyvių susitikimų ir aktyviau dalyvauti tuose, kurie liks kalendoriuje.

Pagrindinė išvada

Kasdienės produktyvumo kvotos kūrybiškumą paverčia įpročiu.

Kvotų nustatymas veikia, nes esame produktyviausi tada, kai produktyvumas yra sąmoningas mūsų tikslas. Kiek jėgų ir laiko iššvaistome žiūrėdami į ekranus ir tiką po tiko stebėdami pozicijas, nors nedarome jokios pažangos valdydami dabartinius sandorius ar generuodami naujus? Tačiau užsibrėžę kasdien sugalvoti naują idėją sutelksime dėmesį ir pastangas bei gerokai padidinsime produktyvumą – ir kokybiškai, ir kiekybiškai.

Neseniai pamėginau veiksmingiau išnaudoti skaitymui skirtą laiką. Pastebėjau, kad internete dažnai naršau naujienas ir straipsnius, neteikiančius jokios naudos mano treidingui. Norėdamas tai išspręsti, nusprendžiau naršymą apriboti Abnormal Returns svetaine ir joje skelbiamomis

nuorodomis į rinkos naujienas bei tyrimus. Išsikėliau reikalavimą: kasdien, skaitydamas tos dienos straipsnius, sugeneruoti po vieną gerą treidingo idėją. Tai ne tik privertė kasdien įdėmiai skaityti šią svetainę, bet ir pagerino gebėjimą atrinkti naudingas nuorodas, susitelkiant tik į perspektyviausias. Dėl to gerokai pagerinau savo peno protui kokybę ir jo vartojimo veiksmingumą.

Jeigu norite ugdyti lankstumą, turite būti pasirengę eksperimentuoti. Seelig pateikia startuolio, sukūrusio programėlę, leidžiančią naudotojams dalytis savo buvimo vieta, pavyzdį. Ji neišpopuliarėjo, ir kūrėjai pradėjo eksperimentuoti, papildydami programėlę naujomis funkcijomis, kol viena jų pasiteisino. Tai buvo nuotraukų redagavimo ir publikavimo funkcija. Įmonė pakeitė pavadinimą į Instagram ir sulaukė fenomenalios sėkmės. Kūrybinė idėja atėjo tik išbandžius daugybę mažiau sėkmingų variantų. Analogiškai, treideriai, pasirengę eksperimentuoti su idėjomis ir sandoriais, turi daugiau galimybių gauti didelį pelną nei tie, kurie sąmoningai riboja savo idėjų ratą. Vienos įmonės, su kuria dirbau prieš daugelį metų, vyresnysis treideris kartą pasiūlė pradedantiesiems treideriams piniginę premiją už geras treidingo idėjas, kurios jam duotų pelno. Dėl to per jo skyrių pradėjo plūsti daugybė idėjų, kurių nemaža dalis galiausiai iš tiesų virto sėkmingais sandoriais. Ilgainiui treideris išsiaiškino, kurie naujokai pasiūlo geriausias idėjas ir kada šios atitinka jo dabartinį požiūrį į rinką. Jo idėjų generavimo proceso produktyvumas augo eksponentiškai. Eksperimentavimas su naujomis idėjomis ir analizė, kas veikia geriausiai, leido suformuoti nuosavą virtualią komandą.

Kūrybiškumo įgūdžiai: originalių derinių paieška

Kaip matėme, kūrybiškumas iš esmės yra kombinatorinis procesas, per kurį sujungiame arba naujas sudedamąsias dalis, arba senas, tačiau naujais būdais. Vadinasi, kūrybiškumą galima veiksmingai padidinti lavinant savo kombinatorinius įgūdžius. Tai reiškia, kad turime uoliai dirbti ne tik analizuodami rinkos informaciją, bet ir ją sintetindami.

Raktas į kombinatorinio proceso kūrybinės vertės didinimą – supratimas, kad net paprasti elementai sujungti gali sukelti sudėtingą sąveiką. Savo 2001 metų knygoje „Sparks of Genius“ Robertas ir Michèle Root-Bernsteinai pateikia Afrikos genčių muzikos kūrinių pavyzdį: jų struktūra sudėtinga, nors jų niekur nemoko ir net neužrašo. Priežastis ta, kad visi muzikantai groja skirtingais instrumentais ir kiekvienas laikosi savo ritminių dūžių modelio. Nors muzikantai groja besikartojančias partijas, jų derinys sukuria sudėtingą muzikos formą, kurioje muzikantų aktyvumo ir tylos laikotarpiai nuolat kinta. Taigi iš pažiūros vienodas atskirų atlikėjų grojimas susilieja į sudėtingą ir daugialypį kūrinį. Muzikantų derinys sukuria muzikinę patirtį, kurios vertė viršija jų individualių indėlių sumą.

Rinkos elgiasi panašiai kaip Afrikos muzikantai. Paimkime bet kurias akcijas: konkrečią akimirką jos gali kilti arba kristi, o jų apimtys didėti arba mažėti. Atskirų akcijų judėjime nėra nieko sudėtingo. Tačiau atsitraukę ir „įsiklausę“ į visų akcijų judėjimą kartu aptiksime modelių, kurių atskirų akcijų judėjime nesimatė. Tarkime, pastebėjau mažėjančias palūkanų normas. Atitinkamai fiksuoto pajamingumo priemonių kainos turėtų kilti. Pirmiausia pažvelgsiu į trumpalaikę ir ilgalaikę obligacijų pajamingumo kreivę, valiutų bei akcijų elgesį. Mėginsiu nustatyti, ar rinka dabar suteikia galimybę atidaryti makroekonominį sandorį, tai yra ar juda pagal bendrą temą, pagrįstą makroekonominiais fundamentaliais duomenimis. O gal ji suteikia galimybę sudaryti individualiais veiksniais grįstą

sandorį? Makroekonominius ir individualiais veiksniais grįstus sandorius sudaro skirtingi rinkos dalyviai. Trumpuoju laikotarpiu jų veiksmai gali labai skirtis, ir į tai verta atsižvelgti treidinge. Pagrįstą prielaidą apie rinką judinančius veiksnius galėsiu padaryti tik įsiklausęs į bendrą jų „koncertą“. Informacija slypi ne atskirų priemonių elgesyje, o jų judėjimų derinyje.

Atkreipkite dėmesį, kad sintezė, kaip informacijos apdorojimo modalumas, nuo analizės skiriasi iš esmės. Klausydamasis Afrikos muzikantų grupės, galiu susitelkti į mušamuoju instrumentu grojantį atlikėją, nustatyti jo ritminį modelį, pastebėti grojimo intensyvumo didėjimą ar mažėjimą ir tai, kaip instrumento garsas keičiasi priklausomai nuo smūgio vietos bei tipo. Analizė yra kognityvinis mikroskopo atitikmuo. Ji leidžia sutelkti dėmesį į visumos dalį ir atskleisti smulkiausius jos niuansus.

Sintezės metu ne priartėjame, o nutolstame. Klausomės visos muzikos, pastebime tonų ir ritmų sąveiką. Kūrinys prasideda lėtu tempu, vėliau jis greitėja, tačiau galiausiai pasiekiame ramią, tylią pabaigą. Šis kūrinys gali sukelti sėkmingos medžioklės asociaciją. Atpažįstame visumos, kuri yra daugiau nei paprasta jos sudedamųjų dalių suma, prasmę. Taip yra todėl, kad prasmė kyla iš modelių, o modeliai – iš paprastų atskirų elementų sąveikos. Analizė yra kelias į gilesnį supratimą, sintezė – į platesnį.

Sprendžiant iš to, ką sužinojome apie kūrybinį procesą, norėdami rasti originalių derinių turime žengti žingsnį atgal, mažiau pasinerti į rinkos informaciją – atsitraukti nuo mikroskopo – ir atverti suvokimą platesniems modeliams. Be to, originalūs deriniai nebūtinai turi būti sudėtingi. Pavyzdys – aktyvų judėjimas vienas kito atžvilgiu, kartais leidžiantis atidaryti rotacijos sandorį, kuris yra platesnio modelio dalis.

Pavyzdžiui, kartą pastebėjau, kad būtinųjų vartojimo prekių ir komunalinių paslaugų sektorių įmonių akcijos pradėjo lenkti nebūtinųjų vartojimo prekių bei technologijų sektorių akcijas. Paprastai toks elgesys yra apsauginio rinkos modelio dalis, nes šie sektoriai palyginti atsparūs ekonomikos nuosmukiui. Baigiamuosiuose ekonominio ciklo etapuose jie linkę aplenkti į augimą orientuotus sektorius. Tačiau pažvelgęs į kitą turtą pamačiau, kad fiksuoto pajamingumo priemonėse vyksta galingas ralis, o didelio pajamingumo obligacijomis pirkėjai domisi vis labiau. Tai kartu su „balandiškais“ centrinių bankų komentarais įtikino mane, kad stebime ne įprastą apsauginį pozicijų pertvarkymą, o rinkos dalyvių siekį gauti obligacijų pajamingumą. Dabartinis rinkų derinys leido manyti, kad akcijose dabar ne laikas gintis. Veikiau reikėjo pereiti į puolimą – prie akcijų, siūlančių saugius, augančius dividendus.

Savo knygoje „Kūrybiškumo iškodavimas“ Michalko siūlo paprastą pratimą, kaip kuriant ir pertvarkant derinius generuoti naujas idėjas. Pirmiausia reikia surinkti visą prieinamą informaciją apie problemą. Kiekvieną susijusį veiksnį užrašyti ant atskiros kortelės. Tuomet nustatyti kortelių ryšius ir sujungti jas į grupes. Toliau – nustatyti grupių ryšius, iš jų sudaryti kelias, nuo keturių iki šešių, galutines kategorijas ir jas, sugalvojus pavadinimus, užrašyti stulpeliais ant atskiro popieriaus lapo. Tada lapą sukarpyti atskiromis stulpelių juostelėmis ir dėlioti jas visais įmanomais būdais, ieškant potencialių ryšių tarp kiekvienos kategorijos dalių.

Kad būtų aiškiau, pateiksiu pavyzdį. Tarkime, mano nagrinėjama problema susijusi su disciplinos treidinge gerinimu. Galbūt pastebėjau, kad neblogai sekasi sudaryti treidingo planus, tačiau dažnai

nuo jų nukrypstu. Surengiu minčių lietų ir surašau visus veiksnius, būdingus situacijoms, kuriose susidūriau su disciplinos pablogėjimu. Toliau pateikta gauta kategorijų ir veiksnių matrica:

	Nuotaika	Rinka	Pasirengimas	Mąstymo procesas
1 veiksnys	Įtampa, nerimas	Lėta, rami	Skubotas, neišsamus	Nuostolio baimė
2 veiksnys	Frustracija	Pjūklo formos svyravimai	Pernelyg išsamus	Poreikis uždirbti pelno
3 veiksnys	Nuobodulys	Pajudėjo be manęs	Nieko neskaičius	Išsiblaškymas
4 veiksnys	Įkvėpimas, įkarštis	Didelis pramušimas man palankia kryptimi	Be aptarimų	Susitelkimas į vieną sandorį
5 veiksnys	Pasitikėjimas	Apsisuko prieš mane	Perkrova informacija	Saviplaka
6 veiksnys	Skuba	Svyravimai diapazone	Apimta tik viena tema	Baimė praleisti judėjimą

Išanalizavęs situacijas, kuriose elgiausi nedrausmingai, nustatiau, kad nuo treidingo plano nukrypdavau, kai jausdavau nerimą, frustraciją, nuobodulį, įkvėpimą, pasitikėjimą ir skubą; kai rinkos judėdavo lėtai, pjūklo forma, prieš mane, pramušdavo mano kryptimi, apsisukdavo prieš mane ar judėdavo diapazone; kai treidingo dienai rengdavausi skubotai, pasirengimas būdavo pernelyg išsamus, neskaitydavau naujų duomenų, nedalyvaudavau naujose diskusijose, būdavau perkrautas informacija arba apsiribodavau viena sritimi; kai mano mąstymo procesą veikdavo nuostolio baimė, pelno poreikis, trukdžiai, pernelyg didelis susitelkimas į vieną sandorį, saviplaka arba baimė praleisti judėjimą. Minčių lietus leido nustatyti daug situacinių veiksnių, lydinčių disciplinos pablogėjimą.

Pamėginkime į įvairius šių veiksnių derinius pažvelgti kaip į potencialius probleminius scenarijus, su kuriais galima dirbti. Pavyzdžiui, galėčiau sujungti nuotaiką „nuobodulys“ su „pjūklo formos“ rinkomis, „skubotu“ pasirengimu ir mintimi „pelno poreikis“. Tokioje situacijoje mėginu rasti galimybę rinkoje, kurioje nėra gerų kryptinių judėjimų ir kuriai nesugebėjau gerai pasirengti. Šį veiksnių derinį galiu pavadinti „beprasmiais mėginimais išgauti sandorį“, ir tai nukreips mane ieškoti metodų, padedančių laiku pastebėti nuobodulį ir pastangas nukreipti tinkama linkme. Kitas derinys gali apimti „pasitikėjimo“ nuotaiką, „didelį pramušimą mano kryptimi“, pasirengimą treidingo dienai „be diskusijų“ ir mąstymo procesą „susitelkimas į 1 sandorį“. Šį derinį galiu pavadinti „žaidimu kazino pinigais“; jis atsiranda, kai, išėjęs į pelną, prarandu budrumą. Tai nukreips ieškoti visai kitų metodų, kuriuose naudosiu į procesą orientuotą rodiklių sistemą, kad išlaikyčiau budrumą net tada, kai sandoryje jaučiuosi patogiai.

Įvairių veiksnių jungimas padeda giliau suprasti problemas, veikiančias mūsų treidingą. Analogiškai, jeigu mūsų schema apima įvairius su kuria nors rinkos tema susijusius veiksnius, tai leidžia laiku pastebėti, kada jie susidėlios taip, kad privers susimąstyti apie kitas rinkos temas ir sandorius. Skaidydami problemos aspektus į smulkesnes dalis ir jas įvairiai jungdami, sukuriame naujus lęšius, pro kuriuos pažvelgus problema gali tapti aiškesnė.

Vienas mėgstamiausių mano idėjų jungimo būdų – automatinis rašymas. Skaitau straipsnius, nagrinėju grafikus, bendrauju su patyrusiais treideriais, o tada atsisėdu prie stalo ir rašau viską, kas šauna į galvą. Šio metodo sėkmės raktas – visiškai atsisakyti vidinės cenzūros. Leiskite mintims laisvai lietis ant popieriaus. Nekreipkite dėmesio į galimas gramatikos klaidas ir sakinių nerišlumą. Rašykite tol, kol mintys išseks.

Pagrindinė išvada

Informacijos apdorojimas automatiniu rašymu ar kalbėjimu leidžia susintetinti tai, ką išanalizavome.

Automatiškai rašant mintys neišvengiamai susijungia, ir tai skatina naujų minčių bei idėjų generavimą. Pavyzdžiui, galiu pastebėti, kad vienas mano perskaitytas straipsnis rodo Jungtinių Valstijų ekonomikos augimą, kitas – Europos periferijos ekonomikos silpnumą, o trečiame pažymimas besivystančių rinkų akcijų silpnumas išsivysčiusių rinkų atžvilgiu. Rašydamas galiu pastebėti, kad keliu klausimą apie FED dilemą: ar jis iš tiesų norės didinti palūkanų normas, kai dabartinis palūkanų skirtumas ir taip prisideda prie neįprasto JAV dolerio stiprumo? O jeigu FED tęs skatinamąją politiką, ar rinkos dalyviai iš tiesų pradės parduoti JAV akcijas? Nauji apmąstymai paskatins ieškoti naujų straipsnių apie FED narių pareiškimus, nes pradės formuotis idėja, prieštaraujanti rinkos sutarimui, kad palūkanų normos didinimas gali sutrukdyti akcijų rinkos raliui.

Mintys gali būti naujai sujungiamos ir tariant jas balsu. Mano treidingo programinės įrangos valdymo skydelis sutvarkytas taip, kad vienu žvilgsniu galėčiau įvertinti įvairius akcijų rinkos pločio rodiklius bei pagrindinių sektorių, indeksų ir turto klasių kainų aktyvumą. Kaskart pastebėjęs, kad bendrame rinkos vaizde kažkas ne taip, pasakau tai garsiai. Tai mano signalas, kad netrukus gali tekti pakeisti treidingo būdą. Neseniai akcijos pradėjo kilti vos rinkai atsidarius, tačiau vėliau pirkėjų spaudimas išnyko, ir gana greitai. Per dieną pakilusių bei naujus dienos maksimumus pasiekusių akcijų skaičius ėmė mažėti, nors S&P 500 indekso kaina tebesilaikė ties dienos maksimumu. Garsiai pasakiau: „Pirkėjai palieka rinką.“ Žinau, kad tokie komentarai labai svarbūs: taip kalba intuicija, besiremianti ilgamete treidingo patirtimi. Minčių tarimas balsu panašus į automatinį rašymą. Tai būdas įvairius pastebėjimus sujungti į originalią sintezę.

Kūrybiškumo įgūdžiai: mąstymas analogijomis

Susidūrę su nepažįstama tema, galime mėginti ją suprasti apibūdindami ją gerai pažįstamais terminais. Analogijos leidžia brėžti paraleles, suteikiančias modeliams gyvybės. Man būtų sunku apibūdinti naujos mėgstamos grupės muzikinį stilių, tačiau pasakęs, kad jos skambesys primena dvi jūsų mėgstamas grupes, iškart leisčiau suprasti, kas tai per grupė. Psichologas Burrhusas Fredericas Skinneris, plėtodamas savo bihevioristinius principus, rėmėsi gyvūnų dresavimo analogijomis. Tai padėjo paaiškinti tokių neįprastų žmogaus elgesio modelių kaip fobijos atsiradimą. Kita analogija įkvėpė Jeaną Piaget, supratusį, kad žmogaus kognityvinė raida yra toks pat etapinis procesas kaip biologinė raida. Galima sakyti, gera teorija – kruopščiai išplėtota analogija, kuri atsižvelgia į turimus pastebėjimus ir siūlo naujus.

Analogijų taikymas primena akinių lęšių keitimą. Kiekviena analogija išryškina tam tikrą nagrinėjamos srities niuansą. Savo knygoje „Sparks of Genius“ Root-Bernsteinai pažymi, kad analogijos nuo palyginimų skiriasi tuo, jog apima ne vien paviršinius panašumus. Pasakymas „ta žvaigždelė primena mirksinčią akį“ būtų palyginimas: randame ryšį tarp panašių ypatybių, tačiau nepaliečiame platesnių, fundamentalių struktūrinių sąsajų. Tačiau nubrėžęs analogiją tarp smegenų ir kompiuterio veikimo, apimsiu platų ryšių spektrą: nuo informacijos įvedimo pobūdžio ir medžiagos saugojimo darbinėje atmintyje iki pradinių duomenų organizavimo bei apdorojimo greičio koreliacijos. Išskirtinis gerų analogijų bruožas – gebėjimas kūrybiškai parodyti pažįstamą temą naujoje šviesoje. Root-Bernsteinai pateikia Darwino pavyzdį. Jo evoliucijos teorija rėmėsi dviem analogijomis: augalų ir gyvūnų veisimu dėl konkrečių savybių bei Malthuso darbu, parodžiusiu, kad populiacijos augimą riboja turimi ištekliai, todėl išgyvena tik geriausiai prisitaikę grupės nariai.

Vieną treiderį, su kuriuo neseniai dirbau, treidingo metu dažnai blaškydavo jo gyvenimo įvykiai, įskaitant įvykius treidingo įmonėje. Dėl to jis praleido porą išskirtinai pelningų sandorių, kurių ilgai laukė. Treideris labai nusivylė savimi... O tai tik dar labiau padidino jo išsiblaškymą.

Įdomu tai, kad jis kentėjo lėtinį klubo skausmą dėl senos sportinės traumos. Klubo sąnario keitimui jis buvo per jaunas, todėl skausmą valdė vaistais, kasdiene meditacija ir tam tikrais gyvenimo būdo pakeitimais. Vienu metu pasiūliau į išsiblaškymą pažvelgti kaip į *psichologinio skausmo* padarinį ir paklausiau, kaip jis imtųsi dirbti su *šiuo* skausmu. Jis iškart atsakė, kad pakeistų gyvenimo būdą, skirtų sau daugiau dėmesio, sulėtintų tempą ir pradėtų medituoti, kad nebetapatintų savęs su skausmu. Žengus šiuos žingsnius, jo susikaupimas pagerėjo, ir jam pavyko nukreipti dėmesį į naujų treidingo idėjų tyrinėjimą. Problemai išspręsti neprireikė rimtos psichoanalizės. Paprasta analogija, susiejusi emocijų įveikimą su skausmo įveikimu, paskatino imtis kelių konstruktyvių žingsnių, kuriuos jis jau buvo žengęs anksčiau.

Analogija – viena galingiausių mąstymo priemonių. Šioje knygoje aprašytos idėjos ir visas mano darbas su treideriais daugiausia remiasi viena svarbia analogija, kurią kadaise nubrėžiau.

* * *

Viena pirmųjų mano profesinių pareigų buvo studentų konsultanto darbas: iš pradžių Kornelio universitete, vėliau medicinos mokykloje. Tačiau prieš tai man teko dirbti bendruomenės psichikos sveikatos centre kaimiškoje vietovėje. Gerai žinojau, kaip atrodo psichikos sutrikimai: būdamas

vienintelis etatinis psichologas, mačiau daugumą rimtų bendruomenės, kurioje tuomet gyvenau ir dirbau, problemų. Universiteto miestelyje viskas buvo kitaip. Su disfunkcija beveik nesusidurdavau – dauguma studentų problemų neatitiko formalių DSM psichikos sutrikimų kriterijų. Man atrodė, kad tai protingi, motyvuoti, normalūs jaunuoliai, iš kurių informacinės perkrovos sąlygomis reikalaujama nuolat aukšto veikimo lygio. Tai paaiškino, kodėl pagrindinė konsultavimo centrų problema buvo stresas. Be to, man atrodė, kad jo priežastis slypi ne psichikos negalavimuose, o situacinėje perkrovoje. Būtent todėl į studentus kreipdavausi „tu“ ir prašydavau mūsų susitikimus laikyti konsultacijomis, o ne terapija. Siekiau kuo labiau normalizuoti psichologinės pagalbos procesą, tikėdamasis, kad studentai jos kreipsis aktyviau. Tam jie turėjo matyti manyje konsultantą, padedantį sėkmingai mokytis, o ne psichologą, laikantį juos pacientais.

Ypač įsidėmėtina, kad Kornelio universiteto studentai, besirengiantys stoti į medicinos mokyklą ir sudarę didelę mano klientų dalį, bei Sirakūzų universiteto medicinos mokyklos studentai – daugiausia pas mane lankėsi pirmakursiai ir antrakursiai, studijuojantys „fundamentaliuosius mokslus“ – anksčiau mokėsi labai sėkmingai. Jų patiriamą stresą daugiausia paaiškino neįprastai didelis krūvis. Paklausinėjęs apie paskaitas ir namų darbus, nustačiau du pagrindinius sunkumus: (1) darbo, kurį reikėjo atlikti, kiekis gerokai viršijo ankstesnį; ir (2) medžiagos pobūdis kokybiškai skyrėsi nuo to, ko jie mokėsi anksčiau. Dėl šių dviejų veiksnių studentai beveik nuolat patirdavo informacinę perkrovą ir nespėdavo įsisavinti studijų programos.

Pradėjęs tyrinėti studentus, sėkmingai susidorojančius su studijų krūviu, pastebėjau, kad jų metodas gerokai skiriasi nuo „perkrautų“ studentų metodo. Dažniausiai jie mokėsi ne vieni, o kartu su kitais studentais. Pasidalydavo krūvį, interaktyviai analizuodavo medžiagą, kartu ilsėdavosi, taip pat padėdavo vieni kitiems išlaikyti motyvaciją ir neužmigti mokantis! Sėkmingi studentai aktyviau naudojo grafikus bei diagramas ir mažiau – konspektus, kuriuose vadovėlių bei paskaitų medžiaga būdavo užrašyta pažodžiui. Galiausiai jie geriau už kitus atsirinkdavo vertingiausią informaciją. Jokios mistikos čia nebuvo: jie tiesiog manė, kad sąvokos, aprašomos ir paskaitose, ir vadovėliuose, yra ypač svarbios. Taip pat atkreipdavo dėmesį, kurioms temoms dėstytojai skiria daugiausia laiko. Jie akcentuodavo svarbiausią informaciją, dirbdavo grupėmis, pasidalydavo medžiagą ir įsisavindavo ją skirtingais formatais. Sėkmingi studentai mokėsi ir veiksmingai, ir taupiai.

Atsiliekantys studentai buvo pakankamai protingi ir motyvuoti, kad ankstesniais mokymosi metais jiems nebūtų reikėję šių priemonių. Jie priminė gabius sportininkus, sugebančius žibėti aikštėje be pastangų treniruotėse. Tačiau patekę į aukščiausias lygas tokie sportininkai pamato, kad ten negabių varžovų nėra. Staiga paaiškėja, kad treniruotės svarbios.

Šis atradimas man pasirodė įdomus, nes leido manyti, kad dauguma stresą patiriančių studentų neturėjo psichologinių problemų. Stresas veikiau buvo jų problemų padarinys nei priežastis, nors neabejotinai mokytis nepadėjo. Tikroji problema buvo ta, kad stresą patiriantys studentai nepakankamai gerai mokėjo mokytis: jiems reikėjo ne psichoterapijos, o mokymosi įgūdžių ugdymo. Laimei, universiteto miestelyje buvo tinkamų specialistų. Pradėjome rengti grupinius užsiėmimus, kuriuose studentai perimdavo sėkmingesnių bendraamžių įgūdžius; kai kuriuos jų net pakvietėme būti mentoriais. Grupinio mokymosi susitikimais skatinome studentus kurti savo mokymosi grupes ir bendradarbiauti. Tai pastebimai paveikė jų pažymius ir mąstymą. Gavę priemonių geriau mokytis, studentai pasijuto labiau pasitikintys savimi ir energingesni, nebejautė perkrovos.

Galbūt labiausiai stulbinanti šios istorijos dalis buvo mano profesinių kolegų reakcija. Daugelis jautė pasibjaurėjimą mano „neprofesionaliu“ požiūriu. Jie tvirtino, kad studentai kenčia nuo „gilesnių“ emocinių problemų, kurias ignoruoju. Jiems atrodė, kad akcentuodamas mokymosi įgūdžius nuvertinu mokyklos siūlomą psichologinę pagalbą. Daugelis kritikavo tai, kad vietoj „terapijos“ vartojau „konsultavimo“ terminą. Mano pasirengimas su studentais bendrauti „tu“ ir rengti neformalius grupinius užsiėmimus buvo pavadintas „netinkamu“. Tai buvo tikras siurrealizmas: visa mano patirtis, įskaitant studentų atsiliepimus, rodė, kad darau naudingą darbą, o kolegų atsiliepimai buvo kupini pykčio ir kritikos.

Dabar persikelkime į 2003 metus, kai pradėjau nuolat dirbti su treideriais. Įsidarbinau Čikagos įmonėje Kingstree, teikusioje likvidumą elektroninėms ateities sandorių rinkoms, pirmiausia CME ir CBOT produktams. Tuometė mano treidingo patirtis neturėjo nieko bendra su rinkos formavimu. Prekiavau daug ilgesniais laikotarpiais nei Čikagos treideriai, nemokėjau skaityti pavedimų srauto, nieko nežinojau apie Bid ir Offer pasiūlymų valdymą pavedimų knygoje... Ir, svarbiausia, neturėjau šimtų sandorių per dieną sudarymo patirties. Todėl buvau visiškai sutrikęs. Supratau: dabar turiu klausytis ir stebėti. Bent kiek vertingos pagalbos galėsiu suteikti tik vėliau.

Laimei, treideriai noriai man padėjo, ir turėjau galimybę stebėti jų darbą – tiek geriausių, tiek patiriančių sunkumų. Sėkmingiausi treideriai gerai suprato, kas šiuo metu yra rinkoje ir ką daro. Jie sėkmingai sekė stambius sandorius bei dideles apimtis konkrečiuose kainų lygiuose ir greitai reaguodavo į pasiūlos bei paklausos pokyčius. Dažnai dalydavosi idėjomis su kolegomis, padėdami vieni kitiems pasinaudoti modelių atpažinimo įgūdžiais. Suprasti jų mąstymo procesą man padėjo priemonė, vadinama rinkos profiliu: nuomonę apie vertę treideriai susidarydavo remdamiesi lygiais ir apimtimis.

Jie stebėjo situacijas, kai kainos kilimas ar kritimas pritraukdavo dalyvių dėmesį, ir situacijas, kai kainos bei vertės neatitiktis sumažindavo treidingo aktyvumą. Mažiau sėkmingi treideriai susitelkdavo vien į kainą, jos kilimą ar kritimą laikydami trendinio aktyvumo požymiais. Jie garsiai neįvardydavo, kokius dalyvius mato rinkoje ir ką šie tuo metu daro. Todėl tokius treiderius dažnai užklupdavo netikėtas rinkos apsisukimas. Juos taip pat sutrikdydavo apimčių šuoliai ir volatilūs kainų judėjimai. Esant nepaprastai dideliam aktyvumui, tokie treideriai būdavo linkę „atsijungti“, priešingai nei sėkmingesni kolegos.

Ir tuomet man kilo viena analogija. Tai buvo tarsi perkūnas iš giedro dangaus – kūrybiškumo griausmas, pakeitęs visą mano karjerą.

Supratau, kad sunkumų turintys treideriai priminė mano medicinos studentus: tai buvo protingi, motyvuoti, normalūs žmonės, iš kurių informacinės perkrovos sąlygomis reikalaujama nuolat aukšto veikimo lygio. Jie skundėsi emocinėmis problemomis, tokiomis kaip stresas, mėginimai atkeršyti rinkai ir baimė „nuspausti gaiduką“, tačiau dauguma neturėjo psichikos sutrikimų istorijos. Už treidingo ribų emocinių palūžimų modelių taip pat nesimatė. Atrodė, kad jų emocinės ir elgesio problemos būdingos būtent treidingo aplinkai. Ir nors rimtos, šios problemos buvo fundamentalesnių treidingo sunkumų padarinys, o ne prasto treidingo priežastis. Pirmiausia šiems treideriams stigo metodo apimtims ir kainų judėjimams konceptualizuoti, kuris padėtų suprasti, kodėl rinkos juda vienaip ar kitaip. Kaip ir medicinos studentams, jiems reikėjo susitelkti į

svarbiausius dalykus ir pradėti konstruktyviai vieni kitus palaikyti. Jokios psichologinės intervencijos nebūtų padėjusios, nes jie nesuprato pavedimų srauto ir kainą bei apimtis judinančių jėgų.

Pagrindinė išvada

Analogijų naudojimas iš esmės pertvarko suvokimą. Pamatę ką nors nauja, pradedame kitaip veikti.

Ši analogija iš esmės pakeitė mano požiūrį į treidingo psichologiją ir į mano vaidmenį joje. Ji leido visiškai nepažįstamą sritį – elektroninio rinkos formavimo pasaulį – išreikšti man artimos temos terminais: mokymosi proceso sudėtingomis, didelės konkurencijos sąlygomis. Kūrybinė mąstymo analogijomis dalis yra suvokimo poslinkis, kuris šiuo atveju leido kitaip pažvelgti į treidingą ir jame pamatyti ne tik emocinius sunkumus, bet ir mokymosi bei informacijos apdorojimo problemas.

Tai buvo būtent analogija, o ne paprastas palyginimas, nes ji suteikė konkrečių naudingų idėjų. Užuot susitelkęs į emocines problemas ir pradėjęs kapstytis iki jų šaknų, pritaikiau į sprendimą orientuotą metodą ir ėmiau stebėti sėkmingų treiderių geriausias praktikas. Vėliau pradėjau nustatyti geriausias praktikas, kurias nuostolingi treideriai taikydavo pelninguose sandoriuose, ir mokyti juos apdoroti rinkos informaciją pasitelkiant savo stiprybes. Daugelį metų padėjau studentams bendradarbiauti ir apdoroti informaciją vadovaujantis principu „skaldyk ir valdyk“. Ši patirtis padėjo ir dirbant su treideriais; ilgainiui jie pradėjo veiksmingiau naudotis vieni kitų stiprybėmis. Kai tik sunkumų turintys treideriai išmoko stebėti rinkos aktyvumą tinkamuose laiko intervaluose, emocinių palūžimų ir nedrausmingo treidingo atvejų ėmė mažėti. Kaip ir medicinos studentai, jie nustojo patirti emocinę perkrovą vos pakėlę supratimo ir meistriškumo lygį.

Tačiau tikrai savo analogijos verte įsitikinau susidūręs su kolegų koučerių kritika. Jie kaltino mane susitelkus į „paviršutinius“ treidingo aspektus, o ne į gilias emocines treiderių problemų šaknis. Vienas jų net viešai pareiškė, kad mano darbas su treideriais ne toks veiksmingas kaip jo, nes neatsižvelgiu į froidistinės psichologijos atradimus. „Tikri psichologai kapstosi iki problemų esmės, o ne apsiriboja paviršutiniais sprendimais!“ Šie pareiškimai sukėlė šypseną. Regis, neįmanoma padaryti pažangos neatstūmus nuo savęs bendro sutarimo šalininkų.

Kiek galiu spręsti, treideriai analogijas dažniausiai naudoja brėždami paraleles su ankstesne savo treidingo patirtimi. Daugelis mano pažįstamų sėkmingų treiderių turi nepaprastai gerą epizodinę atmintį. Vienas vaikinas iš Čikagos šiuo požiūriu buvo beveik savantas. Kartais, aptariant praėjusią treidingo dieną, jis man pasakydavo maždaug taip: „Tai priminė metų pradžios atvejį, kai kaina pramušė naktinį diapazoną ir algoritmai pradėjo masiškai pirkti.“ Atsiversdavome sausio grafiką ir iš tiesų rasdavome dieną, kai kaina elgėsi beveik taip pat kaip šiandien.

Vienas rizikos draudimo fondo valdytojas, su kuriuo glaudžiai bendradarbiavau, savo rinkos tyrimuose taikė analogijas. Pavyzdžiui, jeigu jam atrodydavo, kad Japonijos bankas gali sušvelninti pinigų politiką, jis atsigręždavo į praeities situacijas, kai švelninimas iš tiesų vyko, ir stebėdavo, kaip tai paveikė Nikkei. Vadovaudamasis mantra „istorija kartojasi“, jis prognozuodavo kainos elgesį, brėždamas analogijas su ankstesniais rinkos modeliais.

Jeigu esate patyręs treideris, tikriausiai jau esate prekiavęs dabartinei identiškoje rinkoje. Susitelkite į svarbiausius dalykus ir nustatykite šiandienės rinkos aspektus – tuomet galėsite nubrėžti analogijas su praeitimi.

Nors istorija ne visada kartojasi iki smulkiausių detalių, ji, kaip sakoma, rimuojasi.

Kūrybiškumas ir gyvenimo būdas

Sunku būti kūrybiškam, kai kasdien darai tą patį. Rutina turi privalumų: įtraukdami įpročius į savo dienotvarkę atlaisviname jėgų naujiems gyvenimo išbandymams įveikti. Tačiau iš kur semtis įkvėpimo įveikti juos naujais, perspektyviais būdais, jeigu visas mūsų gyvenimas yra rutina?

Bėgant metams supratau: labai svarbu sąmoningai įtraukti kūrybiškumo elementų į kasdienę ir savaitinę dienotvarkę. Kai neskaitau naujų straipsnių bei knygų, nebendrauju su naujais žmonėmis ir netyrinėju naujų krypčių, sunku išlaikyti proto žaismingumą, skatinantį kūrybinį mąstymą dirbant su rinkomis ir treideriais. Be to, kūrybiškumo elementai nebūtinai turi būti tiesiogiai susiję su treidingu. Pavyzdžiui, šias eilutes rašau skambant talentingos japonų grupės The Gazette dainai „Reila“. Linksma jos nepavadinsi, tačiau išskirtine – ko gero. Ji paliečia sielą ir sukelia gilias emocijas. Ne kartą pastebėjau, kad imu mąstyti kūrybiškiau, kai fone skamba naujos, neįprastos kompozicijos.

Su Mardže turime tradiciją: bent kartą per mėnesį savaitgaliui išvažiuoti iš Niujorko į kaimyninius miestus dėl neįprasto aktyvaus poilsio, kultūrinių renginių, savitos virtuvės ir apsipirkimo. Pastebėjome, kad net vietos, esančios vos už vienos ar dviejų valandų kelio nuo namų, atrodo tarsi visiškai kitas pasaulis. Labai sunku nugrimzti į sąstingį – darbe ir santuokoje, – jeigu nuolat įgyji naujos patirties. Užuot porą kartų per metus rengę įprastas atostogas, užsibrėžėme reguliariai rasti laiko bendram poilsiui.

Jau pasakojau apie kvotų įvedimą kūrybiškumui skatinti. Mano tinklaraštis TraderFeed – dar viena svarbi gyvenimo būdo dalis, padedanti generuoti idėjas. Išsikėliau sąlygą: kasdien parašyti po vieną įrašą. Beveik visada tai darau rytais. Priėjau iki to, kad tapo sunku imtis kasdienių darbų prieš tai neparašius ko nors vertingo apie rinkas, psichologiją ar treidingą. Šis „pratimas“ verčia nuolat tyrinėti naujas kryptis. Kitaip tiesiog nesugebėčiau parašyti tiek originalių įrašų! Taip atradau daug autorių, panašiai kaip atrandu naujus muzikos atlikėjus. Be to, tinklaraščio rašymas skatina rinkti ir analizuoti naujus rinkos duomenis, ieškant modelių. Esu užsiprenumeravęs kelias duomenų bazes. Nauji duomenys neretai sukelia naujų klausimų ir paskatina naujus perspektyvius tyrimus.

„Disciplinos“ ir „orientacijos į procesą“ sąvokos dažnai naudojamos pateisinti treidingo praktikos suvienodinimą ir pavertimą savotišku konvejeriu. Kai kuriuos treidingo elementus iš tiesų verta paversti rutina ir net automatizuoti. *Tačiau viena svarbiausių treidingo dalių – galimybių paieška – iš esmės yra kūrybinė veikla*. Mūsų gyvenimo būdas turi skatinti proto atvirumą ir naujų originalių idėjų generavimą, antraip monotoniškai, lyg sapne, laikysimės dienotvarkės ir praleisime mus supančias išskirtines galimybes.

Kūrybiškumas grupėse

Ne visi treideriai prekiauja vieni, tačiau net ir savarankiškai dirbantys gali gauti daug naudos iš bendradarbiavimo. Savo knygoje „Group Genius“ Sawyeris pažymi, kad dauguma inovacijų atsiranda bendromis pastangomis, o ne dirbant pavieniams genijams. Jis pateikia Wilburo ir Orville'io Wrightų pavyzdį: kurdami skraidymo aparatą, jie taikė labai interaktyvų metodą. Sprendžiant iš jų užrašų, jie nuolat aktyviai diskutuodavo, ir tai padėjo veiksmingai spręsti kylančias problemas. „Kūrybiškumą varo bendradarbiavimas, – rašo Sawyeris, – nes inovacijos visada kyla iš daugybės kibirkščių, o ne iš vienintelio įžvalgos blyksnio.“ Grupines inovacijas Sawyeris aiškina džiazo grupių ir komedijos trupių improvizacijų pavyzdžiu. Kiekvienas tokio kūrybinio kolektyvo narys naudojasi visų kitų indėliais; jo paties indėlis paskatina naujas kryptis, kuriomis gali pasinaudoti kiti. Improvizacijas išskirtines daro tai, kad grupės nesiekia kokio nors iš anksto nustatyto galutinio taško. Kūryba vyksta per spontanišką grupės narių sąveiką: savo indėliais jie tiesiogine prasme stebina vieni kitus.

Savo knygoje Sawyeris išskiria septynias kūrybinio bendradarbiavimo ypatybes:

1. *Inovacijoms reikia laiko*. Kūrybinis rezultatas yra besitęsiančio proceso, o ne vienos įžvalgos produktas.
2. *Sėkmingos komandos praktikuoja gilų klausymąsi*. Grupės nariai ypač jautrūs vieni kitų indėliams, todėl gali lanksčiai jais pasinaudoti.
3. *Komandos nariai remiasi bendradarbiaujant kilusiomis idėjomis*. Kūrybiškumas kyla iš narių prisitaikymo prie kolegų indėlių.
4. *Kiekvienos idėjos reikšmė paaiškėja ne iškart*. Galutinis kūrybos produktas nėra suplanuotas iš anksto; jis organiškai atsiranda komandos nariams sąveikaujant ir prisitaikant.
5. *Netikėtų klausimų atsiradimas*. Komandos sąveika paskatina suformuluoti naujus klausimus ir problemas, kurie vėliau formuoja kūrybinį prisitaikymą.
6. *Inovacijos nėra efektyvios*. Daugybė kūrybinių krypčių atsidūrė aklavietėje, idėjos buvo greitai atmestos ir pakeistos vaisingesnėmis. Kūrybiniame procese didelę dalį sudaro bandymai ir klaidos.
7. *Inovacijos auga iš apačios į viršų*. Džiazo grupėse ir komedijos trupėse nėra nei lyderių, nei iš anksto parengtų scenarijų. Rezultatus formuoja komandos narių indėliai bei sąveika, o ne vadovų ar ekspertų nurodymai.

Pagrindinė išvada

Treidingą geriau žaisti kaip komandinį sportą.

Treideriams toks požiūris apskritai neįprastas. Paprastai treidingas vaizduojamas kaip individuali veikla, kurioje žmogus savarankiškai ir randa rinkos galimybes, ir išnaudoja jas prekiaudamas. Šią poziciją sustiprina tokie šaltiniai kaip Jacko Schwagerio knygos „Rinkos magai“: sėkmė ima atrodyti individualių pastangų padarinys, ir nepastebime grupinio konteksto, kuriame ji sukuriama. Individualus požiūris į treidingą nėra optimalus, ir tai paaiškina mažą sėkmingų savarankiškų treiderių dalį.

* * *

Susipažinkime su įprasta treiderio, kurį pavadinsime Melu, treidingo diena. Melas prekiauja savo sąskaitoje iš bendro treidingo biuro, vadinamojo arkadinio biuro, kuris suteikia jam galimybę naudotis geriausiomis technologijomis, palankiausiais komisiniais ir pagalba. Biuro organizavimas leidžia jam bendrauti su kitais treideriais, o tai naudinga per treidingo pertraukas. Tačiau kiekvienas šio biuro treideris savo sąskaitoje prekiauja savais aktyvais ir savu stiliumi, todėl treideriai paprastai dalijasi tik bendromis idėjomis. Šie treideriai susibūrė į grupę siekdami sumažinti su treidingu susijusias išlaidas, o ne dirbti komandoje.

Melas dieną pradeda skaitydamas naujienas, apžvelgdamas rinkas ir atnaujindamas savo treidingo planus. Jis prenumeruoja porą tyrimų paslaugų, kurios padeda sekti rinkos įvykius. Melas prekiauja impulsais, todėl jo akcijų atrankos įrankiai nustatyti taip, kad rodytų diapazone judančias akcijas, kurių apimtys auga. Tokios akcijos yra tinkamos kandidatės pramušimo sandoriui. Pamatęs pramušimą bendros rinkos kryptimi, jis atidaro poziciją tikėdamasis, kad impulsas tęsis. Jei netrukus po pramušimo apimtys išsenka, jis greitai fiksuoja pelną, o jei jos auga, gali savo sandorį paversti svingo sandoriu, ypač jei buvo pramuštas ilgalaikis diapazonas. Paprastai Melas uždirba rinkose, kurioms būdingos didelės apimtys ir volatilumas – jose judėjimas dažniau tęsiasi. Ramiose rinkose, kai VIX žemas, Melą dažnai išmuša pjūklo formos judėjimas.

Dabar susipažinkime su treiderio Chosė požiūriu. Jis prekiauja keturių žmonių komandoje: jos vadovas turi didelę pasauline makroekonomika grindžiamo treidingo patirtį, ypač valiutų ir obligacijų rinkose; vyresnysis treideris prekiauja įvairiais žaliavų ateities sandoriais; Chosė prekiauja akcijų ir ETF pramušimo modeliais; o jaunesnysis treideris prekiauja impulsų modeliais ir atlieka kiekybinius tyrimus kitiems komandos nariams bei savo treidingui. Keturi treideriai dirba kaip viena komanda ir nuolat bendrauja. Kiekvienas garsiai įvardija savo rinkose pastebėtus modelius. Pavyzdžiui, vadovas gali atkreipti dėmesį į aktyvų Europos aktyvų pardavimą. Vyresnysis treideris – pastebėti neįprastą aukso stiprumą. Jaunesniojo treiderio tyrimai gali parodyti, kad pardavimo ir pirkimo opcionų santykis rodo ryškias bulių nuotaikas akcijų rinkoje, kurias galima susieti su trumpalaikiu silpnumu. O Chosė – atkreipti dėmesį, kad akcijomis prekiaujama vos aukščiau nakties minimumų ir pardavėjai į rinką įžengia per kiekvieną bandymą atšokti. Jis sujungia komandos narių pastebėjimus ir išsako savo idėją: atidaryti akcijų pardavimo pozicijas tikintis naujų minimumų. Kiti treideriai atidžiai stebi jo sandorį, vildamiesi, kad jis padės išsiaiškinti meškų trendo dienos tikimybę jų rinkose.

Atkreipkite dėmesį: ir Melas, ir Chosė yra patyrę treideriai, taikantys maždaug tokį patį treidingo stilių. Melas dirba vienas – jo realiuoju laiku gaunamos informacijos srautas ribotas. O Chosė nuolat gauna naujų duomenų iš įvairių rinkų, įskaitant jaunesniojo treiderio atliekamų tyrimų rezultatus. Tai ne tik padeda jam labiau pasitikėti savo sandoriais, bet ir skatina jo paties kūrybiškumą. Treiderių komanda veikia panašiai kaip Sawyerio aprašytos džiazo grupės ar improvizuojančių komikų trupės: prisiderindami vienas prie kito jie kuria derinius, kurių nė vienas negalėtų sukurti savarankiškai. Pavyzdžiui, kai vyresnysis treideris išsako idėją, apimančią kelias žaliavų rinkas, Chosė žino, kad tai gali paskatinti sandorius su energetika ir žaliavomis susijusiais ETF. O vadovas tokiu atveju gali iš naujo įvertinti žaliavines valiutas. Melas gali puikiai žinoti šiuos tarpusavio ryšius, tačiau neturi galimybės apdoroti informacijos realiuoju laiku ir pasitelkti improvizacinio grupinio kūrybiškumo.

Kaip žinome, kai žmogus pasineria į jam svarbią veiklą ir kartu naudoja savo stipriąsias puses, jis patenka į srauto būseną, skatinančią ir kūrybiškumą, ir produktyvumą. Sawyeris aprašo „grupinio srauto“ sąvoką: šioje būsenoje komanda susitelkia į veiksmingą tarpusavio sąveiką ir bendrą informacijos apdorojimą. Kai improvizuotojų trupė pasineria į grupinio srauto būseną, spontaniškos jos narių sąveikos ima jungtis į natūraliai besiplėtojančią istoriją. Kiekvienas netikėtai prisiderina prie kitų. Istorija įgauna pagreitį ir esmę, o trupė tuo pasinaudoja. Kai į grupinio srauto būseną patenka treiderių komanda, jos nariai ima vieni kitiems žadinti naujas idėjas. Sawyerio žodžiais, toks kūrybiškumas ne sprendžia užduotis, o jas atranda. Rezultatas – naujų atradimų srautas.

Pagrindinė išvada

Kūrybiškumas ugdo gebėjimą prisitaikyti.

Pavieniui dirbančių treiderių mąstymas linkęs siaurėti, o ne plėstis. Susitelkimas į kainų kilimą ir kritimą, būtinybė kontroliuoti riziką bei sekti naujienų srautą – visa tai skatina treiderį mąstyti reaguojant į įvykius. Siaurindamas dėmesio lauką, treideris netenka gebėjimo plačiai apdoroti informaciją; galiausiai didžiulė duomenų gausa praslysta pro šalį. Keičiantis rinkos elgesiui, tai gali sukelti rimtų problemų. Užuot apdoroję naują informaciją ir ja pasinaudoję, vieni dirbantys treideriai, tokie kaip Melas, neretai įstringa sename mąstymo būde. Džiazo muzikantas gali improvizuoti ir vienas, tačiau grodamas su kitais patyrusiais muzikantais jis atranda naują įkvėpimą.

Ar minčių lietus veiksmingas?

Iš visų metodų su grupiniu kūrybiškumu bene labiausiai siejamas minčių lietus. Tai grupinės sąveikos metodas, kai grupės nariai atvirai dalijasi idėjomis jų nekritikuodami. Viena tradicinių minčių lietaus sąlygų – visiškas cenzūros nebuvimas: grupė turi išsakyti kuo daugiau idėjų, kad ir kaip beprotiškai jos skambėtų, o tada pasirinkti perspektyviausias. Vis dėlto savo knygoje Sawyeris pateikia tyrimą, parodžiusį, kad minčių lietus ne visada padidina kūrybiškumą. Daugeliu atvejų tiriamiesiems pavykdavo pasiekti gerokai išskirtinesnių rezultatų individualiai generuojant idėjas, o paskui jas bendrai aptariant ir derinant. Nors tradicinis minčių lietus leidžia išsakyti daugiau idėjų, jos ne visada būna kokybiškos. Tyrimai taip pat atskleidė įdomų dalyką: grupės, kurių dalyviai atsirinkdavo idėjas ir susitelkdavo į perspektyviausias bei kūrybiškiausias, galiausiai sukurdavo kokybiškesnių idėjų už grupes, kuriose visos idėjos buvo išsakomos be atrankos. Savo knygoje „Disciplined Dreaming“ Linkneris dalijasi tokia įžvalga: kūrybiškumui didinti reikia ne tik atviro proto, bet ir laikytis tam tikrų taisyklių. Improvizuodami džiazą muzikantai negali daryti visko, kas tik šauna į galvą. Nors ritmu, melodija ir harmonija leidžiama eksperimentuoti, čia taip pat esama disciplinos.

Sawyeris nurodo kelis tradicinio minčių lietaus trūkumus, įskaitant tai, kad kai kurių dalyvių idėjos kartkartėmis užblokuojamos, nes kitiems reikia apdoroti jau išsakytas mintis, ir grupių polinkį susitelkti į ribotą temų ratą. Įvairesnių idėjų labiau tikėtina sugeneruoti per individualų minčių lietų. Geras pavyzdys – pirmiau aprašytas automatinis rašymas. Po jo galima pereiti prie bendros veiklos – tuomet grupė dirbs su kokybiškesne pradine medžiaga. Taip individualus kūrybiškumas gali stiprinti grupinį.

Dizaino įmonės IDEO generalinis vadovas Tomas Kelis teigia, kad minčių lietus yra jo įmonės „religija“. Jis aprašo septynias sėkmingo minčių lietaus paslaptis:

1. *Sutelk dėmesį.* Minčių lietus geriausiai veikia tada, kai problema ar tema yra konkreti ir aiškiai suformuluota. Kai grupės dėmesys sutelktas, padidėja tikimybė sugeneruoti aktualių ir naudingų idėjų.

2. *Paversk žaismingumą taisykle.* Kritika ir cenzūra pradiniais idėjų generavimo etapais trukdo kūrybiškumui. Jei dalyviai laisvai dalijasi idėjomis ir jas kūrybiškai išreiškia tiek vaizdais, tiek žodžiais, tai skatina originalų grupės mąstymą.

3. *Numeruok savo idėjas.* Skaičiuokite jums kylančias idėjas. Galite net nusistatyti jų skaičiaus tikslą – pavyzdžiui, per valandą sugeneruoti 100 idėjų. Visa tai gali padidinti grupės mąstymo produktyvumą.

4. *Plėtok ir įsitrauk.* Minčių lietaus koordinatoriai gali pasitraukti į antrą planą, kai grupė pasineria į srauto būseną, ir vėl „įsokti“ į diskusiją siūlydami naujas temas, kai srautas sulėtėja. Grupinio kūrybiškumo srautas turi savo impulsą, kurį galima nukreipti ir sustiprinti.

5. *Erdvė prisimena.* Labai svarbu užrašyti savo idėjas ir išreikšti jas vaizdžiai – pavyzdžiui, ant lapelių, pritvirtintų prie posėdžių kambario sienų. Tai leidžia sugrupuoti idėjas ir pasitelkti dalyvių erdvinę atmintį.

6. *Apšildyk proto raumenis.* Apšilimo pratimai skatina grupinį kūrybiškumą ir aktyvumą. Pavyzdžiui, grupės dalyviams galima skirti namų darbų. Juos atlikę, grupės nariai galės pasidalyti savo požiūriais minčių lietaus pradžioje. Tai padeda kuo naudingiau išnaudoti skirtą laiką.

7. *Įtrauk fizinį aspektą.* Judėkite po kambarį, kurkite idėjų žemėlapius, braižykite diagramas ir aktyviai naudokite įvairias priemones savo požiūriui iliustruoti. Visa tai padeda idėjoms tekėti laisvai ir spontaniškai.

Kelio taisykles vienija bendra tema: sėkmingas minčių lietus yra dinamiškas. Jis turi kryptį ir tam tikras ribas, tačiau jose niekas netrukdo aktyviai veikti. Minčių lietus veikia todėl, kad tai darbas, ir todėl, kad tai smagu.

* * *

Kiek galiu spręsti, treidinge komandinis darbas produktyviausias tada, kai dera grupės narių asmenybės ir mąstymo ypatumai. Tai gerų tarpusavio santykių ir sėkmingo kūrybinio bendradarbiavimo pagrindas.

Treiderė Kara prisijungė prie komandos, prekiaujančios žaliavų rinkose, daugiausia tauriaisiais metalais ir energijos ištekliais. Kara turėjo didelę rinkos tyrimų patirtį ir palaikė platų ryšių tinklą, padedantį sekti paklausos bei pasiūlos dinamiką. Ji taip pat gerai išmanė ateities sandorių kreives. Sudarydama spredo sandorius ji jautėsi taip pat užtikrintai kaip atidarydama kryptines pozicijas. Tai buvo ypač naudinga, kai rinkose nebuvo trendų: Kara galėjo sudaryti spredo ir volatilumo sandorius, nekoreliuojančius su kitų komandos narių pozicijomis.

Nors komanda Karą priėmė gana draugiškai, ji netrukus susidūrė su frustracija. Vyresnieji komandos nariai retai ateidavo į suplanuotus susitikimus, mieliau neformaliai šnekučiuodavosi treidingo salėje. Karos atliekami tyrimai nebūdavo išsamiai aptariami. Apgalvotų kolegų komentarų ji taip pat beveik nesulaukdavo. Tačiau blogiausia buvo tai, kad jos ataskaitos su treidingo rekomendacijomis dažnai

būdavo ignoruojamos, nes komandos narius labiau domino pats treidingas negu jį grindžianti logika ir fundamentalieji veiksniai. Kūrybiškumo požiūriu tai buvo tikras košmaras: Kara jautė, kad bendravimas su komanda jai beveik nenaudingas. Valdytojus labiau domino, kurie aktyvai tuo metu juda ar formuoja trendą, negu bendro ekonominio vaizdo bei fundamentaliųjų duomenų supratimas. Karos ir kitų komandos narių asmenybės stiliai – sąmoningumas ir neformalumas – bei mąstymo stiliai – analitinis ir intuityvusis – nederėjo. Rezultatas: daug šnekų treidingo salėje ir beveik jokio minčių lietaus.

Po kurio laiko grupės vadovui pasiūlė pareigas kitoje įmonėje ir galimybę kartu pasiimti savo darbuotojus. Kara tuo pasinaudojo, kad pereitų į kitą komandą, kurią sudarė vienas portfelio valdytojas ir jo treideris asistentas, atsakingas už sandorių vykdymą. Portfelio valdytojas prekiavo daugumoje likvidžių makroekonominių rinkų, tačiau džiaugėsi prisijungusia Kara ir jos žaliavų rinkų žiniomis, nes matė galimybę padidinti diversifikaciją. Valdytojas buvo puikus analitikas – daug laiko praleisdavo skaitydamas tyrimus ir susitikdamas su sektoriaus ekspertais. Jis niekada neatidarydavo pozicijos be fundamentaliosios tezės, kurią patvirtintų kainos elgesys. Jo asistentas turėjo didelę techninės analizės patirtį. Jis stebėdavo, kada rinkos elgesys ima atitikti komandos fundamentaliąsias idėjas.

Kara mėgo klausytis valdytojo pasakojimų apie fundamentaliuosius makroekonomikos veiksnius. Netrukus ji pastebėjo pradėjusi atsirinkti idėjas pagal tai, kiek jos atitinka bendruosius makroekonominius veiksnius. Pavyzdžiui, ji primygtinai siūlė Brent–WTI spredo sandorį, kuris ne tik atitiko šių naftos rinkų fundamentaliuosius veiksnius, bet ir leido pasinaudoti santykiniu Europos ekonomikos silpnumu, palyginti su Jungtinėmis Valstijomis. Šioje grupėje minčių lietus iš tiesų veikė, nes jos narių asmenybės ir mąstymo stiliai derėjo. Jie gerai vieni kitus suprato ir pasižymėjo panašiais darbo stiliais, o tai padėjo vaisingai generuoti idėjas ir sandorius.

Pagrindinė išvada

Komanda stipri tiek, kiek stipri jos palaikoma kultūra.

Kultūra iš tiesų svarbi. Komandos vertybės ir darbo stiliai formuoja jos narių sąveiką ir arba skatina kūrybinę veiklą, arba jai kenkia. 2011 m. knygoje „Disciplined Dreaming“ Linkneris pateikia septynias kūrybiškos kultūros taisykles:

1. *Aistros kurstymas* – produktyvios komandos palaiko bendro tikslo jausmą ir nepamiršta smagiai leisti laiko.
2. *Idėjų pripažinimas* – kūrybiškos komandos už produktyvumą apdovanoja pripažinimu ir privilegijomis.
3. *Savarankiškumo skatinimas* – sėkmingos komandos palaiko individualią iniciatyvą ir tyrinėjimų laisvę.
4. *Drąsos skatinimas* – gerai dirbančios komandos apdovanoja už rizikingus intelektinius sumanymus ir laisvą apsikeitimą nuomonėmis.
5. *Kritimas tikslo link* – kūrybiškos komandos skatina generuoti idėjas net tada, kai jos neduoda vaisių.

6. *Mąstymas mažesniu mastu* – pernelyg išaugusios komandos pradeda vadovautis bendru sutarimu, o ne individualiomis kūrybinėmis iniciatyvomis. Nedidelė komanda skatina vidinę sąveiką ir idėjų „kryžminį apdulkinimą“.

7. *Įvairovės didinimas* – originalių idėjų derinių tikimybė bus didesnė, jei komandos nariai turės skirtingos patirties ir savitų požiūrių į rinkas.

Kiek galiu spręsti, komandos kultūrai skiria pernelyg, pernelyg mažai dėmesio. Jos linkusios susitelkti į kasdienes užduotis ir visai nesusimąstyti, kaip vyksta jų vidinė sąveika ir ar ši sąveika duoda didžiausią galimą naudą. Klasikinis pavyzdys – susirinkimai. Treidingo komandos dažnai rengia susirinkimus rinkoms aptarti, ir savaime tai gera idėja. Tačiau susirinkimai dažnai vyksta be aiškaus plano ir išankstinio pasirengimo. Nariai tiesiog paeiliui išsako savo požiūrius, neretai kartodami vieni kitus. Aptarimų ir diskusijų beveik nebūna, nes išsakoma per mažai skirtingų požiūrių. Tam tikra prasme tokią veiklą galima pavadinti minčių lietaus priešingybe. Ji neproduktyvi, todėl komandos greitai jos atsisako, nes nemato naudos.

Palyginkite tokius susirinkimus su Karos komandos susitikimais. Kiekvienas jos narys aptarti turi pateikti bent vieną originalią idėją arba paskelbtą tyrimą, tiesiogiai susijusį su esamu portfeliu ir turintį konkretų pritaikymą treidinge. Komandoje skatinama nagrinėti kitų narių tyrimus, išryškinant vertingus aspektus ir silpnąsias vietas. Labai dažnai diskusijos metu komanda ima ieškoti papildomos informacijos, galinčios patvirtinti arba paneigti kokią nors idėją ar tyrimą. Susirinkimas nesibaigia, kol komanda neatranda ko nors naujo ir naudingo. Todėl jos nariai dažnai atsineša kelis tyrimus, kad tikrai užtektų „žaliavos“ originaliam požiūriui sukurti. Visi nariai nekantriai laukia susitikimo, nes mato jį kaip galimybę būti naudingi savo komandai ir dalyvauti energingame kūrybos procese.

Žinoma, visa tai įmanoma tik todėl, kad komandos vadovas – portfelio valdytojas – yra atviras naujoms idėjoms ir laisvam jų aptarimui. Kartą teko dalyvauti treidingo įmonės, kuriai vadovavo pagyvenęs valdytojas, susirinkime. Jis visiškai nedviprasmiškai išdėstė savo požiūrį į rinkas. Į kitokias nuomones reagavo paniekinamai ir net žeminamai. Susirinkimuose dalyvavusių jo asistentų analitikų metines premijas nustatydavo jis pats. Tad kokia prasmė jiems buvo prieštarauti? Susirinkimas baigėsi taip, kaip ir buvo galima tikėtis – visi plojo valdytojo idėjoms. Didžiulis kūrybinis potencialas liko nepanaudotas, nes šios komandos organizacinė kultūra neskatino savarankiškumo ir intelektinės nepriklausomybės.

Dalyvaudamas pokalbyje dėl koučerio pareigų taikau ypatingą strategiją: jei pasitaiko galimybė išsakyti nestandartinį, nuo bendro sutarimo besiskiriantį požiūrį į treidingą, koučingą ar rinkas, visada ja pasinaudoju. Per vieną pokalbį valdytojas man pasakė, kad jo treideriai bijo rizikos ir nepakankamai aktyviai naudoja savo kapitalą. Iškėliau prielaidą, jog problema slypi įmonės rizikos valdymo politikoje, ir pasakiau galintis jiems pasiūlyti koučingą sandorių struktūravimo bei portfelių sudarymo klausimais, kuris pagerintų pelno ir rizikos santykį. Taip pat pažymėjau, kad galima savitai bendradarbiauti su rizikos valdymo darbuotojais: kartu sukurtume ir pradėtume taikyti strategijas, veiksmingiau naudojančias kapitalą. Mano idėja valdytoją nustebino ir sudomino. Tai leido suprasti, kad įmonės kultūra skatina darbuotojų divergentinį mąstymą ir laisvą apsikeitimą nuomonėmis. Tai svarbūs organizacinės kultūros vertinimo kriterijai.

Kitoje įmonėje, kurioje kartą dalyvavau darbo pokalbyje, teko pasikalbėti su keliais treideriais ir valdytojais. Atkreipiau vyresniojo valdytojo dėmesį į prastą darbuotojų nusiteikimą, kurį sukėlė gana didelio skaičiaus naujų darbuotojų išėjimas. Valdytojas iškart užėmė gynybinę poziciją ir skubiai atsakė, kad jo įmonėje darbuotojams mokama už darbą, o jei kuris nors treideris negali su tuo susitaikyti, jam čia ne vieta. Prastą darbuotojų nusiteikimą lėmė ne tik treiderių atleidimas, bet ir tai, kaip jis vyko. Valdytojas nenorėjo šios minties aptarti. Galiausiai talentų nutekėjimas tęsėsi dar visus metus. Džiaugiausi nepradėjęs ten dirbti. Kaip pastebėjau, autoritarinė kultūra yra vienas iš treidingo įmonių ir atskirų komandų nesėkmę prognozuojančių veiksnių. Kai vadovybė nepriima inovacijų ir atviro dialogo, organizacija praranda gebėjimą diegti naujoves, o tai gali lemti ilgą ir skausmingą nykimą.

Grupinis kūrybiškumas savarankiškai dirbantiems treideriams

Taigi, kaip treideriams gauti kuo daugiau naudos iš minčių lietaus ir grupinio bendradarbiavimo? Pirmiausia reikia pažymėti: kūrybinio grupinio srauto teikiama nauda galima pasinaudoti ir nedalyvaujant įprastose treidingo komandose. Internetas leidžia savarankiškiems treideriams burtis į virtualias komandas. Tai viena didžiausių ir mažiausiai išnaudojamų galimybių, prieinamų individualiems treideriams. Žinoma, daug treiderių bendrauja pokalbių kambariuose, Twitter ir elektroniniu paštu. Tačiau šis bendravimas retai organizuojamas taip, kad didintų kūrybinį produktyvumą. Treiderių tarpusavio bendravimas paprastai yra socialinis ir skirtas saviraiškai. Juo nesiekiama generuoti originalių idėjų.

Teko dirbti su keliais portfelių valdytojais, kurie buvo subūrę virtualias treidingo komandas. Pokalbį su skirtingose vietose prekiaujančiais kolegomis jie paprastai pradeda paprastomis šnekomis apie tai, ką kas neseniai matė ar girdėjo rinkose. Temos gali apimti svarbius naujienų pranešimus ir skelbiamus ekonominius duomenis, neįprastą įvairių rinkų elgesį ar naujausius rinkos tyrimus. Šie pokalbiai visada vyksta laisvai, be jokių apribojimų; tai dinamiškas procesas, kuriame valdytojai remiasi vieni kitų pastebėjimais. Kiek galiu spręsti, per tokius pokalbius paprastai aptariami ne konkretūs sandoriai, o bendros idėjos apie įvairius įvykius ir rinkas.

Esmė – išsiaiškinti, kas dabar vyksta pasaulyje. Jei tai pavyks, savo supratimą apie įvykius galėsime išreikšti sandoriu. Net kalbant apie dienos treidingą, komandos kolegos paprastai dalijasi bendrais patarimais, pavyzdžiui, „stebėk šias akcijas“, o ne konkrečiomis rekomendacijomis, tokiomis kaip „pirk po 18“. Kaip matome, esmė – ne grupėje aptarti konkrečias treidingo idėjas, o padidinti dėmesiu aprėpiamos informacijos kiekį.

Ypač svarbu išlaikyti virtualių komandų narių profesinio lygio ir suderinamumo pusiausvyrą su jų įvairiapusiškumu, būtinu skirtingiems požiūriams susiformuoti. Dažnai komandoje bendraujama ne visai grupei kartu, o atskirais pokalbiais tarp skirtingų kolegų. Kiekvienas pokalbis duoda medžiagos kitam, tad nauda grupei iš tiesų yra. Šis būdas patogus tuo, kad išvengiama organizacinių sunkumų, kylančių bandant visus kolegas suburti tuo pačiu metu.

Bendraudamas su treideriais pirmiausia domiuosi sėkmingų rinkos dalyvių, prekiaujančių tose pačiose rinkose ir tais pačiais laiko intervalais kaip aš, tačiau į dalykus žvelgiančių kitaip, požiūriais. Mėgstu kalbėtis su dienos treideriais, kurie gerai jaučia rinkos pulsą ir supranta, kas tuo metu judina

biržos indeksų kainas. Jie trumpais laiko intervalais stebi daug įvairių akcijų, o tam reikia gebėti dėmesiu aprėpti daug informacijos. Dėl savo veiklos aš to sau leisti negaliu. Tačiau per šiuos pokalbius ir aš būnu naudingas – atlieku istorinius įvairių kainos modelių tyrimus, kurių mano draugai dienos treideriai negali atlikti, nes neturi reikiamų įgūdžių. Suteikiu jiems bendro vaizdo kontekstą, palengvinantį jų treidingą.

Tačiau su kitais treideriais kalbuosi ne tik apie rinkas. Atsidūręs krizinėje situacijoje žmogus dažnai kreipiasi patarimo į kolegas. Kūrybiškas minčių lietus – geras įrankis savo suvokimui keisti ir naujoms treidingo idėjoms generuoti. Neseniai vienas mano draugas treideris pasiskundė sunkumais, prasidėjusiais prieš porą mėnesių. Nors didelių nuostolių jis nepatyrė, uždirbti taip pat nepavyko. Prisiminiau, kaip pats kartą susidūriau su panašia situacija. Mano atveju problema buvo rizikos valdymas – jis buvo toks griežtas, kad nepavykdavo visiškai išnaudoti savo idėjų potencialo. Taip, man pasisekė nebeprarasti pinigų, tačiau kartu atėmiau iš savęs galimybę gerai uždirbti. Pasikalbėjome apie tai su draugu, aptarėme jo riziką ir susimąstėme, kaip svarbu išlaikyti pusiausvyrą tarp jautrumo rizikai ir atvirumo treidingo galimybėms. Tai paskatino jį pradėti lanksčiau valdyti atviras pozicijas. Nors taip nutiko dėl mūsų pokalbio, sprendimas buvo jo paties – aš jo nepasiūliau. Jis tiesiog paėmė mintį, kad negalima atimti iš savęs galimybės laimėti, ir pritaikė ją savaip: pradėjo palikti dalį pozicijos rinkoje, tikėdamasis pasiekti gana tolimą tikslą.

Pagrindinė išvada

Norint užsiimti nepriklausomu treidingu, nebūtina save izoliuoti.

Daug treiderių vengia burtis į virtualias grupes, nes nenori dalytis savo idėjomis, savo „slaptuoju ingredientu“. Žinoma, tikrą intelektinę nuosavybę iš tiesų reikia saugoti. Sukūrėte ir sėkmingai ištestavote perspektyvią treidingo sistemą? Niekas neverčia dalytis jos kodu. Tačiau gerai žinau, kad sisteminiai treideriai dažnai dalijasi ne pačiomis sistemomis, o jų signalais. Jie taip pat kartu rengia minčių lietų, ieškodami naujų idėjų, kurias galėtų plėtoti. Dauguma diskrecinių treiderių tokios intelektinės nuosavybės neturi. Žmonės be reikalo bijo dalytis paslaptimis, nes izoliacija kelia gerokai daugiau rizikos – galite nepastebėti svarbių rinkos tendencijų. Treideriai gali dalytis pastebėjimais ir mąstyti garsiai, neatskleisdami konkrečių sandorių. Pabandykite į treidingą pažvelgti kaip į komandinį sportą, net jei prekiaujate savarankiškai, ir pamatysite, kad nepriklausomybė netrukdo grupiniam kūrybiškumui. Pažįstu daug sėkmingų savarankiškų treiderių, kuriems pasisekė būtent dėl komandinio darbo.

Didžiausia kūrybiškumo kliūtis

Kaip jau minėjau, labiausiai per daugelį darbo su įvairiais treideriais metų mane stebino gana didelis savito, nepriklausomo, kritinio mąstymo trūkumas. Skaitydami kokią nors tyrimo ataskaitą treideriai automatiškai mano, kad joje pateikta informacija teisinga, ir nenori skirti laiko savarankiškai patikrinti pastebėjimams bei išvadoms. Jie savaime sutinka, kad modeliai yra bulių ar meškų, neatlikę jokių istorinių testų. Treideriai kopijuoja vieni kitų sandorius, bijodami, kad kolegos pasinaudos kokia nors galimybe, o jie – ne. Rezultatas – grupinis mąstymas: dauguma treiderių laikosi vienodų požiūrių ir turi vienodas pozicijas.

Kodėl beveik visi treideriai laikosi visuotinai priimtų treidingo verslo normų ir metodų? Galiausiai viską lemia nesėkmės baimė. Bijodamas apsijuokti žmogus nesiūlo savitų idėjų ir netyrinėja originalių krypčių. Kūrybiškumas reiškia generuoti daugybę idėjų, kurių nemaža dalis tiesiog pasmerkta žlugti. Per minčių lietų tenka atmesti didžiąją daugumą išsakytų idėjų. Tačiau būtent tokia ir yra kūrybiškumo esmė: sukuriate tiek daug derinių, kad anksčiau ar vėliau atrandate tuos, kurie turi didžiulį potencialą, ir į juos susitelkiate.

Edas Katmelas yra parašęs knygą „Genijų korporacija“, kurioje aprašo Pixar korporacinę kultūrą. Jos kertinis akmuo – nesėkmės priėmimas.

„Kai darai ką nors nauja, klaidos neišvengiamos“, – rašo jis. Pasak Katmelo, kūrybinis procesas primena mokymąsi važiuoti dviračiu. Klaidos ir nesėkmės – natūrali mokymosi kreivės dalis. Vienas Pixar šūkių skamba taip: „Jei jums lemta patirti nesėkmę, tegu ji įvyksta kuo greičiau ir kuo anksčiau.“ Mintis tokia: turime būti pasirengę klysti ir greitai iš klaidų mokytis. Nesėkmės turi vertės. Jei korporacinė kultūra to nepripažįsta, jei darbuotojai kritikuojami ar baudžiami už klaidas, inovacijų tikėtis neverta. Kai įprastų dalykų saugumas mums atrodo priimtinesnis už klaidų pasekmes, esame linkę laikytis to, ką gerai pažįstame.

Filosofija „klysk kuo anksčiau ir kuo greičiau“ treidingui ypač aktuali. 50 % pelningų sandorių dalis treidinge – įprastas dalykas. Norint su tokia pelningų sandorių dalimi uždirbti, pelnas turi būti didesnis už nuostolius. Kai treideris pripažįsta, kad maždaug pusė sandorių baigiasi nuostoliu, jam iškyla dvejopas treidingo iššūkis:

1. *Turi greitai suprasti, kad suklydai.* Stop-lossą reikia nustatyti tame lygyje, kuriame taps aišku, kad suklydote; jį nustatant nederėtų vadovautis vien patogumu. Išeiti iš nuostolingos situacijos – pirmas žingsnis ieškant pelningos. Skirtumas tarp pelningo ir vidutiniško treiderio dažnai slypi gebėjime griežtai kontroliuoti neigiamą pelno ir nuostolių skirstinio dalį.
2. *Turi mokytis iš savo nuostolių.* Nuostoliai dažnai suteikia vertingą pamoką. Kartais jie priverčia treiderį susimąstyti apie savo požiūrį į dabartinę rinką, kartais – iš naujo įvertinti savo treidingo praktikas. Paverskite nuostolius paskata mokytis, ir jie pradės duoti tam tikros naudos. Pralaimėjimai gali paskatinti kūrybiškumą ir pastūmėti naujo mąstymo būdo link.

Pagalvokite apie savo nuostolius. Ar jie suteikė tik problemų? O gal padėjo tapti geresniu treideriu? Ar bijote pralaimėjimo, ar jį priimate? Vienas didžiausių treidingo paradoksų: norėdami išmokti laimėti, turime susitaikyti su pralaimėjimu ir pradėti pralaimėjimus naudoti kaip kurą kūrybiškam prisitaikymui.

Viskas susijungia į visumą

Pirmajame skyriuje aptarėme, kaip svarbu nuolat prisitaikyti prie besikeičiančių rinkų. Antrajame pabrėžėme būtinybę naudoti savo stipriąsias puses. Šį skyrių skyrėme kūrybiškumui ir originalių požiūrių į rinkas poreikiui. Kad būtų patogiau pasakoti, šias temas atskyriau, tačiau iš tikrųjų jos glaudžiai susijusios. Geriausiai prie besikeičiančių rinkų prisitaikome naudodami savo stipriąsias puses. Kūrybiškai prisitaikyti prie rinkų lengviausia tada, kai darome tai, ką gerai mokame. Veiksmingo darbo pagrindas – stabili emocinė gerovė: teigiama emocinė patirtis padeda ir kūrybiškai prisitaikyti, ir ugdyti stipriąsias puses.

Pagrindinė išvada

Kūrybiškumas – naujasis disciplinuotumas.

Tradicinė treidingo psichologija remiasi tokia idėja: jei rinkose pavyko rasti savo pranašumą, tereikia išlaikyti treidingo nuoseklumą. Vadinasi, disciplina ir savikontrolė yra ypač svarbios treidingo sėkmės sudedamosios dalys. Tačiau treidingo psichologija 2.0 remiasi prielaida, kad nekintamo rinkos pranašumo nėra.

Galimybių visuma nuolat keičiasi; sėkmingi treideriai prisitaiko prie rinkų pokyčių kaip sėkmingi verslininkai. Taip, treidingo sėkmei reikia disciplinos ir savikontrolės, tačiau jų nepakanka. Dalyvių perpildytose, efektyviose rinkose kūrybiškumas yra naujasis disciplinuotumas. Norėdami neprarasti pirmaujančių pozicijų, turime kuo labiau išnaudoti stipriąsias puses, o ne vien taisyti silpnąsias. Vadinasi, nepakanka laikytis geriausių praktikų. Turime jas paversti geriausiais procesais. „Procesas“ yra daugiau negu kasdienis tų pačių veiksmų kartojimas; procesas – tai kasdienis teisingų, geriausių veiksmų atlikimas. Paskutiniame skyriuje išnagrinėsime geriausias praktikas ir tai, kaip iš jų sukurti patikimą, prie pokyčių prisitaikantį procesą.

4 skyrius

Geriausias procesas Nr. 4: Geriausių praktikų kūrimas ir diegimas

„Kai laivas nežino, į kurį uostą plaukia, joks vėjas nebus palankus“ – Lucijus Anėjus Seneka

Kas yra geriausios praktikos?

Geriausios praktikos – kokybės gerinimo kertinis akmuo. Norėdami pagerinti savo veiklos kokybę, privalome ją fiksuoti ir sistemingai nustatyti, kas veikia, o kas – ne. Vadinasi, kiekvienas veiksmingai dirbantis praktikas tam tikru mastu yra tyrėjas: jis stebi gaunamus rezultatus ir jais vadovaujasi tolesnėje veikloje. Šiame kontekste geriausias praktikas galima laikyti kryptingos praktikos išgryninimu.

Pavyzdžiu paimkime restoranų tinklą, kuris stebi lankytojų pasitenkinimo lygį ir jų atsiliepimus. Ilgainiui paaiškėja, kad tam tikros įstaigos pagal įvertinimus nuolat lenkia visas kitas. Vieni tinklo restoranai gauna aukštus įvertinimus, kiti – stebėtinai žemus. Kokybės kontrolės skyriaus vadovas Džefas nusprendžia asmeniškai juos aplankyti ir nustatyti didelių nuokrypių nuo vidutinio įvertinimo priežastis. Jis išskiria penkias vertinimo kategorijas: (1) atmosfera; (2) pradinis aptarnavimas; (3) aptarnavimas valgant; (4) maisto paruošimo kokybė; ir (5) aptarnavimas baigiant valgyti. Džefas apsilanko 10 aukščiausiai ir 10 žemiausiai įvertintų tinklo restoranų.

Štai ką jis galiausiai nustatė:

- *Atmosfera*. Apskritai visi tinklo restoranai išplanuoti maždaug vienodai. Jų apdailai naudojamos tos pačios medžiagos ir spalvų deriniai, staleliai taip pat išdėstyti vienodai. Vis dėlto geriausių ir prasčiausių tinklo restoranų atmosfera smarkiai skyrėsi. Aukštai įvertinti restoranai atrodė nepaprastai švarūs ir tvarkingi. Padavėjai greitai atnešdavo maistą ir išnešdavo indus, o grindys buvo reguliariai plaunamos. Mažiau populiariuose restoranuose aptarnavimas buvo gerokai lėtesnis. Dėl prasto darbuotojų tarpusavio bendravimo staleliai kartais ilgai likdavo nenurinkti. Be to, lankytojams netyčia išpylus gėrimą ar kitaip priteršus, ypač lietingomis ir snieguotomis dienomis, būdavo sutvarkoma nepakankamai greitai.

Populiariuose restoranuose foninis triukšmas buvo stipresnis ir jame jautėsi energija. Nepopuliariuose tvyrojo nuobodi ir niūri atmosfera. Šį skirtumą paaiškino keli veiksniai. Sėkminguose restoranuose patiekalai buvo demonstruojami netoli įėjimo, o pranešimas apie ypatingą dienos patiekalą kabėjo matomoje vietoje. Darbuotojai nuoširdžiai pasitikdavo įeinančius lankytojus. Muzika skambėjo kiek garsiau negu mažiau populiariuose restoranuose, jos tempas buvo žvalesnis. Šių restoranų vadovai reguliariai apeidavo stalelius, kad įsitikintų, jog viskas gerai. Tarp jų ir lankytojų nuolat užsimegzdavo gyvi pokalbiai.

Mažiau sėkmingų restoranų vadovai buvo tokie užsiėmę, kad nebeturėjo laiko pasisveikinti ir pasikalbėti su lankytojais. Niekas nesusimąstydavo apie tinkamos foninės muzikos parinkimą. Beveik nebuvo stengiamasi valgymo patirtį pritaikyti konkrečiam lankytojui. Aukščiausią įvertinimą gavusio

restorano vadovas buvo nupirkęs spalvinimo knygelių ir spalvotų kreidelių, kurias dalydavo lankytojų vaikams. Prie įėjimo kabėjo visų darbuotojų nuotraukos: jose besišypsantys darbuotojai tarsi sveikindavo įeinančiuosius. Kiekvienas darbuotojas segėjo ženklelį su gerai įskaitomu vardu. Vos po kelių minučių nuo atvykimo lankytojui atnešdavo paragauti nedidelę dienos sriubos porciją ir padėkodavo už apsilankymą. Įdomu tai, kad šiame restorane išskirtinai aukštas buvo ne tik lankytojų pasitenkinimo įvertinimas. Vidutinis arbatpinigių dydis taip pat buvo gerokai didesnis už įprastą.

- *Pradinis aptarnavimas.* Pastebėjimai apie atmosferą išryškino pradinio aptarnavimo svarbą. Sėkminguose restoranuose lankytojai buvo pasitinkami greičiau negu nepopuliariuose. Klientus operatyviai pasodindavo prie stalelių ir greitai priimdavo užsakymus. Džefas nustatė, kad laikas, per kurį lankytojas pasodinamas prie stalelio, priimamas jo užsakymas ir atnešamas maistas, buvo svarbiausias restorano įvertinimą lemiantis veiksnys. Kuo ilgiau tekdavo laukti, tuo mažesnis būdavo lankytojų pasitenkinimas.

Sėkminguose restoranuose darbuotojai stengdavosi šiltai pasitikti visus lankytojus ir apskritai elgdavosi taip, kad šie jaustųsi laukiami. Jei klientams tekdavo laukti stalelio, administratorius ar vadovas visada atnešdavo meniu, kad jie nesijaustų veltui gaištantys laiką. Jei laukimas užtrukdavo ilgiau negu įprastai, vadovas asmeniškai atsiprašydavo ir pasiūlydavo desertų restorano sąskaita. Žemiau įvertintų restoranų darbuotojai, pasitikdami ir sodindami lankytojus, beveik nedėdavo papildomų pastangų.

Tačiau pradinio klientų aptarnavimo skirtumai tuo nesibaigė. Geriausiuose restoranuose ir padavėjai nuoširdžiai pasitikdavo lankytojus, išsamiai apibūdindavo dienos patiekalus, o pamatę, kad klientas abejoja, ką pasirinkti, pateikdavo savo rekomendacijas. Prasčiausiuose tinklo restoranuose padavėjai tik priimdavo užsakymus, neužmegzdami aktyvaus pokalbio su lankytojais. Geriausiuose restoranuose klientams atnešdavo vandens ir duonos krepšelį vos jiems atsisėdus prie stalelio. Prasčiausiems restoranams toks iniciatyvumas nebuvo būdingas – vandens tekdavo paprašyti.

- *Aptarnavimas valgant.* Restoranuose, kurių lankytojų pasitenkinimas buvo mažiausias, padavėjai, regis, vadovavosi principu „jokių naujienų – jau gera naujiena“. Jie retai sustodavo prie stalelių ir nuolat vaizduodavo esantys užsiėmę kitų žmonių užsakymais. Aukščiausiai įvertintuose restoranuose padavėjai reguliariai pasiteiraudavo, ar lankytojai gavo viską, ką užsisakė. Vadovai taip pat nuolat apeidavo stalelius ir klausdavo, ar viskas gerai. Geriausiuose restoranuose lankytojams reguliariai įpildavo daugiau vandens ir kavos. Padavėjai taip pat klausdavo klientų, ar nereikia atnešti dar vieno duonos krepšelio. Žemiau įvertintuose restoranuose tai nutikdavo gerokai rečiau.

Kiekviename restorane Džefas pasakydavo padavėjui, kad jo užsakyta mėsa nepakankamai iškepta. Geriausiuose restoranuose darbuotojai reaguodavo nedelsdami – atsiprašydavo ir nunešdavo patiekalą atgal į virtuvę. Netrukus prie staliuko prieidavo vadovas ir dar kartą atsiprašydavo. Vienu atveju vadovas taip pat pasiūlė Džefui desertą restorano sąskaita. Prasčiausiai įvertintuose restoranuose Džefui tekdavo ilgai mėginti atkreipti darbuotojų dėmesį. Jo prašymą patenkindavo, tačiau vadovas po to neprieidavo. Aptarnavimas atrodė ne toks asmeniškas; darbuotojams, regis, nerūpėjo, ar lankytojai patenkinti.

- *Maisto ruošimo kokybė*. Apskritai maisto ruošimo kokybė visur buvo patenkinama, išskyrus vieną reikšmingą išimtį. Tačiau buvo ir vienas niuansas: kadangi geriausiuose tinklo restoranuose maistą atnešdavo greičiau, jis būdavo šiltesnis negu prasčiau įvertintuose restoranuose. Prastuose restoranuose padavėjai kartais suklysdavo. Vienu atveju Džefas gavo salotų su mėlynojo pelėsinio sūrio užpilu vietoj rančo padažo. Kitu atveju mėsos gabalas buvo gerokai mažesnis, negu nurodyta valgiaraštyje.

Reikšmingai skyrėsi daržovių patiekalų ruošimas. Prasčiau įvertintuose restoranuose daržovės būdavo pernelyg ilgai verdamos garuose ir dėl to pavirsdavo beveik tyre. Geriausiuose restoranuose daržoves paruošdavo tinkamai – jos išlikdavo traškios ir būdavo sodresnio skonio.

Papietavęs Džefas pasakydavo vadovams savo apsilankymo tikslą ir pateikdavo grįžtamąjį ryšį. Taip pat paprašydavo aprodyti virtuvę, kad galėtų pasižiūrėti, kaip ruošiami patiekalai. Geriausių restoranų virtuvėse darbas visada buvo gerai organizuotas ir netrūko darbuotojų. Produktai buvo laikomi tinkamai; įrankiai ir lėkštės kruopščiai plaunami ir dezinfekuojami; virėjai reguliariai plaudavosi rankas ir keisdavo pirštines. Pusėje prasčiau įvertintų restoranų produktai buvo laikomi ant pagalbinės patalpos grindų, o ne lentynose, pakeltose bent 15 centimetrų, kaip priklauso; įrankiai ir lėkštės nebuvo dezinfekuojami trijų skyrių plautuvėse ir džiovinami specialiose spintose; darbuotojai, paruošę vieną patiekalą ir imdamiesi kito, nesiplaudavo rankų ir nekeisdavo pirštinių. Džefas padarė išvadą, kad pagrindinis geriausių ir prasčiausių restoranų skirtumas – dėmesys smulkmenoms ir pastovi darbų atlikimo kokybė.

- *Aptarnavimas baigiant valgyti*. Prasčiau įvertintuose restoranuose papietavusiems lankytojams tekdavo ilgai laukti padavėjo. Geriausiuose restoranuose taip nutikdavo retai – padavėjai laiku pasiteiraudavo, ar lankytojai nenorėtų pasižiūrėti desertų valgiaraščio arba užsisakyti daugiau gėrimų. Taip pat greitai atnešdavo sąskaitas ir priimdavo apmokėjimą. Prasčiau įvertintuose restoranuose aptarnavimas buvo lėtesnis ir ne toks nuoseklus. Džefas kelis kartus pastebėjo, kad lankytojams, norintiems atsiskaityti, tekdavo mojuoti savo padavėjui. Gerai įvertintuose restoranuose taip nenutikdavo. Kai Džefas pasidalijo šiuo pastebėjimu su geriausių restoranų vadovais, šie pasakė visada stebintys salę ir pagiriantys padavėjus kaskart, kai šie aptarnauja greitai ir draugiškai. Be to, jie prižiūri virtuvės darbą, kad užsakymai būtų vykdomi greitai. Prasčiau įvertintų restoranų vadovai paprastai būdavo užsiėmę „gaisrų gesinimu“ – stebėti salės ir virtuvės bei pagirti darbuotojų darbo jiems nebelikdavo laiko. Geriausiuose restoranuose visada atsirasdavo žmogus, padėkojantis išeinantiems lankytojams už apsilankymą. Prasčiau įvertintuose restoranuose taip būdavo toli gražu ne visada.

Džefas suprato: meistriškumą nuo vidutiniškumo skiria ne vienas dalykas, o visa mažų niuansų visuma, iš kurios susideda valgymo patirtis – maloni arba vidutiniška. Visuose tinklo restoranuose buvo tas pats valgiaraštis, sudarytas iš tų pačių patiekalų. Jų patalpų išplanavimas, baldai ir interjeras buvo vienodi. Vis dėlto vieni restoranai nuolat pasiekdavo išskirtinių rezultatų, o kiti – vidutiniškų. *Geriausiuosius išskyrė kiekvieno proceso etapo atlikimo kokybė*.

Pagrindinė išvada

Geriausios praktikos – tai stebimi ir išmatuojami veiksmai, skiriantys sėkmingą veiklą nuo vidutiniškos.

Remdamasis savo stebėjimais, Džefas kiekvienoje iš penkių užrašuose vertintų sričių – atmosferos, pradinio aptarnavimo, aptarnavimo valgant, maisto ruošimo kokybės ir aptarnavimo baigiant valgyti – išskyrė konkrečius veiksmus, kuriais geriausi restoranai skyrėsi nuo visų kitų. Šie veiksmai buvo pavadinti *geriausiomis praktikomis*. Kai įmanoma, geriausias praktikas reikia išsamiai apibrėžti, nurodant konkrečius išmatuojamus kintamuosius. Pavyzdžiui, viena geriausių restoranų verslo praktikų – pasisveikinti su lankytoju per minutę nuo jo atvykimo. Dar viena – padavėjas turi prisistatyti ir atnešti lankytojui vandens bei valgiaraštį per tris minutes nuo atsisėdimo prie staliuko. Geriausių praktikų virtuvėje pavyzdžiai – lėkštes ir įrankius džiovinti džiovyklose, o ne šluostyti rankomis, ir termometrais tikrinti, ar patiekiamų patiekalų temperatūra tinkama. Visos penkių sričių geriausios praktikos buvo sudėtos į kontrolinį sąrašą, kurio kopijos išsiųstos vadovams. Buvo siekiama geriausių restoranų demonstruojamą kokybės lygį paversti standartu ir suvienodinti skirtingų tinklo restoranų lankytojų pasitenkinimo lygį.

Tačiau Džefas tuo neapsiribojo. Jis pagalvojo galėjęs nepastebėti kai kurių su geriausiomis praktikomis susijusių veiksnių. Todėl savo atradimais – ir eksperimentiniu kontroliniu sąrašu – pasidalijo tiek su geriausių, tiek su prasčiausių tinklo restoranų vadovais. Šie mielai prisidėjo prie analizės. Geriausių restoranų vadovai norėjo išlaikyti savo lygį, o prasčiausių – jį pakelti.

Taip Džefas padarė stulbinantį atradimą. Prasčiausiai įvertintų restoranų vadovai nuolat skundėsi, kad sunku rasti gerų darbuotojų. Geriausių restoranų vadovai šios problemos neturėjo. Pasigilinęs į šį klausimą, Džefas nustatė, kad prasčiausi restoranai veikė rajonuose, kuriuose buvo gausu jaunimui skirtų darbo vietų. Padavėjo valandinis atlygis su arbatpinigiais negalėjo prilygti atlyginimui, kurį siūlė vietos gamyklos ir prestižinės mažmeninės prekybos parduotuvės. Geriausi restoranai veikė rajonuose, kuriuose laisvų darbo vietų buvo mažiau, todėl ten buvo lengviau rasti gerų kandidatų. Įvertinęs darbuotojų kaitą, Džefas nustatė, kad geriausiuose restoranuose ji gerokai mažesnė negu prasčiausiuose... Tą patį buvo galima pasakyti ir apie drausmės problemų skaičių. Paprastai tariant, geri restoranai turėjo galimybę samdyti ir išlaikyti gerus darbuotojus.

Staiga Džefui viskas paaiškėjo. Nepopuliarių restoranų vadovams tekdavo nuolat „gesinti gaisrus“, kuriuos sukeldavo menkai motyvuoti, nuolat taisykles pažeidžiantys darbuotojai. Populiaresnių restoranų darbuotojai dirbo geriau, todėl vadovams likdavo daugiau laiko procesui ir aptarnavimo kokybei prižiūrėti.

Taip Džefas nustatė dar vieną geriausią praktiką – šįkart personalo politikos srityje. Darbuotojų atlyginimai turi skirtis pagal rajoną, kad visi restoranai galėtų pritraukti gerų darbuotojų. Po to pagrindinėje būstinėje užvirė rimtos diskusijos. Buvo surengtas idėjų svarstymas, siekiant rasti būdų, kaip restoranus padaryti patrauklesnius perspektyviems kandidatams. Restoranų vadovams buvo pasiūlyta peržiūrėti atlyginimų didinimo ir premijų skyrimo tvarkaraščius, taikyti lankstesnę atostogų politiką ir įdiegti naują procesą, leidžiantį darbuotojams lanksčiau keistis pamainomis. Vadovai taip pat pasiūlė geriausias praktikas įtraukti į mokymo programas, kad būtų pabrėžta jų svarba, o praktikantai susipažintų su puikaus aptarnavimo pagrindais. Ši mokymo programa buvo kelis kartus patobulinta ir galiausiai pati tapo geriausia praktika.

Džefas suprato: *svarbu ne tik nustatyti geriausias ir prasčiausias praktikas, bet ir išsiaiškinti priežastis, dėl kurių jos tokios yra*. Prasčiausių restoranų vadovai buvo lygiai taip pat motyvuoti kaip ir geriausių restoranų vadovai, tačiau jiems tekdavo spręsti tiek asmeninių problemų, kad

veiksmingai vadovauti restoranui paprasčiausiai nebelikdavo laiko. Jeigu Džefas nebūtų pasitaręs su vadovais, jis niekada nebūtų sužinojęs, kad sunku pasamdyti gerų darbuotojų, ir nebūtų stengęsis pakeisti įmonės personalo politikos. Klausdamas „kodėl?“ ir analizuodamas įvairius požiūrius, jis sugebėjo peržengti savo paties stebėjimų ribas ir padėti sukurti naujas geriausias praktikas, palengvinančias talentingų darbuotojų samdymą ir išlaikymą.

Geriausių praktikų sujungimas į geriausius procesus

Atkreipkite dėmesį: neužteko visiems restoranams tiesiog išdalyti geriausių praktikų sąrašą ir tikėtis, kad jie jo laikysis. Sąrašas tapo tik atspirties tašku kuriant struktūruotą mokymo programą, skirtą visiems darbuotojams supažindinti su aukščiausios kokybės aptarnavimo samprata. Geriausių praktikų buvo mokoma ne atskirai, o kaip suderinto veiksmų rinkinio, padedančio gerinti kokybę. Pavyzdžiui, praktika pasisveikinti su lankytojais ir greitai juos pasodinti, atnešant vandens bei valgiaraštį, yra aukščiausios kokybės svetingumo proceso dalis. Tinkamas produktų laikymas, trijų skyrių plautuvės naudojimas ir lėkščių bei įrankių džiovinimas yra aukščiausios kokybės maisto saugos proceso dalis. Mokantis *geriausios praktikos buvo jungiamos į geriausius procesus*. Tikslas buvo ne priversti darbuotojus atlikti tam tikrus veiksmus. Tikslas buvo šiuos veiksmus tarpusavyje suderinti taip, kad jie nuolat padėtų sukurti įspūdingą valgymo patirtį.

Daugelio verslų pagrindą sudaro veiksmai, susijungiantys į procesus, kurių sąveika leidžia sukurti produktus arba paslaugas. Restoranuose yra svečių pasitikimo ir greito pasodinimo procesas, apimantis valgiaraščio, vandens ir duonos krepšelio atnešimą. Atskirą procesą sudaro užsakymų priėmimas, perdavimas virtuvei ir paruoštų patiekalų patiekimas. Virtuvė turi savo procesus, apimančius tinkamą indų plovimą ir dezinfekavimą, saugų produktų laikymą, tinkamą jų ruošimą, reikiamo šviežumo ir temperatūros palaikymą. Atkreipkite dėmesį, kad kiekvieną procesą sudaro tarpusavyje suderinti veiksmai ir aiškūs nurodymai, ką daryti galima, o ko – ne. Tai kriterijai, skiriantys geriausias praktikas nuo nepriimtinų.

Jeigu norime kontroliuoti kokybę ir pasiekti didžiausią veiklos efektyvumą, turime veiksmingai vykdyti visus procesus – tiek laiko sąnaudų, tiek norimų tikslų pasiekimo požiūriu. Suskaidę procesus į geriausias praktikas, galime išlaikyti nuolat aukštą efektyvumo lygį.

Daugelyje sričių pagrindinis kokybės priešas – kintamumas. Blogai, kai sriuba kartą patiekiama karšta, kitą – vos šilta. Blogai, kai lankytojai pasitinkami nevienodai. Kokybės kontrolės esmė – kuo labiau sumažinti nepageidaujamą kintamumą ir aukštą veiklos efektyvumo lygį paversti standartu. Įsivaizduokite nešiojamųjų kompiuterių korpusus gaminančią gamyklą. Vienas procesas apima metalo lakšto paėmimą, įkaitinimą ir supjaustymą. Kitas – atpjautų dalių perlydymą į reikiamą formą ir jos perpjovimą į viršutinę bei apatinę korpuso dalis. Trečias – angų vyriams, klaviatūrai ir ekranui frezavimą viršutinėje ir apatinėje korpuso dalyse. Kiekvieną procesą galima suskaidyti į atskirus veiksmus, laikytinus geriausiomis praktikomis, pavyzdžiui, geriausios kokybės metalo pasirinkimą, idealios lydymo temperatūros palaikymą, įkaitinimo kontrolę prieš pjaustant ir štampuojant. Kad nebūtų nukrypstama nuo šių geriausių praktikų, tiesiogiai gamyboje dirbantys darbuotojai prižiūri gamybos procesus. Jeigu temperatūra ar metalo grynumas svyruos pernelyg smarkiai, suprastės galutinio produkto kokybė ir pirkėjai liks nepatenkinti.

Puikus į procesus orientuoto verslo pavyzdys – siuntų pristatymo tarnyba, tokia kaip UPS arba FedEx. Sudėtingi rūšiavimo ir apdorojimo procesai nukreipia siuntas efektyviausiais maršrutais ir standartizuoja gabenimo procesus, todėl siuntą adresatui galima pristatyti kuo greičiau. Sėkmės šiame versle pagrindas – galimybė sekti kiekvieną siuntą kiekviename pristatymo proceso etape. Taip galima kontroliuoti, ar laikomasi geriausių praktikų, taip pat greitai nustatyti ir ištaisyti galimas klaidas. Visi šio verslo darbuotojai – tarnautojai, priimantys siuntas ir tikrinantys, ar jos tinkamai supakuotos bei teisingai nurodytas adresas; rūšiavimo darbuotojai, nukreipiantys siuntą tinkamu maršrutu; kurjeriai, efektyviai pristatantys siuntas – turi vykdyti nustatytas normas, pavyzdžiui, apdoroti ne mažiau kaip X siuntų per minutę, ir laikytis geriausių praktikų gairių: prieš išsiunčiant visas siuntas patikrinti rentgenu; pristatant iki durų, siuntą palikti sausoje ir saugioje vietoje. Net ypač sudėtingi verslai gali veikti labai efektyviai, jeigu jų veikla suskaidyta į procesus, o procesai – į geriausias praktikas, kurias galima reguliariai vykdyti.

Kai kalbame apie žiniomis grįstą, o ne gamybos verslą, orientuotis į procesus tampa sudėtingiau. Žiniomis grįstas verslas, pavyzdžiui, medicinos įstaiga, paprastai teikia klientams tarpusavyje susijusių paslaugų spektrą, skirtą kintantiems jų poreikiams tenkinti. Tokio standartizacijos lygio, kokį galima pasiekti gamykloje ar transporto įmonėje, neįmanoma pasiekti, pavyzdžiui, viešbutyje. Skirtingų svečių poreikiai skiriasi, todėl viešbučio atveju pats paslaugų pritaikymas konkrečiam žmogui yra viena geriausių praktikų. Konsultacijų įmonė skirtingiems klientams siūlo skirtingas paslaugas; skirtingų projektų priežiūra gali visiškai skirtis. Šiuo požiūriu treidingas taip pat yra žiniomis grįstas verslas: rinkų supratimas ir treidingas turi daugiau bendro su konsultavimu negu su kokių nors detalių gamyba konvejeriu. Rinkos keičiasi, ir skirtingomis dienomis treideris gali atlikti visiškai skirtingus veiksmus.

Pagrindinė išvada

Sėkmingiausi verslai yra orientuoti į procesus.

Nors žiniomis grįstas verslas skiriasi nuo paslaugų ir gamybos verslo, kokybės gerinimo kontroliuojant procesus principas yra universalus. Puikus pavyzdys – medicinos paslaugų teikimas. Šioje srityje daugelį metų lemiamą vaidmenį atliko individualus kvalifikuotų gydytojų sprendimas. Tačiau statistiniai tyrimai parodė, kad sveikimo po tų pačių operacijų greitis labai skiriasi priklausomai nuo ligoninės ir operuojančio gydytojo. Nors visi chirurgai mokėsi vienodai, jų sprendimų priėmimo procese buvo nemažai subjektyvumo. Mokslinių tyrimų atradimai į klinikinę praktiką buvo diegiami nesistemingai.

Tai pasikeitė atsiradus Cochrane bendradarbiavimo tinklui ir centralizuotai mokslinių tyrimų duomenų bazei. Gydytojai gavo galimybę naudotis viso pasaulio patirtimi, analizuodami įvairius kiekvienos ligos gydymo metodų ir atskirų procedūrų variantus. Daugelis jų buvo sujungti į geriausias praktikas, kurios vėliau tapo geriausių procesų pagrindu. Šiandien galimybė atvykti į ligoninę, kad būtų atlikta moksliškai patvirtintais protokolais pagrįsta procedūra, laikoma visiškai įprastu dalyku. Moksliniais protokolais grindžiama viskas: pasiruošimas chirurginėms operacijoms, anestezijos dozės nustatymas, operacinės sterilizavimas, pooperacinė paciento priežiūra. Geras geriausių praktikų, sujungtų į geriausius procesus, pavyzdys – kontroliniai sąrašai, kuriuos prieš skrydį tikrina lėktuvų pilotai. Kokybišką pacientų priežiūrą užtikrinantys gydytojai taip pat naudoja kontrolinius sąrašus – klinikinius protokolus.

Kaip jau minėta, dėmesys procesų kontrolei pagrįstas net ir tada, kai kalbama apie geriausias praktikas srityse, kurios atrodo subjektyvios ir intelektinės. Geras pavyzdys – psichoterapija. Mokslinių tyrimų dėka žinome, kuriuos pacientus reikėtų gydyti terapija – trumpalaike arba ilgalaike, kuriuos – psichotropiniais vaistais, o kuriuos – derinant abu šiuos metodus. Konsultuodamas studentus, pasitelkiau mokslinėje literatūroje aprašytas geriausias praktikas ir jų pagrindu sukūriau specialų atrankos procesą, nukreipiantį kiekvieną studentą veiksmingiausiu jo problemos sprendimo keliu. Rezultatas – ne tik didelis mano klientų pasitenkinimas ir išaugęs psichologinių konsultacijų populiarumas, bet ir galimybė padėti tiems studentams, kurie anksčiau dėl ilgo laukimo negaudavo reikiamos pagalbos. Pats psichologinio konsultavimo procesas, žinoma, išliko individualus, tačiau jo teikimo būdas tapo pagrįstas moksliniais tyrimais nustatytomis geriausiomis praktikomis.

Treidinge nustatyti geriausias praktikas ir sujungti jas į geriausius procesus ypač sunku. Į galvą ateina trys pagrindiniai sunkumai:

1. *Menkas vaidmenų atskyrimas*. Mūsų pavyzdyje Džefas galėjo apsilankyti tiek geriausiai, tiek prasčiausiai įvertintuose restoranuose. Sėkmingus treiderius palyginti su nuostolingais daug sunkiau. Restoranai priklausė tam pačiam tinklui, juose buvo ruošiami ir patiekiami tie patys patiekalai. Treideriai labai skiriasi rinkomis, kuriose prekiauja, ir strategijomis. Užuot lyginus daugiau ir mažiau įgudusius treiderius, galbūt daugiau informacijos suteiktų atskirų treiderių pelningų ir nuostolingų treidingo laikotarpių tyrimas. Tačiau net ir tai nelengva, nes neturime Džefo atitikmens. Treideris, norintis pagerinti savo treidingo kokybę, yra tas pats treideris, kuris tuo treidingu užsiima. Menkas vaidmenų atskyrimas labai apsunkina tiek vykdytojo, tiek analitiko darbą.

2. *Patikimų tyrimo duomenų trūkumas*. Treideriai retai registruoja rodiklius, kurie padėtų nustatyti geriausias praktikas. Nors dauguma treiderių turi pelno ir nuostolių duomenis, nedaugelis seka pelningumą, kurį lemia konkretūs sandorių tipai, konkrečios analizės praktikos, konkrečios sandorių valdymo praktikos ir panašiai. Apie ką bekalbėtume – siuntų pristatymo tarnybą, gamyklą, restoranų tinklą ar ligoninę, – *kokybės kontrolė prasideda nuo duomenų rinkimo kiekviename verslo proceso etape*. Kaip matėme iš restoranų pavyzdžio, nesugebėsime išsiaiškinti, kas veikia, o kas ne, jeigu neseksime visų procesų nuo tos akimirkos, kai lankytojas įžengia pro restorano duris, iki jo atsiskaitymo ir išėjimo. Neturėdami šių duomenų, treideriai priversti klaidžioti tamsoje ir nesupranta, kurios jų praktikos sėkmingesnės, o kurios – mažiau sėkmingos, visai kaip praeities gydytojai.

3. *Pasipriešinimas apribojimams*. Daugelį treiderių treidingas traukia būtent tuo, kad dirbi sau, nepatirdamas tradiciniams verslams būdingų apribojimų. Jie priešinasi geriausių praktikų ir procesų kontrolės sampratai, nes jiems atrodo, kad tai riboja jų laisvę. Panaši dinamika pasireiškė ir tuomet, kai geriausios praktikos pradėtos diegti sveikatos priežiūros specialistų darbe. Patyrę gydytojai manė geriau žinantys, kaip gydyti žmones; jie nenorėjo, kad į jų praktiką kištųsi svetimi tyrimai ir protokolai. Kai dirbdamas su studentais pradėjau taikyti atrankos protokolus, susidūriau su kolegų psichologų pasipriešinimu: jie norėjo, kad kiekvienam klientui būtų skiriama ilgalaikė terapija arba vaistai. Jie tikėjo savo darbo veiksmingumu ir priešinosi net tyrimais pagrįstoms praktikoms.

Nepaisant šių sunkumų, matome, kad profesionalūs treideriai vis dažniau taiko į procesus orientuotą požiūrį į treidingą. Ši tendencija ypač ryški kiekybinių finansų srityje, kuriai būdingas treidingo procesų automatizavimas – nuo signalų generavimo iki sandorių vykdymo. Išanalizavus tokius sėkmingus fondus kaip Bridgewater, AQR, Millennium Partners ir QuantEdge matyti, kad jų taikomi kapitalo valdymo metodai remiasi duomenimis ir faktais. Jie laimi tiesiog todėl, kad nuosekliau už kitus nustato ir išnaudoja treidingo pranašumą.

Žingsniai į procesus orientuoto treidingo link

Pasinaudokime Džefo ir restoranų pavyzdžiu, kad nustatytume, kokių žingsnių turėtų imtis treideriai, norintys į savo darbą įdiegti geriausias praktikas, susijungiančias į patikimus ir sėkmingus procesus. Aptarkime kiekvieną žingsnį ir pažiūrėkime, kaip jis atrodo treidingo kontekste:

1. *Verslo suskaidymas į procesus*. Savo duomenų rinkimo metodą Džefas suskirstė į penkias kategorijas: atmosfera, pradinis aptarnavimas, aptarnavimas valgant, maisto ruošimo kokybė, aptarnavimas baigiant valgyti. Kiekvienas iš šių valgymo patirties elementų itin svarbus lankytojų pasitenkinimui. Suskirstęs verslą į penkias kategorijas, Džefas pradėjo pagal jas vertinti restoranus, lygindamas, kas vyksta geriausiuose ir prasčiausiuose. Dirbdamas su treideriais, treidingą paprastai skirstau į šias penkias kategorijas:

(A) Rinkų ir su jomis susijusių duomenų analizė, informacijos rinkimas ir tyrimų atlikimas; (B) stebėjimų ir tyrimų sujungimas į treidingo idėjas; (C) šių idėjų išreiškimas sandoriais ir portfeliais, kurių pelno ir rizikos santykis palankus; (D) sandorių valdymas, apimantis rizikos valdymą ir pelno bei nuostolių fiksavimą; (E) savęs valdymas, tai yra veiksmai, kurių treideris imasi siekdamas palaikyti didžiausią veiklos efektyvumą pažintiniu, emociniu ir fiziniu požiūriu.

2. *Pastebėjimų fiksavimas procesų metu*. Čia ypač akivaizdus skirtumas tarp treiderių, siekiančių gerinti treidingo kokybę, ir tų, kurie nesiorientuoja į procesus. Treidingo žurnalo pildymą darbo dienos ar savaitės pabaigoje, išvardijant padarytas klaidas ir išsikeltus tikslus, dauguma treiderių laiko nepaprasto disciplinuotumo veiksmu. Tačiau, kaip matome iš restoranų pavyzdžio, *toks dienos pabaigoje pildomas žurnalas netinka procesų kontrolei*. Džefas užrašydavo savo pastebėjimus kiekviename aptarnavimo proceso etape, pažymėdamas ir problemas, ir geriausias praktikas. Jeigu jis būtų užsirašinėjęs tik prieš išeidamas iš restorano, būtų praleidęs daug svarbių niuansų. Panašiai siuntų pristatymo tarnybos darbuotojas, pastebėjęs sistemos problemą, gali atsiversti kiekviename siuntos apdorojimo etape surinktus duomenis ir greitai nustatyti, kuriuo momentu kas nors nepavyko.

Įprastas treidingo žurnalas, pildomas dienos ar savaitės pabaigoje, greičiausiai nepadės nustatyti visų geriausių ir prasčiausių praktikų, susijusių su idėjų tyrimu, formulavimu, išreiškimu sandoriais, pozicijų rizikos ir savęs valdymu. Daug veiksmingesnis metodas – kiekviename treidingo proceso etape žymėtis, ką darome ir kaip tai darome. Tai padės geriau suprasti mūsų proceso kintamumą ir jo įtaką treidingo rezultatams.

Pagrindinė išvada

Kiekvienam treidingo procesui reikia atskiro treidingo žurnalo.

3. *Koreliacijų tarp skirtingų treidingo sprendimų kiekviename treidingo proceso etape ir gaunamų rezultatų nustatymas*. Akivaizdu, kad norime imtis tik su pelningumu koreliuojančių veiksmų, tačiau išsami analizė reikalauja didesnio gylio. Pavyzdžiui, geras treidingo sprendimas gali sumažinti bendrą pelningumą, bet pagerinti pelno ir rizikos santykį – už kiekvieną rizikos vienetą iš rinkos imsime gauti daugiau pinigų.

Tam tikri veiksmai gali neturėti tiesioginės įtakos pelningumui, bet jį didinti padėdami susilaikyti nuo prastų sandorių arba pernelyg intensyvaus treidingo. Kaip žinome, trumpalaikį pelningumą gali paaiškinti atsitiktiniai sėkmės ar nesėkmės laikotarpiai; vadinasi, treidingo sprendimų koreliaciją su treidingo rezultatais reikia stebėti per gana didelį sandorių skaičių. Dėsningumai, siejantys konkrečius veiksmus su palankiais ar nepalankiais rezultatais, išryškėja tik laikui bėgant – kaip ir koreliacijos tarp tam tikrų reiškinių. Pavyzdžiui, žemas savęs valdymo įvertinimas – prastas miego, mankštos ar mitybos režimas, šeimos arba asmeniniai konfliktai – gali sumažinti idėjų generavimo ir rizikos valdymo įvertinimą. Tokias sankaupas verta sekti – jos leidžia nustatyti asmeninių procesų dėsningumus. Pavyzdžiui, treideris gali laikytis kokio nors bendro disciplinos proceso, teigiamai veikiančio visas jo gyvenimo sritis – tiek susijusias su treidingu, tiek nesusijusias. Tokia informacija atlieka svarbų vaidmenį kontroliuojant kokybę.

4. *Treidingo sprendimų ir rezultatų koreliacijų panaudojimas geriausioms ir prasčiausioms praktikoms nustatyti*. Laikui bėgant kiekviename treidingo proceso aspekte aptiksite su pelnu arba nuostoliais susijusių veiksmų. Šie veiksmai – jūsų kandidatai į geriausias ir prasčiausias praktikas. Sakau „kandidatai“, nes negalime būti tikri, ar jie iš tiesų yra veiksmingos sėkmės sudedamosios dalys, kol jų neatskirsime ir nepradėsime sąmoningai stengtis kuo labiau juos sustiprinti.

Pavyzdžiui, mano treidinge pastebima stipri koreliacija tarp laiko, kurį skiriu treidingo idėjai suformuluoti, ir jos pelningumo. Jeigu sandorį suformuluoju skubotai ir neorganizuotai, jo sėkmės tikimybė gerokai sumažėja. *Pelningi sandoriai – ne tik ilgesnės analizės, bet ir skirtingų analizės rūšių taikymo rezultatas*. Todėl nemažai laiko skiriu treidingo idėjoms, jungiančioms techninius veiksnius, rinkos vidaus signalus ir makroekonominį vaizdą. Geriausi mano sandoriai kyla iš analizės, apimančios savaičių ir net mėnesių rinkos elgseną; nuostolingose idėjose neatsižvelgiama į bendrą vaizdą, todėl per medžius nematau miško. Mano analizė taip pat atskleidė, kad pelningumas didėja ilgiau laukiant gero įėjimo: norėdamas pirkti laukiu silpnumo požymių, o norėdamas parduoti – kainos šuolio. Tai teigiamai veikia mano pelno ir rizikos santykį.

Analizuodamas netikėtai atradau keletą geriausių praktikų, kurių niekada nebūčiau nustatęs neorganizuotai pildydamas treidingo žurnalą. Pavyzdžiui, geriausi mano sandoriai pasitaikydavo tuomet, kai vienodi modeliai atsirasdavo iš karto keliuose rinkos pločio indikatoriuose. Prasčiausi būdavo tie sandoriai, kuriuos sudarydavau neatsižvelgdamas į šiuos modelius. Šis pastebėjimas paskatino atidžiau patyrinėti įvairius rinkos pločio indikatorius ir įtraukti šį aspektą į treidingo idėjų struktūravimą.

5. *Kiekvieno treidingo aspekto geriausių praktikų sujungimas į tarpusavyje susijusius geriausius procesus*. Nustatę kandidatus į geriausias praktikas, pasistenkite įtraukti juos į savo dienotvarkę. Sujunkite juos taip, kad susidarytų vientisas ir pakartojamas procesas. Kaip jau minėjau, kadaise pastebėjau, kad laikas, kurį skiriu potencialiam sandoriui tirti, ir dėmesys įvairiems rinkos pločio

indikatoriams koreliuoja su mano pelningumu. Tai paskatino mane struktūruoti jų tyrimo procesą. Kiekvieną dieną skaitau naują patikimų šaltinių medžiagą, atnaujinu rinkos vidaus ir rinkos pločio indikatorių lenteles, o tada pasitelkiu šią informaciją savo požiūriui atnaujinti, dėstydamas minčių eigą automatinio rašymo būdu.

Toks praktikų sujungimas į procesus padeda daug darbo reikalaujančius veiksmus paversti įpročiais ir rutinomis, tampančiomis mūsų prigimties dalimi. Nors mano tyrimo procesas itin struktūruotas, jis tapo natūralia kasdienės dienotvarkės dalimi, todėl jį lengviau veiksmingai atlikti. Taip pat savo įėjimo kriterijus sudėjau į kontrolinį sąrašą, palengvinantį sandorio atidarymo procesą. Tereikia laikytis sąrašo. Daug kartų kartodamas jį taip gerai įsiminiau, kad dabar tinkamas sandorių vykdymas man veikiau yra įprotis negu aktyvus sprendimų priėmimo procesas.

6. *Nuolatinis pelningumo, kaip praktikų ir procesų rezultato, stebėjimas*. Į pelningus ir nuostolingus treidingo laikotarpius reikia žiūrėti taip pat, kaip Džefas žiūrėjo į gerai ir prastai įvertintus restoranus. Pelningumo kintamumas gali reikšti mūsų praktikų ir procesų taikymo kintamumą; taip pat jis gali padėti nustatyti anksčiau nepastebėtas geriausias ir prasčiausias praktikas.

Kartą teko dirbti su ypač disciplinuotu ir į procesus orientuotu treideriu, kuris, nepaisant šių privalumų, vis patirdavo užsitęsusių nuosmukių. Pabandėme pasekti, kokia mąstymo eiga ir kokiais treidingo sprendimais jis remiasi pelningais ir nuostolingais laikotarpiais. Paaiškėjo, kad jis buvo linkęs manyti, jog trendai paprastai tęsiasi. Kartais tai jam labai padėdavo, bet pasitaikydavo laikotarpių, kai veikdavo jo nenaudai. Pasistengėme nustatyti geriausias trendo vertinimo praktikas ir pakeisti jo analizės procesą taip, kad jis atidžiau vertintų galimą trendo apsisukimą. Nuolatinis praktikų, procesų ir rezultatų stebėjimas – sėkmės pagrindas siekiant šios knygos pradžioje išvardytų tikslų: prisitaikyti prie kintančių rinkų, išnaudoti savo stiprybes, išlaikyti kūrybiškumą formuojant požiūrį į rinką ir pagal jį prekiaujant.

Ką reiškia pirmiau aprašyti žingsniai? Tai, kad sėkmingi treideriai savo treidingo tyrimui skiria ne mažiau laiko negu rinkų tyrimui. Treidingo sėkmę didele dalimi lemia tai, ką veikiame prieš aktyvią treidingo sesiją ir po jos.

Ar daug treidingo įmonių galima vadinti orientuotomis į procesus?

Į procesus orientuoto verslo požymis – galimybė lengvai nubraižyti schemą, išsamiai parodančią, kaip įvestys virsta rezultatais. Džefas, restoranų tinkle einantis vienas iš vadovaujamų pareigų, be didesnių pastangų galėtų nubraižyti schemą, vaizduojančią lankytojų kelią per valgymo procesą. Panašiai bet kuris geras viešbučio vadovas gali aprašyti svečių priėmimo, apgyvendinimo sutvarkytuose kambariuose ir aptarnavimo per visą viešnagę procesus. Ligoninės taip pat turi savo normas, susijusias su pacientų priėmimu, pirminėmis slaugytojų ir kitų darbuotojų apžiūromis, ambulatorinių kortelių pildymu, anamnezės rinkimu, bendravimu su pacientais ir jų išrašymu.

Kiekvienas verslo aspektas prižiūrimas atskirai: restorano virtuvei vadovauja vyriausiasis virėjas; viešbučio kambarinėms – specialus vadovas; privačios medicinos praktikos turi savo verslo vadovus, atsakingus už administracines operacijas. Kiekvienas vadovas atsako už savo darbo sritį ir kontroliuoja geriausių praktikų bei procesų vykdymą. Tačiau nepriekaištingumą ir kokybę užtikrina ne tai, o skirtingų sričių tarpusavio koordinavimas.

Didelėms investicinėms įmonėms taip pat būdingas toks funkcijų ir valdymo atskyrimas. Viena įmonė, kurioje dirbau prieš daugelį metų, buvo organizuota taip. Jai vadovavo patyręs portfelio valdytojas. Jam buvo pavaldi visa analitikų tyrėjų komanda, atsakinga už skirtingus akcijų rinkos sektorius. Kiekviena tyrimų komanda laikėsi savo procesų, apimančių stebimų įmonių modeliavimą, pasitarimus su vadovybe, pramonės šakos statistikos kaupimą ir naujienų sekimą, rinkos rodiklių stebėjimą, pirkimo ir pardavimo rekomendacijų atnaujinimą. Vyresnieji strategai vadovavo jaunesniesiems analitikams ir kreipė tyrimų procesų eigą. Reguliarūs pasitarimai užtikrino veiksmingą keitimąsi informacija tarp komandų. Vyresnieji strategai taip pat palaikė ryšį su portfelio valdytoju ir informuodavo jį apie visas naujienas, taip padėdami priimti treidingo sprendimus. Atskira sandorius vykdančių treiderių komanda stebėjo rinkas bei akcijas ir atnaujino informaciją apie turto, kurio pozicijų įmonė turėjo, paklausą ir pasiūlą. Kiekvienas treideris buvo atsakingas už savo sektorių, todėl pavedimai buvo vykdomi greitai.

Operacijų administravimo ir apskaitos darbuotojai registravo visas operacijas ir buvo atsakingi už akcijų skolinimąsi trumpiesiems pardavimams. Rizikos valdymo skyrius stebėjo bendrą portfelį ir nuolat kintančią jo riziką. Už bendravimą su klientais buvo atsakingi ryšių su investuotojais skyriaus darbuotojai. Jie taip pat pristatinėjo fondą instituciniams investuotojams ir turtingiems privatiems asmenims. Personalo skyrius rūpinosi atlyginimais, išmokų įforminimu, darbuotojų samdymu ir jų produktyvumo analize. Suskaidęs fondo veiklą į atskiras funkcines sritis ir kiekvienai paskyręs vadovus, portfelio valdytojas galėjo rūpintis investicijomis, beveik nesiblaškydamas dėl kasdienių verslo poreikių.

Pagrindinė išvada

Dienotvarkės turėjimas nereiškia orientacijos į procesus.

Vis dėlto geras organizavimas dar nereiškia, kad verslas orientuotas į procesus ir laikosi geriausių praktikų. Kiekvienas minėtos įmonės skyrius laikėsi savo tvarkos ir dirbo palyginti sklandžiai. Pavyzdžiui, samdymo procesas buvo gerai organizuotas! Atrankos specialistai rinko kandidatų gyvenimo aprašymus, motyvacinius laiškus ir profesinės veiklos duomenis. Tada vadovai spręsdavo, ką pakviesti į pokalbį. Pokalbius taip pat koordinavo atrankos specialistai. Vadovai reguliariai rengdavo pasitarimus, kuriuose nagrinėdavo medžiagą ir pokalbių užrašus bei spręsdavo, ką verta pakviesti į antrąjį etapą. Organizacinė struktūra buvo efektyvi – fondas bet kuriuo metu galėjo peržiūrėti daug perspektyvių kandidatų ir pasirinkti geriausius.

Tačiau atidžiau pažvelgę į šį verslą būtume pastebėję, kad samdymo proceso efektyvumą buvo galima gerokai padidinti. Maždaug pusei naujokų nepavykdavo išdirbti iki pirmosios dvejų metų sutarties pabaigos. Kai kurie dirbo visai prastai, todėl gaudavo drausminių nuobaudų ir būdavo atleidžiami anksčiau laiko. Fondo vadovams šios nesėkmės reiškė veltui sugaištą laiką ir išeikvotas jėgas. Šiuo požiūriu jie priminė prasčiau įvertintų restoranų vadovus, turėdavusius gesinti tiek daug gaisrų, kad nebelikdavo galimybių tiesiogiai stebėti restorano darbo.

Problema buvo paprasta. Nė vienas skyrius sistemingai netyrė geriausių ir prasčiausių praktikų. Jie savo procesus buvo pavertę rutina, tačiau tai nebuvo geriausios praktikos, nukreiptos į nuolatinį kokybės gerinimą. Vien samdymo procese buvo keletas rimtų trūkumų:

- *Darbo skelbimuose nebuvo nurodomi konkretūs kvalifikacijos reikalavimai. Kandidatų kvalifikacija taip pat nebuvo vertinama*. Samdydami, pavyzdžiui, programuotojus, atrankos specialistai rėmėsi pačių kandidatų teiginiais apie įgūdžius ir patirtį. Jų gebėjimas atlikti įvairias užduotis ir naudotis programavimo kalbomis nebuvo išsamiai bei apgalvotai tikrinamas. Samdant analitikus niekas netikrindavo ankstesnių jų tyrimų.
- *Pokalbiai nebuvo standartizuoti*. Skirtingi atrankos specialistai skirtingu metu užduodavo skirtingus klausimus, todėl būdavo sunkiau palyginti kandidatus į tas pačias pareigas. Atrankos specialistų sprendimams turėjo įtakos kandidatų patrauklumas. Nebuvo struktūruoto metodo kandidatų įgūdžiams ir patirčiai patikrinti.
- *Vadovai, ieškodami darbuotojų laisvoms pareigoms, beveik neatsižvelgdavo į įmonės vidinius personalo išteklius*. Pirmiausia tai buvo susiję su jaunesniaisiais analitikais ir vadovais, kuriuos retai laikydavo kandidatais į aukštesnes pareigas. Aiškių karjeros perspektyvų jaunesniesiems darbuotojams stoka pamažu slopino kolektyvo ūpą.
- *Vadovai sistemingai neanalizavo sprendimų, dėl kurių buvo pasamdyti netinkami kandidatai*. Kai kurį nors naujoką tekdavo atleisti, nebuvo organizuotai stengiamasi nustatyti, kas nepavyko ir kaip šią problemą buvo galima pastebėti per pokalbius. Todėl samdymo procesas nesivystė, išliko statiškas ir netobulas.

Akivaizdu, kad visos šios problemos buvo susijusios tik su personalo skyriumi, tačiau geriausių praktikų ir tobulėjimo stoka buvo būdinga beveik visiems fondo skyriams. Ryški išimtis buvo ryšių su investuotojais skyrius, kuriame buvo išsamiai analizuojami visi telefoniniai pokalbiai su potencialiais fondo klientais. Darbuotojai rinko svarbiausią informaciją, jungė ją į centralizuotą duomenų bazę ir stengėsi rasti geriausią bendravimo būdą su kiekvienu klientu. Jeigu darbuotojui per kelis asmeninius susitikimus nepavykdavo įtikinti investuotojo investuoti į fondą, buvo analizuojama, kas nepavyko. Per analizę gauta informacija buvo įtraukiama į vėlesnius bandymus.

Deja, dauguma skyrių labiau priminė personalo, o ne ryšių su investuotojais skyrių. Pavyzdžiui, už sandorių vykdymą atsakingi darbuotojai reguliariai neatnaujindavo efektyvumo rodiklių, kurie galėjo aiškiai parodyti skirtumą tarp gerai ir prastai įvykdytų sandorių, taip pat tarp diskrecinių ir sisteminių sandorių. Stebėtina, tačiau niekaip nebuvo stebimas ir įmonės analitikų rekomendacijų veiksmingumas. Objektyviai nustatyti, kuri komanda generuoja geriausias idėjas ir ar portfelio valdytojas iš komandų idėjų gauna didžiausią naudą, buvo tiesiog neįmanoma.

Trumpai tariant, įmonė turėjo veiklos apskaitos problemų. Metai bėgo, o darbuotojai toliau darė maždaug tą patį. Jeigu būtumėte paklausę vadovų, ar jie – arba visa įmonė – laikosi į procesus orientuoto požiūrio, būtų atsakę teigiamai. Jiems atrodė, kad aiškios tvarkos turėjimas reiškia susitelkimą į procesą. Tačiau nenustatant geriausių praktikų ir reguliariai neanalizuojant rezultatų apie nuolatinį kokybės gerinimą negalėjo būti nė kalbos. Tai buvo gera įmonė su geru portfelio valdytoju. Čia ir slypėjo problema. Turėdama tinkamas praktikas ir procesus, ši įmonė galėjo tapti puiki.

* * *

Sprendžiant iš mano patirties, ankstesniame pavyzdyje aprašyti dalykai pasitaiko daug dažniau, negu daugelis mano. Darome prielaidą, kad visos didelės įmonės valdomos efektyviai – kitaip tiesiog negali būti. Tačiau taip yra toli gražu ne visada. Stebėtina, kiek daug treidingo organizacijų net nenutuokia, kaip gerai dirba. Jos seka tik treidingo rezultatus. Kai problemos tampa didelės, ieškoti sprendimo kartais jau būna per vėlu.

Pačioje karjeros pradžioje man teko dirbti su treidingo įmone, kurios organizacinė kultūra buvo šiek tiek keista. Viena vertus, atmosfera buvo draugiška, o treideriai gerai sutardavo su vadovais. Kita vertus... Kartkartėmis pastebėdavau neįprastą įtampą ir darbuotojų nenorą nustatyti bei spręsti problemas. Tai buvo nuosavo kapitalo treidingo įmonė, prekiavusi vienintelio savo savininko lėšomis. Jis aktyviai vadovavo įmonei ir dalyvaudavo priimant beveik visus sprendimus dėl samdymo, atleidimo, paaukštinimo, premijų ir panašiai. Man jis pasirodė darbštus, savo darbuotojais besirūpinantis žmogus. Iš tiesų daugelis jų dirbo pas jį jau nemažai metų. Todėl kolektyve juntama įtampa stebino dar labiau.

Netrukus sužinojau, kad darbuotojai buvo įsitikinę: karjeros ilgaamžiškumas priklauso nuo to, kaip gerai sutari su viršininku. Jis turėjo numylėtinių – būtent jie gaudavo didžiausias premijas. Darbuotojai, konfliktavę su savininku arba jo mėgstamais vadovais, per veiklos vertinimus gaudavo žemus balus, todėl mažėjo jų galimybės būti paaukštintiems ir gauti premiją. Pagrindinė problema buvo ta, kad bet kokia bet kurio įmonės veiklos aspekto kritika būdavo laikoma išdavyste. Kartą vienas treideris pasiskundė, kad kompiuterių problemos sprendžiamos pernelyg ilgai ir dėl to jam kelis kartus nepavyko laiku atidaryti sandorio. Atsakydamas į šią kritiką, IT skyriaus vadovas apkaltino treiderį kaltę dėl savo nuostolių verčiant kitiems. Įdomu tai, kad kiti treideriai patyrė tas pačias kompiuterių problemas, tačiau apie jas nekalbėjo, nes IT skyriaus vadovas buvo artimas viršininko draugas.

Panaši dinamika pasireikšdavo ir per pasitarimus. Įmonėje buvo skatinama juose dalyvauti ir dalytis požiūriais bei tyrimais. Vis dėlto įdomu, kad treideriai visada laukdavo, kol viršininkas pirmas išsakys savo požiūrį į rinkas. Tik tada jie išdrįsdavo pasidalyti savo pastebėjimais ir idėjomis, kurie beveik niekada neprieštaraudavo viršininko pastebėjimams ir idėjoms. Vienas naujokas, išskirtinis kiekybinės analizės specialistas, kartą per pasitarimą pristatė savo testavimą pagal istorinius duomenis, kurio rezultatai prieštaravo viršininko idėjai. Salėje stojo nejauki tyla, kurią po kurio laiko nutraukė savininkas, pareikšdamas, kad analitikas „persistengė pritaikydamas modelį prie duomenų“. Laikui bėgant savininkas vis rečiau naudodavosi šio analitiko tyrimais, nors šis visada siūlydavo tik duomenimis patvirtintus sprendimus. Kai paaiškėjo, kad šioje įmonėje perspektyvų nėra, analitikas susirado darbą kitoje įmonėje, be to, aukštesnėse pareigose. Po kelerių metų su juo susisiekiau. Paaiškėjo, kad jis jau nebedirba analitiku – tapo sėkmingu valdytoju vienoje didelėje įmonėje. Šio darbuotojo praradimas buvo tikra įmonės klaida, kurios tikrai buvo galima išvengti. Tačiau ši klaida nebuvo nei pripažinta, nei ištaisyta.

Šis įvykis man suteikė vertingos informacijos apie tai, kodėl daugeliui treidingo įmonių nepavyksta veiksmingai tobulėti. Jeigu įmonė eina geriausių praktikų ir nuolatinio procesų tobulinimo keliu, *verslo sprendimai ima remtis duomenimis*: įmonė juda ten, kur ją kreipia duomenys. Tačiau daugelis vadovų ir verslo savininkų nenori perleisti savo valdžios duomenims; jie nori patys valdyti savo verslą.

Čia grįžtame prie pirmojo skyriaus, kuriame buvo pateiktas Emilio restorano pavyzdys. Ankstesnis savininkas norėjo ruošti ir patiekti patiekalus *savaip*. Jis turėjo savą supratimą apie kokybišką aptarnavimą ir jo laikėsi. Emilis sukėlė revoliuciją: pradėjo klausytis lankytojų ir rinkti jų informaciją apie tai, kokios valgymo patirties jie norėtų. Jis leido duomenims kasdien kurti naują restoraną. Buvęs savininkas nenorėjo vadovauti kokiam nors kitokiam restoranui. Nuosavo kapitalo treidingo įmonės vadovas norėjo jaustis viršininku ir dirbti su jam patinkančiais žmonėmis. Į procesus orientuotose įmonėse vadovauja duomenys. Norėdami gerinti kokybę, turite dirbti su tais, kurie padeda jums tapti geresniems, ir tais, kurie moka bei mėgsta atsižvelgti į objektyvią tikrovę.

* * *

Dauguma nuosavo kapitalo treidingo įmonių, su kuriomis man teko dirbti, yra gerokai kuklesnės organizacijos negu rizikos draudimo fondai. Jų darbuotojų skaičius ir kapitalas taip pat palyginti nedideli. Tai kelia atskirą sunkumą orientuojantis į procesus. Daugeliui nuosavo kapitalo treidingo įmonių trūksta tyrimams skirtų išteklių. Jose mažiau ir vadovų, todėl esami turi prisiimti platesnį pareigų ratą, apimantį apskaitą, rizikos valdymą ir informacines technologijas. Dėl to tokių įmonių treideriai susitelkia į tai, kas tiesiai prieš akis, – technines sąrankas, – ir dažnai nepastebi, kas vyksta rinkose. Rizikos valdymas apsiriboja paprastais euristiniais pozicijų dydžio nustatymo metodais. Samdymo procesas nenuoseklus, rezultatai nestebimi. Daugelis šių įmonių didžiuojasi neformalia atmosfera, patrauklia daugeliui dienos treiderių. Tačiau būtent šis neformalumas trukdo kruopščiam kokybės gerinimo procesui.

Vienoje nuosavo kapitalo treidingo įmonėje, kurioje teko dirbti keliems mano draugams, didžiąją pelno dalį uždirbdavo keli stambūs treideriai. Kiekvienas jų taikė maksimalaus pozicijų dydžio apribojimus ir kontroliavo savo nuostolius. Deja, niekas nesekė bendro įmonės portfelio. Dėl to stambūs treideriai kartais atidarydavo vienodas arba persidengiančias pozicijas. Tokiais laikotarpiais įmonė prisiimdavo gerokai didesnę riziką, negu suvokė jos vadovai. Didelis nuostolis ir po jo sekantys masiniai atleidimai tebuvo laiko klausimas. Įmonė šį pažeidžiamumą būtų pastebėjusi per vėlai – ir visa tai dėl geriausių praktikų bei kruopščios rizikos priežiūros stokos.

Problema ta, kad geram treidingui reikia nepaprastai daug procesų – daugiau, negu mažos įmonės gali sau leisti. Turėdamos ribotą kapitalą ir privalėdamos mažinti pridėtines išlaidas, įprastos nuosavo kapitalo treidingo įmonės turi kliautis treideriais – pelną uždirbančiais darbuotojais, – o pagalbinius darbuotojus nuskriausti. Nėra išteklių tyrimams? Sandorių atrankos procesas virsta akcijų grafikų naršymu ieškant modelių. Nėra grįžtamojo ryšio apie sėkmes ir nesėkmes? Mokymasis virsta ribotų pastebėjimų rašymu į treidingo žurnalus. Nėra rizikos valdymo specialistų ir tam reikalingos programinės įrangos? Rizikos kontrolė apsiriboja neformaliomis pozicijų dydžio rekomendacijomis ir maksimalaus nuostolio ribomis. Netiriamas veiklos efektyvumas? Samdymo procesas remiasi subjektyviais atrankos specialistų įspūdžiais. Kiekvienu atveju procesas primityvinamas tol, kol jo kaina ima tilpti į turimų išteklių ribas. Ar tokia įmonė pajėgi neatsilikti nuo nuolat kintančių rinkų? Ar ji žino kiekvieno savo treiderio stiprybes ir ar jas kuo geriau išnaudoja? Ar ji gauna didžiausią naudą iš savo treiderių kūrybiškumo? Ar pajėgia rasti ir plėtoti naujus galimybių šaltinius?

Pagrindinė išvada

Sėkmė priklauso nuo išteklių, kuriuos skiriate kokybės kontrolei.

Norėčiau įkvėpti savo skaitytojus pasakydamas, kad treidingo sėkmei reikia tik dviejų dalykų – aistros treidingui ir atkaklaus darbo. Tačiau tai tiesiog neatitinka tikrovės. Reikia ir griežtos kontrolės, o ši savo ruožtu reikalauja nemažų išteklių. Nėra išteklių? Jūsų treidingo laive pradės vertis skylės. Nepaprastai daug treidingo įmonių žlugo dėl tos pačios priežasties, dėl kurios žlunga daugelis mažų verslų: joms tiesiog trūksta išteklių sėkmingai konkuruoti.

Kukliam šeimos verslui, pavyzdžiui, drabužių parduotuvei, neprieinami tokių didelių tinklų kaip Target ar Walmart rinkodaros tyrimai ir atsargų valdymo sistemos; kuklus vietinis automobilių gamintojas nepajėgus struktūruoti Toyota lygio kokybės gerinimo proceso. Tradicinė treidingo psichologija discipliną iškėlė į svarbiausios dorybės rangą, tačiau jeigu norime kurti ir plėtoti dinamišką verslą, vien laikytis riboto treidingo taisyklių rinkinio neužtenka.

Ar tai reiškia, kad palyginti nedidelės treidingo įmonės neturi ateities? Anaiptol. Yra nemažai sėkmingų mažų verslų, nors jiems tenka konkuruoti su Apple, Amazon, Walmart ir General Electric lygio įmonėmis. Pavyzdžiui, paimkime nedidelį drabužių butiką miesto centre. Jis aptarnauja vietos klientus ir specializuojasi unikalių garderobo elementų, kuriuos kuria keli vietos dizaineriai, srityje. Priešingai negu didelės drabužių parduotuvės, butikas siūlo individualų aptarnavimą, itin kompetentingų pardavėjų konsultantų dėmesį ir galimybę nusipirkti palaidinių, sijonų, suknelių, delninių bei aksesuarų, dėl kurių galite būti tikri: tai naujausia mada. Butiko savininkai ilgai kūrė artimus ryšius su įvairiais perspektyviais dizaineriais. Kai rinkoje atsiranda originalus dizainas arba naujas gaminys, šis butikas jį pasiūlo vienas pirmųjų. Taip, tinklinių prekybos centrų pardavimo apimties jis nepasieks. Tačiau jis žaidžia kitokį žaidimą. Jis išgyvena ir klesti, nes savo nišoje yra geriausias.

Neseniai apsilankiau mažoje nuosavo kapitalo treidingo įmonėje, kurią įkūrė keli treideriai, nusprendę suvienyti pastangas ir kapitalą. Kiekvienas jų naudojo unikalią treidingo strategiją, praktiškai įrodžiusią savo pelningumą. Vienas buvo įvykių treideris – prekiavo konkrečiais modeliais, susidarančiais kontraktų perkėlimo laikotarpiais, dienomis, nuo kurių akcijos perkamos be teisės į artimiausius dividendus, ir opcionų galiojimo pabaigos dienomis. Kitas treideris apsiribojo keliais didelio volatilumo pramušimo modeliais ir nedideliu ateities sandorių rinkų skaičiumi. Trečias prekiavo pagal santykinę vertę, sutelkdamas dėmesį į koreliacijų tarp priemonių ir turto rūšių sutrikimus. Nė vienas iš įmonės treiderių ir savininkų nesistengė dienos metu prekiauti daugelyje skirtingų rinkų. Jie prekiavo gana išrankiai, todėl galėjo skirti pakankamai dėmesio ir savo verslui, ir treidingo galimybėms. Be to, likdavo laiko naujoms treidingo strategijoms kurti – kiekvienas treideris stengėsi kasmet sukurti po vieną naują sistemą. Kad nereikėtų atitraukti dėmesio nuo verslo valdymo, tam tikri tyrimų ir kūrimo etapai buvo perduodami išorės paslaugų teikėjams – jais rūpinosi užsienio konsultantai. Kartu įmonės vadovai nusprendė jos nedidinti, kol neišplės strategijų arsenalo. Užuot samdę savarankiškus treiderius, jie samdė padėjėjus naujoms strategijoms kurti ir valdyti. Samdymo procesas rėmėsi kruopščiai parengtu kriterijų rinkiniu, apimančiu rinkos patirtį ir žinias, kiekybinio treidingo įgūdžius ir programavimo patirtį. Visiems naujokams buvo siūlomas aiškus ir konkretus karjeros planas su galimybe tapti visateisiu partneriu, jei sukurs pelningą nišinę treidingo strategiją. Kaip ir butikas mūsų pavyzdyje, ši sėkminga nuosavo kapitalo treidingo įmonė

nesistengė visko daryti iš karto. Ji plėtojo verslą remdamasi savo stiprybėmis ir sutelkdama dėmesį į tai, kas gerai veikė.

Maži verslai pasiekia sėkmę susitelkdami. Tai labai svarbu.

Ar individualiame treidinge galima orientuotis į procesus?

Kaip jau minėjau, treideriai linkę painioti dienotvarkės turėjimą su orientacija į procesą, ir tai viena didžiausių treidingo klaidų. Turiu savo rytinę dienotvarkę: pasisveikinu su katėmis, jas pašeriu, išgeriu puodelį kavos ir lengvai papusryčiauju, patikrinu rinkas, pasitreniruoju, nusiprausiu po dušu ir pasiruošiu darbo dienai. Tačiau tokią dienotvarkę sunku pavadinti į procesus orientuotu požiūriu į darbą ar gyvenimą. Bet įsivaizduokime, kad savo rytinę rutiną suskaidžiau į daugybę skirtingų aspektų, išbandžiau įvairius jų variantus, stebėdamas rezultatus, o paskui atlikau analizę, siekdamas nustatyti tam tikrų veiksmų koreliaciją su savo psichologine būsena ir produktyvumu dieną.

Laikui bėgant pastebėčiau, kad kuo daugiau ir intensyviau treniruojuosi, tuo daugiau turiu energijos ir tuo esu produktyvesnis. Taip pat galėčiau pastebėti, kad su katėmis praleistas laikas koreliuoja su mano ramybės ir pasitenkinimo lygiu. Kuo jo daugiau, tuo geresnius treidingo sprendimus priimu dieną. Šie pastebėjimai paskatintų peržiūrėti ir pagerinti rytinę dienotvarkę, kad padidinčiau asmeninių bei profesinių tikslų pasiekimo tikimybę. Štai *tai* jau yra orientacija į procesą.

Būna, kad kontrolinių sąrašų arba žurnalų pildymas didina treiderio sąmoningumą savo būsenos ir veiksmų atžvilgiu, tačiau savaime tai dar nereiškia orientacijos į procesą. Tikra procesų ir kokybės kontrolė apima gaunamų rezultatų vertinimą ir sistemingas pastangas keisti savo veiklą. Kai treideris pareiškia, kad laikosi „proceso“, dažniausiai tai reiškia, kad jis laikosi tam tikros tvarkos. Nors tai iš tiesų gali padėti veikti efektyviai, tai toli gražu ne visada padeda laikui bėgant didinti efektyvumą.

Ankstesnė mūsų diskusija apie procesų kontrolę mažose treidingo įmonėse individualaus treidingo kontekste tampa ypač aktuali. Vienam dirbančiam treideriui tenka atlikti verslo ir rizikos vadovo, kapitalo valdytojo bei treidingo koučerio darbą. Jis tiria rinkas, jungia duomenis ir pastebėjimus į treidingo idėjas, vykdo sandorius ir juos valdo, kartu kontroliuodamas savo būseną. Visas šias funkcijas turi atlikti vienas vienintelis žmogus. Nenuostabu, kad daugelis nesusitvarko. Prie ko tai veda? Vėlgi prie procesų primityvinimo. Paprastas kontrolinis sąrašas pakeičia tikrą sisteminę analizę ir procesų tobulinimą. Paprastas akcijų atrankos įrankis, atrenkantis jas pagal techninius kriterijus, pakeičia tikrą rinkų tyrimą. Paprastos empirinės pozicijų dydžio nustatymo taisyklės pakeičia kruopščius rizikos valdymo metodus. Paprastai savarankiškas treideris panašus į žmogų, kuris vienas mėgina valdyti visą restoraną. Toks žmogus nespės laiku nupirkti produktų ir reikalingų priemonių, palaikyti restorano švaros, nurinkti stalų, plauti indų, ruošti ir patiekti patiekalų. Dėl to vienas dirbantis restorano savininkas pasitrauks iš verslo. Vienintelis būdas atlikti visas šias užduotis – užsimerkti prieš daugybę niuansų, o dėl to kokybė nukris iki pražūtingo lygio.

Treidingo literatūroje toks požiūris išsakomas retai. *Daugelis treidingo problemų ir su treidingu susijusių emocinių sunkumų kyla todėl, kad vienam žmogui tenka atlikti pernelyg daug darbų, būtinų verslui išlaikyti. Daugeliui nepriklausomų treiderių trukdo ne noro ar pastangų, o objektyvių galimybių stoka*.

Dažnai bendrauju su treideriais per savo tinklaraštį TraderFeed. Dauguma mano skaitytojų užduoda apgalvotus klausimus. Jie sudaro darbščių žmonių, kryptingai siekiančių pelningo treidingo, įspūdį. Dažniausia problema, apie kurią jie man rašo, yra ta, kad jie visa galva pasineria į treidingą ir rinkas, todėl nebelieka laiko stebėti savo produktyvumo ir jį gerinti. Jie visiškai pajėgūs atlikti tyrimus, užsiimti treidingu ir savęs valdymu, tačiau tik paeiliui. Visa tai daryti vienu metu jie tiesiog nepajėgia. Didelė problemos dalis susijusi su tuo, kad daug vienų dirbančių treiderių prekiauja aktyviai, o tai atima nemažą dalį jėgų ir dėmesio. Periodiškas susikaupimo ir valios silpnėjimas neišvengiamas. Kartu silpnėja disciplina ir savikontrolė, atsiranda prasto treidingo laikotarpių. Problemos šaknis – milžiniškas pažintinis krūvis, kurį tenka pakelti vienam.

Kaip matėme iš aprašytos nuosavo kapitalo treidingo įmonės pavyzdžio, susitelkimas leidžia sumažinti dėmesio pajėgumui keliamus reikalavimus. Jis padėjo įmonei pasiekti sėkmę, nepaisant palyginti kuklių išteklių. Tokią pat dinamiką stebėjau dirbdamas su sėkmingais dienos ir svyruojamojo treidingo treideriais. Vienas labai sėkmingas treideris, su kuriuo pažįstami jau daugelį metų, prekiauja tik pagal tam tikrus modelius, susidarančius tam tikru dienos metu. Kitas prekiauja visą dieną, tačiau daro ilgą pietų pertrauką, per kurią mankštinasi, atkuria susikaupimą, apžvelgia savo treidingą ir reikalingus pakeitimus. Vienas nepaprastai disciplinuotas treideris, su kuriuo susipažinau per tinklaraštį, stebi rinkas visą dieną, bet atidaro tik kelis sandorius per mėnesį, kai gauna vienodą signalą iš skirtingų laiko intervalų indikatorių. Kiekvienu iš šių atvejų išrankumas leidžia treideriui ne tik išnaudoti savo stiprybes, bet ir pasilikti pakankamai laiko bei jėgų rinkoms stebėti, tyrimams atlikti, savo treidingui kontroliuoti ir jį palaipsniui tobulinti. Grįžtant prie ankstesnės analogijos, vienas virėjas nepajėgus atlikti visų restorano darbų, tačiau gali pelningai teikti išvažiuojamojo maitinimo paslaugas. Skirti vieną dieną vakaro patiekalams paruošti – visai ne tas pats, kas visą vakarą ruošti skirtingus patiekalus daugybei žmonių.

Vadinasi, norint orientuotis į procesą, *individualiam treideriui reikia tokio požiūrio į treidingą, kuris jo neišsekintų pažintiniu ir psichologiniu požiūriu*. Jo treidingo verslas turėtų labiau priminti išvažiuojamojo maitinimo paslaugas negu visą parą veikiančią užkandinę. Tai ypač aktualu tobulėjantiems treideriams, kuriems dieną tenka dirbti įprastą darbą, kad sudurtų galą su galu, kol mokosi treidingo. Treidingas neturėtų trukdyti darbui, vadinasi, dienos metu neturėtų reikalauti pernelyg daug dėmesio.

Tai reiškia, kad individualūs treideriai turėtų prekiauti ilguoju laikotarpiu arba trumpuoju, tačiau ribotą valandų skaičių. Gyvybingumo šiame versle pagrindas – rasti tokį treidingo metodą, kuris paliktų pakankamai laiko ir jėgų nuodugniai analizuoti savo treidingą, o paskui planuoti treidingo sprendimų ir procesų pakeitimus. Be tokios analizės ir veiksmų koregavimo negalėsite sėkmingai prisitaikyti prie kintančių rinkų ir nuosekliai plėtoti savo treidingo.

Pagrindinė išvada

Sėkmei reikia procesų tobulinimo proceso.

Apibendrinkime. Pats treidingas reikalauja daug tarpusavyje suderintų veiksmų, tarp jų – duomenų analizės, informacijos sintezės į treidingo idėjas ir sandorių, praktiškai įgyvendinančių šias idėjas, valdymo. Kartu treideris turi valdyti save – kontroliuoti energijos, nuotaikos ir susikaupimo lygį, – taip pat nuolat stebėti savo veiksmus, nustatyti geriausias praktikas ir jungti jas į geriausius treidingo

procesus. Didelės treidingo įmonės turi nemažai valdymo ir technologinių išteklių. Jos skiria juos treidingą palaikančiai veiklai. Todėl treideriai gali susitelkti į savęs valdymą ir savo treidingo procesų tobulinimą. Neturėdamas šių išteklių, treideris turi prekiauti susitelkęs ir ypač efektyviai, kad liktų pakankamai laiko jo treidingo verslo poreikiams tenkinti. Jeigu treidingo reikalavimai nepalieka laiko kiekvienam treidingo verslo aspektui kontroliuoti ir tobulinti, vadinasi, verslo modelis turi pražūtingą trūkumą. Treidingas turi tilpti į verslo planą; negalima verslui skirti dėmesio tik tuomet, kai atsiranda nuo treidingo laisva minutė.

Jūsų treidingo verslo procesų analizė: dvidešimt klausimų rinkinių

Darbas siekiant orientuotis į procesą prasideda nuo tinkamų klausimų. Toliau pateikiama 20 klausimų rinkinių, kurie padės išanalizuoti savo treidingą ir pradėti nustatyti geriausias praktikas bei sudaryti iš jų patikimus procesus.

Informacijos rinkimas ir analizė:

1. Kokią programinę įrangą ir kokius rinkos informacijos pateikimo būdus reguliariai naudoju ir gaunu iš jų naudos? Kurių nenaudoju? Kurie man nenaudingi? Kaip galėčiau šiuos būdus optimizuoti, kad veiksmingiau susitelkčiau į savo treidingui svarbiausią ir aktualiausią informaciją? Kokia papildoma informacija galėtų būti naudinga? Kokie informacijos pateikimo būdai galėtų suteikti daugiausia naudos: grafikai? Lentelės? Laiko intervalų derinimas? Žymėjimas spalvomis? Perspėjimai? Kokius rinkos informacijos pateikimo būdus naudojau tais laikotarpiais, kai treidingas sekėsi gerai? Kai treidingas sekėsi prastai?

2. Kokius tekstinius su rinkomis susijusios informacijos šaltinius reguliariai skaitau ir gaunu iš jų naudos? Kokių šaltinių neskaitau? Kokie šaltiniai nedavė naudos? Kokiais rinkos informacijos šaltiniais naudojasi kiti sėkmingi treideriai? Kaip galėčiau juos naudoti aš? Į kokią rinkos informaciją paprastai sutelkiu dėmesį, kai treidingas sekasi gerai? Kai treidingas sekasi prastai? Su rinkomis susijusios medžiagos skaitymas duoda daugiausia naudos prieš treidingo sesiją ar po jos? Darbo dienomis ar savaitgaliais? Kaip pasižymiu skaitant kilusias idėjas, kad jų nepamirščiau? Kaip galėčiau optimizuoti skaitymui skirtą laiką, kad jo nešvaistyčiau?

3. Kokių su rinkomis susijusios informacijos garso šaltinių – naujienų laidų, internetinių vaizdo įrašų, televizijos laidų – reguliariai klausausi ir gaunu iš jų naudos? Kokių šaltinių nenaudoju? Kokie šaltiniai nedavė naudos? Kokių rinkos informacijos šaltinių klausosi kiti sėkmingi treideriai? Kaip galėčiau juos panaudoti? Kokios rinkos informacijos klausausi, kai treidingas sekasi gerai? Kai sekasi prastai? Kaip galėčiau optimizuoti klausymuisi skirtą laiką, kad kuo labiau padidinčiau savo darbo efektyvumą?

4. Kokiose su rinkomis susijusiose diskusijose reguliariai dalyvauju ir gaunu iš jų naudos? Kokie pokalbiai neduoda mano treidingui reikšmingos naudos? Kokios diskusijos trukdė gerai prekiauti? Kokiose diskusijose paprastai dalyvauju, kai treidingas sekasi gerai? Kai sekasi prastai? Kokius rinkos dalyvius pažįstu ir gerbiu? Kuris jų galėtų tapti vertingu pašnekovu ir naudingos informacijos šaltiniu? Diskusijos davė mano treidingui daugiausia naudos, kai jose dalyvaudavau

prieš treidingo sesiją? Per treidingo sesiją? Jai pasibaigus? Savaitgaliais? Kaip pasižymiu per diskusijas kilusias idėjas, kad jų nepamirščiau?

5. Kaip analizuoju surinktus rinkos duomenis? Kaip nustatau, kiek svarbūs mano treidingui konkretūs duomenų rinkiniai? Kaip atskiriu svarbią informaciją nuo rinkos triukšmo? Kaip tikrinu išgirstų arba perskaitytų idėjų teisingumą? Kaip tikrinu modelius, galinčius pasireikšti mano stebimuose duomenyse? Kaip analizuoju informaciją, kai treidingas sekasi gerai? Kai sekasi prastai? Kokius duomenų analizės įgūdžius turi kiti sėkmingi treideriai? Kaip galėčiau juos pritaikyti savo darbe?

Informacijos sintezė į idėjas:

6. Kaip analizuoju per dieną ir savaitę surinktą informaciją? Kaip palyginu informaciją, gautą iš skirtingų šaltinių? Kaip paprastai analizuoju informaciją, kai treidingas sekasi gerai? Kai sekasi prastai? Kaip atpažįstu situacijas, kai skirtinga informacija veda prie tos pačios išvados? Kai informacija veda prie prieštaringų išvadų? Kaip geriausiai analizuoju informaciją – skaitydamas? Diskutuodamas? Pasitelkdamas iliustracijas ir diagramas? Kokie analizės būdai anksčiau padėdavo generuoti geras idėjas? Kokie būdai pasirodė neproduktyvūs? Kaip galėčiau padidinti savo analizės produktyvumą?

7. Ką darau, kad atkreipčiau dėmesį į informaciją, neatitinkančią mano susiformavusių pažiūrų? Kaip galėčiau pakeisti savo požiūrį į analizę, kad dažniau kelčiau originalius ir sudėtingus klausimus, reikalaujančius tolesnių tyrimų? Kaip analizė padeda stiprinti pasitikėjimą savo idėjomis?

8. Kokios naudos man duoda darbas su kitais treideriais, bendra informacijos analizė ir idėjų generavimas pasitelkiant bendrą idėjų svarstymą, diskusijas ir tarpusavio kritiką? Kaip tyrinėju iš kitų perimtas idėjas ir paverčiu jas savomis? Kaip naudoju man prieinamus tyrimų ir analizės išteklius savo sugeneruotoms idėjoms giliau nagrinėti?

9. Kokie mano dienotvarkės veiksmai padeda užbaigti analizę ir pereiti prie idėjų sintezės? Kaip generuodamas idėjas naudoju technologijas ir statistinę analizę? Kada geriausiai sekasi generuoti idėjas? Dienos pradžioje? Pabaigoje? Savaitgaliais? Ką darau, kad kasdien skirčiau laiko produktyviam idėjų generavimui?

10. Kaip tvarkausi su situacijomis, kai pavyksta sugalvoti vos kelias idėjas? Tiesiog mažiau prekiauju? Grįžtu prie tyrimo proceso? Kaip tvarkausi su situacijomis, kai pavyksta sugeneruoti daugiau idėjų, negu galėsiu panaudoti treidinge? Kokį idėjų vertinimo metodą naudoju jų prioritetams nustatyti? Kokiomis savybėmis pasižymi idėjos, dažniausiai atnešdavusios pelno? Dažniausiai atnešdavusios nuostolių?

Sandorių valdymas ir rizikos kontrolė:

11. Kaip išreiškiu savo idėjas sandoriais, kai treidingas sekasi gerai? Kaip buvo išreikštos geriausios mano idėjos – kryptinėmis pozicijomis? Ribotos rizikos pozicijomis, pasitelkiant apsidraudimą ar opcionus? Kokį treidingo metodą naudoju siekdamas kuo didesnio atlygio ir rizikos santykio? Kaip savo idėjas sandoriais išreiškia kiti sėkmingi treideriai, kai jų požiūris sutampa su manuoju? Kaip savo idėjas išreiškiu aš – daugeliu sandorių skirtingose rinkose? Ar sutelktai: vos vienoje arba dviejose rinkose?

12. Kaip atrenku sandorius, kurie gerai papildytų portfelį ir subalansuotų riziką? Kaip stebiu savo pozicijų koreliaciją? Kaip koreguoju prisiimamą riziką, kai koreliacijos didėja? Kaip stebiu rinkos ir savo pozicijų volatilumą? Kaip koreguoju prisiimamą riziką, kai volatilumas didėja? Kokią riziką paprastai prisiimu, kai treidingas sekasi gerai? Kai treidingas sekasi prastai?

13. Kokį stop-lossų nustatymo metodą naudoju kiekvienos atskiros pozicijos rizikai mažinti? Ar esu tikras, kad nenustatau stopų pernelyg arti kainos? Kaip koreguoju stopo lygį, kai kaina juda man palankia kryptimi? Kaip koreguoju stopo lygį, kai rinkos volatilumas smarkiai padidėja arba sumažėja? Kaip apskaičiuoju portfelio stop-losso lygį bendrai rizikai apriboti?

14. Kokį pozicijų dydžio nustatymo metodą naudoju, kad kontroliuočiau galimus nuostolius ir pernelyg neapribočiau pelno? Ar papildau pelningus sandorius arba uždarau juos dalimis? Jeigu taip, kokius metodus tam taikau? Kaip šie metodai veikia mano pelningumą? Kokį bendro portfelio ir rizikos stebėjimo bei kontrolės metodą naudoju, kad blogiausio scenarijaus atveju nepatirčiau pernelyg didelio nuostolio? Kaip nustatau savo pozicijų ir portfelių dydį, kad nuostolingų sandorių serija nesukeltų bankroto? Kaip mano pelningumas kinta priklausomai nuo skirtingų pozicijų dydžio nustatymo metodų? Ar iš tiesų gaunu daugiau pelno, kai prisiimu didelę riziką?

15. Kokį take-profitų nustatymo metodą naudoju, kad sandoriams iškelčiau adekvačius, tačiau pakankamai didelius tikslus? Kaip juos pritaikau prie rinkos volatilumo pokyčių? Kokį sandorių valdymo metodą naudoju, kai kaina juda man palankia kryptimi? Ar nenustatau tikslų pernelyg arti (taip, kad juos pasiekusi rinka dažnai toliau juda ta pačia kryptimi) arba pernelyg toli? Kaip paprastai nustatau tikslus, kai treidingas sekasi gerai? Kai treidingas sekasi prastai? Kaip pelną fiksuoja man pažįstami sėkmingi treideriai? Ko galėčiau iš jų išmokti?

Savęs valdymas:

16. Kaip organizuoju savo dienotvarkę prieš treidingą, jo metu ir po jo, kad būčiau kuo produktyvesnis? Kam paprastai skiriu laiką prieš rinkų atsidarymą, po jų užsidarymo ir savaitgaliais, kai treidingas sekasi gerai? Kai treidingas sekasi prastai? Kaip savo dienotvarkę organizuoja man pažįstami sėkmingi treideriai? Kam paprastai skiriu pertraukas treidingo dieną, kai treidingas sekasi gerai? Kai treidingas sekasi prastai?

17. Kokį gyvenimo būdą paprastai renkuosi, kai treidingas sekasi gerai? Kai treidingas sekasi prastai? Kiek miegu, ar tinkamai maitinuosi, kaip treniruojuosi, kokia socialine veikla užsiimu, kokioje

intelektinėje ir dvasinėje veikloje dalyvauju, kai mano produktyvumas didžiausias? Kai mažiausias?

18. Kaip paprastai kuriu emocinę gerovę, kai mano produktyvumas didžiausias? Kai mažiausias? Kokių veiksmų reguliariai imuosi, kad patirčiau laimę, pasitenkinimą, energiją ir artumą? Kokia veikla labiausiai suteikia jėgų ir labiausiai prisideda prie gero treidingo? Kokia veikla atima jėgas ir blogina mano treidingą?

19. Kaip paprastai tvarkausi su treidingą lydinčiomis emocijomis, kai treidingas sekasi gerai? Kai treidingas sekasi prastai? Kokie veiksmai padeda treidingo metu išvengti frustracijos, nusiminimo, pernelyg didelio susijaudinimo, perdėto pasitikėjimo savimi ir perdėto pasitenkinimo savimi? Kokie veiksmai treidingo metu sustiprina neigiamus emocinius išgyvenimus: pyktį ir frustraciją, depresiją, kaltės jausmą, nerimą ir susirūpinimą? Kaip išlaikau savo emocinės būsenos suvokimą, kai treidingas sekasi gerai? Kaip tvarkausi su emocinėmis situacijomis, kurias pavyksta atpažinti joms vykstant?

20. Kaip panaudoju pastebėjimus apie savo mintis, emocijas ir elgesį treidingui gerinti? Kokį asmeninės ir profesinės veiklos analizės metodą taikau, kad pasimokyčiau iš triumfų ir nesėkmių? Kokius tikslus sau keliu, kad nenukrypčiau nuo tobulėjimo kelio? Kaip save ugdo man pažįstami sėkmingi treideriai?

Kaip jau minėjau, šie 20 klausimų rinkinių padės nustatyti geriausias ir prasčiausias praktikas kiekvienoje jūsų treidingo srityje. Jie taps treidingo procesų kūrimo ir pertvarkymo „žaliava“. Atkreipkite dėmesį: visai nebūtina, ir net nepageidautina, dirbti su visomis galimomis geriausiomis praktikomis vienu metu. Pirmiau aprašytą analizę geriau panaudoti tam, kad pasirinktumėte po vieną praktiką iš kiekvienos treidingo srities – informacijos rinkimo, idėjų generavimo, sandorių valdymo ir savęs valdymo. Susitelkite į jas, kad kuo labiau pagerintumėte savo treidingą. Pavertę šias geriausias praktikas įprasta dienotvarkės dalimi, pasirinkite naują rinkinį ir imkitės jo. *Nereikėtų pereiti prie naujų geriausių praktikų, kol visiškai neįsisavinote ankstesnių*. Esmė – veikti pagal savo galimybes, nes tai didina sėkmės tikimybę. Geriau intensyviai dirbti siekiant nedaugelio tikslų, negu siekti daugybės jų puse jėgos.

Pagrindinė išvada

Jūsų pastangos didinti produktyvumą turi tapti teigiamų emocinių išgyvenimų, o ne frustracijos šaltiniu.

Taip pat verta atsižvelgti į treidingo rezultatų priklausomybę nuo atsitiktinės rinkų prigimties. Norint nustatyti, ar koks nors proceso patobulinimas iš tiesų duoda realios naudos, prireiks laiko. Daugelis treiderių, pamėginę kaip nors pagerinti savo treidingą, greitai nusivilia ir nustoja stengtis, nes nemato momentinių rezultatų. Yra sričių, kuriose teigiamą poveikį galima pajusti gana greitai. Pavyzdys – darbas didinant energingumą ir gerinant emocinę būseną. Tačiau kitose srityse, tokiose kaip tyrimų procesų tobulinimas, gali prireikti mėnesių, kad suprastumėte, ar kokia nors idėja iš tiesų teigiamai paveikė treidingą. Tobulinant kelis procesus vienu metu kyla savas sunkumas: kartais problemiška nustatyti, kurie konkrečiai patobulinimai pagerino rezultatus. Jeigu jau pavyko pasiekti pelningumą, tačiau suprantate, kad dar turite kur augti, labai svarbu ieškant geresnio metodo

neatsisakyti to, kas gerai sekasi. Padidinsite sėkmės tikimybę, jeigu pokyčius įgyvendinsite tikslingai ir palaipsniui, nusitaikydami į perspektyviausias tobulintinas sritis.

Keletas pastebėjimų apie procesų tobulinimą

Norėčiau parodyti ryšį tarp kai kurių šioje knygoje aprašytų idėjų ir pasidalyti keliais pastebėjimais apie procesų tobulinimą bei treidingo sėkmę.

- *Kokia jūsų vizija?* Anksčiau pabandėme pažvelgti į treidingą kaip į verslą. Kaip ir bet kuriam startuoliui, treidingo verslui reikia ne tik kapitalo ir aiškaus plano, bet ir įkvepiančios vizijos. Startuolių versle vizija dažnai susijusi su unikaliu kokios nors išskirtinės galimybės panaudojimu, leidžiančiu patenkinti vartotojų poreikius ir atnešančiu įmonei ekonominę sėkmę. Daugelio rinkos dalyvių veikloje tokios vizijos nematau. Dažnai, pernelyg dažnai, jie visą dėmesį skiria kito sandorio paieškai. Diena po dienos, savaitė po savaitės jie dirba nuo skambučio iki skambučio. Verslo sėkmė prasideda nuo aiškios savo stiprybių, galimybių ir misijos vizijos.

Kuriais treidingo aspektais jūsų gebėjimus galima vadinti išskirtiniais? Koks jūsų pranašumo rinkose šaltinis? Kokį verslą stengiatės sukurti? Ką norite pasiekti po penkerių metų? Nuosekliai tobulėti gerai, tačiau idealiu atveju reikėtų nuosekliai judėti konkrečių ilgalaikių tikslų link. Labai dažnai būtent vizijos galia leidžia verslininkams atlaikyti startuoliams būdingą nesibaigiančių viršvalandžių spaudimą.

- *Kokius įgūdžius jums reikia įgyti?* Kaip tik šįryt kelias valandas skyriau patobulintam kainos impulso ir volatilumo rodiklių rinkiniui. Mano tikslas – sukurti naują impulso matą, jautrų keliems laiko intervalams, ir naują volatilumo matą, apimantį tiek realizuotą, tiek numanomą volatilumą. Negalėčiau atlikti tokių tyrimų, jeigu neturėčiau duomenų bazės, statistikos supratimo ir darbo su skaičiuoklėmis įgūdžių. Mintis, kad diskreciniam treidingui nereikia jokių skaičių, statistikos ir loginio samprotavimo, yra beprotiška. Daugelyje sričių – nuo medicinos iki inžinerijos – specialistai savo sprendimus grindžia kruopščių stebėjimų ir matavimų rezultatais. Jeigu teturite grafiką ir kelis standartinius indikatorius, nepastebėsite didelės dalies to, kas judina rinkas. *Daugeliu atvejų procesams tobulinti reikia ugdyti įgūdžius.*

Sėkmingas treideris pasirengęs įgyti bet kokius įgūdžius, reikalingus rinkos galimybėms nustatyti ir išnaudoti. Nesėkmingas treideris laukia, kad rinkos pačios prisitaikytų prie jo įgūdžių. Nuolatinė kokybiškesnių duomenų, pažangesnės jų pateikimo ir apdorojimo programinės įrangos, tobulesnių analizės būdų, veiksmingesnių idėjų generavimo metodų ir geriau apgalvotų rizikos valdymo įrankių paieška – visa tai prisideda prie treiderio mokymosi ir tobulėjimo.

- *Kaip treidingas dera su jūsų gyvenimu?* Jeigu esate vidutiniškas mokytojas arba užkandinės virėjas, galėsite užsidirbti pragyvenimui. Jeigu esate vidutiniškas treideris, prarasite pinigus ir pasitrauksite iš verslo. Tai svarbus aspektas, skiriantis sritis, kuriose svarbiausi yra pasiekimai, nuo visų kitų profesinių sričių. Vidutiniškas gimnastas, krepšininkas ar šachmatininkas negalės pragyventi iš savo veiklos. Daugumos aktorių ir menininkų pajamos neleidžia jiems savo veikla užsiimti profesionaliai. Tokiose srityse ekonominė sėkmė kyla iš elitinio meistriškumo lygio: sėkmei „daug pašauktų, maža išrinktų“. Didelė „Treidingo psichologijos 2.0“ dalis skirta treidingui

kaip tikrai pasiekimais grįstai disciplinai, kurioje didžiausias veiklos efektyvumas ir nuolatinis tobulėjimas yra norma.

Tai reiškia, kad didžioji dauguma skaitytojų ir treiderių rinkose neras ekonominio stabilumo. Tačiau tai dar nereiškia, kad negalite pelningai prekiauti, o darbas tobulėjant treidinge – tuščias laiko švaistymas. Mano karjeroje treidingas visada buvo papildomas, o ne pagrindinis pajamų šaltinis. Mėgaujuosi su juo susijusiais išbandymais ir tikiu, kad tobulėdamas treidinge tapau geresnis apskritai. Tačiau savo veiklą organizavau taip, kad treidingas derėtų prie mano gyvenimo, o ne atvirkščiai. Aiškus supratimas, kokią vietą gyvenime turėtumėte skirti treidingui, padės susikurti tikroviškus treidingo sėkmės lūkesčius. Fantazijos nėra verslo planai; „akys į žvaigždes, kojos ant žemės“ – puiki sėkmės formulė bet kuriame versle.

- *Mėgaukitės kelione*. Nepavyks nuolat parduoti ties pačiu aukščiausiu judėjimo tiku ir pirkti ties žemiausiu. Praleisite galimybių, prarasite neužfiksuotą pelną ir patirsite didesnių nuostolių, negu planavote. Visada bus treiderių, „pagavusių judėjimą“, kurį jūs praleidote, ir visada bus žmonių, prekiaujančių didesnėmis sąskaitomis bei uždirbančių daugiau pinigų negu jūs. Daugelis treiderių mano, kad praleistas judėjimas reiškia praleistą galimybę, ir be reikalo priekaištauja sau už atvejus, kai „paliko pinigų ant stalo“. Perfekcionizmas – puiki nusiminimo ir frustracijos formulė. Kaip pasiekimų siekiantis profesionalas turite susitelkti į vieną tikslą: tapti geresniam. Ar jūsų tikslai įkvepia, suteikia jėgų ir skatina tobulėti? Ar tik kelia nusivylimą ir frustraciją? Tai pagrindinis gero tikslo kriterijus. Susitelkę į savęs tobulinimą, perimate tobulėjimo vairą į savo rankas ir pradedate kelti sudėtingus, skatinančius, tačiau pasiekiamus tikslus. Jeigu treidingas nėra jūsų gerovės šaltinis, jis netaps ir sėkmės šaltiniu.

- *Būkite sąžiningi sau*. Sąžiningai užpildykite savo treidingo pažymių lentelę čia ir dabar. Kaip įvertintumėte savo gebėjimą prisitaikyti prie skirtingų rinkos sąlygų? Konkrečių savo stiprybių, padėjusių pasiekti sėkmę, supratimą? Treidingo proceso organizavimą taip, kad būtų išnaudojami šie gebėjimai? Kūrybinį gebėjimą generuoti originalias idėjas ir naujus rinkos pranašumo šaltinius? Savo darbą nustatant geriausias praktikas ir plėtojant jomis pagrįstus procesus?

Prieš rimtai imantis pokyčių, reikia sąžiningai įvertinti save. Galbūt laikote save perspektyviu treideriu, bet ar kartu plėtojate perspektyvų treidingo verslą? Jeigu šiam verslui vadovautų kas nors kitas, ar ryžtumėtės į jį investuoti?

Pagrindinė išvada

Didžiausias treidingo išbandymas – būtinybė pakeisti save po to, kai jau pavyko pasiekti sėkmę.

Tradicinėje treidingo psichologijoje viskas sukasi apie emocinių jėgų, lemiančių prastus treidingo sprendimus ir veiksmus, suvaldymą. Pagrindinis jos dėmesys skirtas neigiamiems pažintiniams ir emociniams treidingo aspektams mažinti, kad treideriai galėtų nuosekliau išnaudoti savo rinkos pranašumą. Treidingo psichologija 2.0 prasideda nuo supratimo, kad rinkos pranašumo šaltiniai nuolat keičiasi. Neigiamų psichologinių aspektų mažinimas negarantuoja sėkmės; turime pasitelkti savo stiprybes ir geriausias praktikas, kad tobulėtume kartu su rinkomis. Likusi šio skyriaus dalis skirta įvairioms geriausioms praktikoms aprašyti. Vienos jų susijusios su psichologija, kitos – su treidingu. Kai kurias pasiūlė TraderFeed skaitytojai, kitos pagrįstos mano koučingo patirtimi. Šių geriausių praktikų tikslas – paskatinti jus iš treiderio 1.0 tapti treideriu 2.0.

Penkiasdešimt septynios geriausios praktikos treidingo sėkmei

Filosofas Brandas Blanshardas kartą pasakė, kad dauguma žmonių „gyvena kaip razinos tradicijų kekse“. Visuotinai priimti metodai dažniausiai nėra optimalūs, nes žmonių talentai, įgūdžiai ir interesai toli gražu ne visada telpa į visuotinai priimtinų dalykų rėmus. Gyvenimas tradicijų kekse gali būti patogus, tačiau asmeninio ar profesinio išskirtinumo siekimo formule jo nepavadinsi.

Kai kurias savo geriausias praktikas perėmiau iš kitų treiderių, o paskui pritaikiau savo treidingui. Patariu taip pat žiūrėti į toliau pateikiamas penkiasdešimt septynias geriausias praktikas. Tai ne paruošti sprendimai, o įkvėpimo ir pritaikymo „žaliava“. Daugelį jų pastebėjau stebėdamas sėkmingus treiderius. Kai kurias sukūriau pats, siekdamas papildyti savo treidingo metodą. Nemažą dalį geriausių praktikų rekomendavo TraderFeed tinklaraščio skaitytojai, atsiliepę į mano 2014 metų pabaigoje paskelbtą kreipimąsi. Ne visos toliau aprašytos praktikos tiks jūsų treidingo metodui, tačiau jeigu pavyks gauti naudos bent iš kelių, tai gali paskatinti pokyčius daugelyje jūsų veiklos sričių.

Geriausia praktika Nr. 1: akcijų krepšelio stebėjimas siekiant prognozuoti rinkos judėjimus ir temas

Prekiaudami plačiosios rinkos indeksu arba kurio nors rinkos sektoriaus ETF, paprastai stebime jo grafiką, ir tai visiškai normalu. Ieškome jame trendų, diapazonų, pramušimo judėjimų, didelės ir mažos apimties sričių ir panašiai. Tačiau labai dažnai informacijos apie būsimus plačiosios rinkos veiksmus galima rasti stebint, kaip šiuo metu elgiasi pirmaujančios akcijos. Klasikinis pavyzdys: rinkos silpnumas, visu mastu pasireiškęs 2008 metais, prasidėjo finansų sektoriaus akcijų silpnumu 2007 metais. Viena priežasčių, kodėl mėgstu sekti naujus kiekvieno mėnesio ir ketvirčio maksimumus bei minimumus, yra ta, kad taip galima nustatyti akcijas, demonstruojančias stiprumą silpnoje rinkoje arba silpnumą stiprioje rinkoje. Žinoma, bet kuri akcija tam tikru momentu gali judėti prieš rinką dėl jai būdingų veiksnių. Tačiau jeigu matome, kad prieš bendrus plačiosios rinkos rodiklius juda daug akcijų iš karto, tai gali būti vertinga užuomina. Pavyzdžiui, jeigu pagal kapitalizaciją svertiniai Dow ir S&P indeksų slankieji vidurkiai pasiekia naujus maksimumus, tačiau nemaža atskirų akcijų dalis neišeina iš diapazono, tokiu pramušimu verta suabejoti.

Jau daugelį metų stebiu akcijų, turinčių didelį svorį didelės kapitalizacijos indeksuose, krepšelį, kad geriau suprasčiau, kaip plačiai rinkoje paplitęs stiprumas ar silpnumas. Dabartinį mano krepšelį sudaro 9 sektoriai po 10 akcijų simbolių ir papildomas sektorius, apimantis specializuotus ETF. Jis atrodo taip:

- *Nebūtinojo vartojimo prekių sektorius* – (XLY) – CMCSA, DIS, HD, AMZN, MCD, TWX, FOXA, NKE, LOW, SBUX
- *Būtiniausių vartojimo prekių sektorius* – (XLP) – PG, KO, WMT, PM, CVS, MO, PEP, WBA, COST, CL
- *Finansų sektorius* – (XLF) – BRK.B, WFC, JPM, BAC, C, AXP, USB, AIG, GS, MET
- *Technologijų sektorius* – (XLK) – AAPL, MSFT, VZ, T, FB, GOOG, INTC, IBM, ORCL, TWTR
- *Pramonės sektorius* – (XLI) – GE, UNP, MMM, UTX, BA, HON, UPS, CAT, DHR, LMT

- *Žaliavų sektorius* – (XLB) – DD, MON, DOW, PX, LYB, PPG, ECL, APD, FCX, IP
- *Energetikos sektorius* – (XLE) – XOM, CVX, SLB, KMI, COP, EOG, OXY, PXD, APC, WMB
- *Komunalinių paslaugų sektorius* – (XLU) – DUK, NEE, D, SO, EXC, AEP, SRE, PCG, PPL, EIX
- *Sveikatos priežiūros sektorius* – (XLV) – JNJ, PFE, MRK, GILD, AMGN, ABBV, BMY, UNH, CELG, BIIB
- *Specializuotų ETF ir indeksų sektorius* – IYR (nekilnojamasis turtas), KRE (regioniniai bankai), SMH (puslaidininkiai), XME (kasybos pramonė), IJR (maža kapitalizacija), MDY (vidutinė kapitalizacija), QQQ (NASDAQ 100), IWC (mikrokapitalizacija), IWM (Russell 2000), XHB (namų statyba)

Dažniausiai kiekvienos grupės akcijos sudaro daugiau kaip pusę bendro atitinkamo sektoriaus ETF svorio. Bet kuris platus sektoriaus arba akcijų rinkos judėjimas savaime turėtų paveikti ir šias akcijas. Paskutinė sektorių ir indeksų ETF grupė, apimanti mažos bei vidutinės kapitalizacijos akcijas ir specializuotus sektorius, naudojama bendram požiūriui į rinką susidaryti.

Yra keli šio krepšelio panaudojimo būdai plačiosios rinkos būklei įvertinti. Kai kuriuos jų aprašysiu kaip atskiras geriausias praktikas. Paprasčiausias mano taikomas metodas atrodo taip: greitai perverčiu šių akcijų simbolių grafikus, norėdamas pasižiūrėti, kiek jų pasiekė naujus maksimumus ar minimumus; kiek laikosi aukščiau ankstesnio palaikymo arba žemiau ankstesnio pasipriešinimo; kiek užsidarė arti dienos maksimumų ar minimumų ir taip toliau. Pavyzdžiui, kai plačioji rinka formuoja viršūnę, dažnai nemažai vieno ar kelių sektorių akcijų nepavyksta pasiekti naujų maksimumų, nors kitų sektorių akcijos toliau kyla.

Tokios divergencijos ne tik rodo galimą viršūnės formavimąsi, bet ir leidžia nustatyti akcijas, kurių korekcijos tikimybė didžiausia.

Tokio krepšelio stebėjimas turi dar vieną privalumą – galima nustatyti akcijas ir sektorius, kurių sandorių apimtis neįprasta, palyginti su jų „kaimynais“. Didelė apimtis dažnai rodo, kad instituciniai investuotojai arba kaupia, arba išparduoda savo pozicijas. Iš to galima spręsti, kurie sektoriai pelno investuotojų palankumą, o kurie jį praranda. Kai neįprasta apimtis pastebima iš karto keliuose sektoriuose, tai gali signalizuoti apie platesnį rinkos trendo judėjimą.

Pamoka tokia: nagrinėjant atskirų akcijų elgseną galima sužinoti daug vertingo apie iš jų susidedančią plačiąją akcijų rinką. Stebėdami akcijas, turinčias didžiausią svorį savo sektoriuose ir svertiniuose indeksuose, galime pamatyti, kas vyksta šių indeksų viduje.

Geriausia praktika Nr. 2: volatilumo ir sektorių koreliacijų stebėjimas

Tai pirmosios geriausios praktikos formalizavimas, siūlantis konkretesnį jos taikymo būdą. Pirmiausia verta trumpai aptarti, kokios naudos gali duoti realizuoto volatilumo ir akcijų koreliacijų stebėjimas tokiame krepšelyje, koks aprašytas anksčiau. Rinka cikliška, tačiau jos ciklai skiriasi trukme ir amplitude. Kitaip tariant, nors ciklų trukmė ir pakilimų bei nuosmukių dydis skiriasi, jų struktūra vienoda. Daugelio ciklų analizė leidžia manyti, kad dugnas paprastai formuojasi padidėjus sandorių apimčiai, volatilumui ir akcijų koreliacijoms. Kai bendrieji plačiosios rinkos rodikliai atšoka nuo dugno srities, padidėjusi apimtis ir volatilumas išlieka. Šiuo intensyvaus kilimo etapu rinkos stiprumas apima didžiąją dalį akcijų, ir jose atsiranda impulsas: stiprumas gimdo dar didesnį stiprumą. Anksčiau ar vėliau impulsas pasiekia viršūnę, kai didelė dalis akcijų pasiekia naujus maksimumus esant solidžiai pirkimo apimčiai.

Tuomet prasideda paskirstymas – paprastai nuo silpnesnių akcijų ir sektorių. Bendrieji vidutiniai rodikliai tuo metu dar gali šiek tiek kilti. Šiame etape apimtis ir volatilumas paprastai būna vidutiniai. Koreliacijos taip pat pradeda mažėti – kiekvienas sektorius juda savaip. Akcijų, kurioms nepavyksta tęsti kilimo, daugėja, ir anksčiau ar vėliau jų masė tampa kritinė. Suaktyvėja pardavimai, o apimtis, volatilumas ir koreliacijos pradeda didėti.

Pagrindinė išvada

Tiriant atskiras rinkos sudedamąsias dalis galima daug sužinoti apie visą rinką.

Kiekvieno savo krepšelio sektoriaus realizuotą volatilumą stebiu Excel lentelėje. Taip pat skaičiuoju kiekvieno sektoriaus koreliacijas su visais kitais sektoriais ir jų vidurkius – tiek volatilumui, tiek koreliacijoms paprastai naudoju 20 dienų laikotarpį. Tai padeda iš anksto numatyti viršūnės formavimąsi, kai volatilumas ir koreliacijos mažėja, bei dugno formavimąsi, kai jie didėja. Testavimai pagal istorinius duomenis rodo, kad koreliacijų ir volatilumo reikšmės iš tiesų informatyvios: kai jos aukštos, rinkos grąža būdavo gerokai didesnė negu tada, kai jos žemos.

Iš koreliacijų galima spręsti, ar akcijos juda išvien, elgdamosi kaip *akcijų rinka*, ar savitai, elgdamosi kaip *atskirų akcijų rinka*. Stiprius trendus paprastai lydi stiprios koreliacijos; diapazone judančioms rinkoms labiau būdingos vidutinės koreliacijų reikšmės. Volatilumas stipriai koreliuoja su sandorių apimtimi; iš jo galima spręsti apie stambių rinkos dalyvių aktyvumą. Galima sakyti, kad vidutiniškai didelio volatilumo ir stiprių koreliacijų judėjimai yra labiau „įkrauti“ ir labiau tikėtina, kad tęsis, negu judėjimai, kurių šių rodiklių reikšmės mažos. Tai palanki sritis įvairiems tarpusavio ryšiams tikrinti ir kiekybinėms taisyklėms, palengvinančioms diskrecinį treidingą, kurti.

Ar koreliacijas naudinga stebėti dienos treideriams, kuriems nerūpi kelių dienų ciklai? Sakyčiau, taip. Savo kotiruočių platformą sukonfigūravau taip, kad joje būtų rodomi mano krepšelio akcijų simboliai. Stebiu, kaip jų kaina kinta dieną *nuo rinkų atsidarymo momento*. Simboliai žymimi spalvomis: žalia, jeigu akcijomis šiuo metu prekiaujama aukščiau šiandienos atsidarymo lygio, ir raudona, jeigu žemiau. Jeigu didžioji dauguma akcijų laikosi aukščiau arba žemiau savo šiandienos atsidarymo lygio, tai galima laikyti galimos trendinės dienos požymiu. Raudonų ir žalių simbolių mišinys labiau būdingas diapazone judančiai rinkai. Raudonų ir žalių simbolių pusiausvyra padeda apytikriai įsivaizduoti koreliacijas dienos laiko intervale.

O kaip volatilumas? Kadangi tarp volatilumo ir sandorių apimties yra stipri koreliacija, naudinga pasižiūrėti į pastarųjų dienų apimties dinamiką – taip galima įvertinti stambių treiderių aktyvumo pokyčius. Kad rinkos judėjimas tęstųsi, būtinas aktyvus stambių dalyvių, turinčių kryptinių pozicijų, dalyvavimas: apimtį galima naudoti kaip skiriamąjį veiksnį, padedantį atskirti judėjimus, kurie gali tęstis, kai volatilumas didelis, nuo judėjimų, kuriems labiau tikėtinas sustojimas ir apsisukimas, kai volatilumas mažas. Tai ypač naudinga analizuojant judėjimus link naujų kainos maksimumų ir minimumų arba kainos išėjimą iš nusistovėjusio diapazono.

Vidutinės sandorių apimties stebėjimas dieną padeda nustatyti, kiek dabartinė rinka patraukli verslui. Jeigu matome, kad kurio nors sektoriaus apimtis neįprastai didelė, palyginti su kitais, tai gali būti naudinga užuomina apie galimą rotacijos sandorį. Trumpalaikių treiderių pelningumas priklauso nuo impulsų: sekite apimtį, ir volatilumas bus jūsų pusėje. *Idealiu atveju jums reikia tokių treidingo galimybių, kuriose jums palankia kryptimi juda ne tik kaina, bet ir volatilumas*. Apimties bei volatilumo ignoravimas atidarius sandorį lemia vidutinišką sandorio valdymą: augant volatilumui esame linkę išeiti per anksti, o jam mažėjant – pernelyg ilgai naudotis rinkos svetingumu.

Geriausia praktika Nr. 3: skirtingų turto klasių kainų judėjimų, volatilumo ir koreliacijų stebėjimas

Daugelis treiderių stebi tik tą rinką, kurioje tuo metu prekiauja. Kai kuriais atvejais jie apsiriboja konkrečiomis akcijomis. Nenuostabu, kad juos dažnai netikėtai užklumpa plataus masto rinkos įvykiai, keičiantys paklausos ir pasiūlos pusiausvyrą, taip pat ir to turto, kuriuo jie prekiauja. Pamenu, kaip dirbau su treideriu, patiriančiu dienos treidingo sunkumų. Prieš rinkų atsidarymą jis pasidalijo dienos planais. Ypač jį įkvėpė mintis parduoti tam tikras akcijas, kurių pavedimų knygoje buvo matyti pardavėjų spaudimo požymių. Pažvelgiau į užsienio akcijų rinkų, žaliavų rinkų ir fiksuotų pajamų priemonių elgseną ir pastebėjau bendrą polinkio rizikuoti, arba risk-on, tendenciją. Atkreipiau į tai treiderio dėmesį, tačiau jis buvo nepalenkiamas. Iš tiesų atsidarius rinkai jo akcijos šiek tiek nukrito, bet paskui staigiai apsisuko, pakilo ir suveikė stopas. Jis neblogai mokėjo skaityti pavedimų srautą; problema buvo ta, kad tam tikru momentu šį srautą netikėtai iškreipė staigus paklausos augimas – dienos treiderio parduotos akcijos priklausė keliems ETF ir sektorių fondams. Jis nesekė jų koreliacijos su platesne rinka ir galiausiai dėl nepalankaus judėjimo patyrė nuostolį.

Ta pati dinamika pasireiškia ir tuomet, kai treideris stebi, tarkime, tik JAV akcijų rinką, nekreipdamas dėmesio į tai, kas vyksta užsienio akcijų rinkose ir kitose turto klasėse. Stambūs valdytojai prekiauja pagal plataus masto makroekonomines temas, apimančias skirtingus regionus, priemones ir turto klases. Dažnai tokia tema akivaizdi vienoje ar dviejose rinkose, tačiau ne toje, kurioje šiuo metu prekiaujate. Pavyzdžiui, rašant šias eilutes centriniai bankai vykdo aktyvią pinigų politiką – supirkinėja obligacijas, didindami savo ekonomikų likvidumą. Akcijų treideriams naudinga stebėti palūkanų normų ir valiutų rinkų judėjimus, nes jie gali atskleisti galimus kainos pokyčius lemiančius veiksnius.

Panašiai pasaulio ekonomikos silpnumas pirmiausia gali pasireikšti besivystančiose rinkose arba kuriame nors Europos regione ir tik vėliau išplisti į kitas šalis. Būna, kad pasaulinės rinkos kyla arba krinta vienu metu. Būna, kad jų judėjimai nesutampa. Šį niuansą verta stebėti. Užsienio rinkų silpnumas dažnai tampa vidaus rinkos silpnumo pranašu.

Stebėti skirtingas turto klases naudinga dar ir todėl, kad tai leidžia atpažinti situacijas, kai rinkose ima dominuoti stambūs makroekonomikos treideriai. Tai svarbu, nes jie dažnai naudoja kryptines pozicijas, kurių bendra masė gali turėti didelę įtaką kainai. Neseniai buvo paskelbti duomenys, atskleidę netikėtą JAV ekonomikos silpnumą. Daugelis rinkų greitai sureagavo į šią naujieną: akcijos buvo parduodamos, JAV doleris nukrito, auksas pabrango, o obligacijos smarkiai pakilo. Toks rinkos reakcijos modelis leidžia manyti, kad makroekonomikos treideriai įvertino naują informaciją ir iš naujo įkainojo rinkas, todėl atsirado gera treidingo galimybė – trendinė diena. Rinkos gali judėti savitai, kai akcijos kyla paskelbus gerą pelno ataskaitą, arba pagal bendrą temą, kai akcijos kyla kartu su kitu turtu reaguodamos į centrinio banko veiksmus. Būtent teminė rinkų elgsena suteikia geriausių trendinių sandorių galimybių.

Savo kotiruočių skydelį sukonfigūravau taip, kad matyčiau skirtingų pasaulio regionų rinkų judėjimus: fiksuotų pajamų priemones, žaliavų rinkas, akcijų indeksus ir valiutas. Jeigu JAV doleris stiprėja euro atžvilgiu, atkreipiu dėmesį į kitas dolerio poras, kad suprasčiau, ar tai lemia JAV dolerio stiprumas, ar euro silpnumas. Jeigu akcijos kyla Europoje ir Azijoje, stebiu, kaip ši bulių tendencija paveiks JAV rinkos atsidarymą. Susikonfigūruokite kotiruočių skydelį taip, kad matytumėte skirtingas rinkas iš skirtingų pasaulio dalių. Pastebite, kad rinkos juda sinchroniškai? Tai gali reikšti, kad veikia kokia nors svarbi tema. Ir atvirkščiai – matote, kad vienos rinkos aktyviai juda, o kitos stovi vietoje? Tai gali būti ankstyvas kapitalo persiskirstymo iš vienų rinkų į kitas požymis – galbūt į tas, kurios šiuo metu siūlo daugiau gerų galimybių. Amerikietiškojo futbolo įžaidėjas turi matyti visą aikštę, o ne tik kamuolio gaudytoją, kuriam ketina perduoti kamuolį.

Geriausia praktika Nr. 4: pirkėjų ir pardavėjų spaudimo stebėjimas realiuoju laiku naudojant TICK indeksą

NYSE TICK ($TICK) – įrankis, kurį laikau neįkainojamu tiek trumpalaikiam, tiek ilgalaikiam poziciniam treidingui. Tačiau trumpaisiais ir ilgaisiais laiko intervalais jis naudojamas skirtingai.

Tačiau pirmiausia – trumpa apžvalga. NYSE TICK stebi NYSE Composite indekso akcijas. Kiekvieną treidingo dienos sekundę jis nuskaito informaciją, koks buvo paskutinis kiekvienos akcijos tikas – aukštyn ar žemyn. Dabartinė TICK reikšmė apskaičiuojama iš visų tikų aukštyn skaičiaus atėmus visų tikų žemyn skaičių. Savo dienos treidinge, kurio negalima vadinti aukšto dažnio treidingu, stebiu NYSE TICK realiuoju laiku vykdydamas sandorį, taip pat vienos ir penkių minučių laiko intervalais. TICK parodo, kas šiuo metu elgiasi agresyviau – pirkėjai ar pardavėjai. Jeigu į rinką veržiasi pirkėjai, jų aktyvumas stums aukštyn pardavimo pasiūlymus Offer ir skatins tikus aukštyn. Ir atvirkščiai, jeigu rinkoje šiuo metu dominuoja ir aktyviai veikia pardavėjai, jie pardavinės pagal Bid kainas, skatindami tikus žemyn. Jeigu NYSE TICK reikšmė yra apie nulį, tai reiškia, kad šiuo metu nedominuoja nei pirkėjai, nei pardavėjai, o tai būdinga rinkos ramybės laikotarpiams. Trendiniai judėjimai dažnai prasideda esant labai aukštoms arba labai žemoms TICK reikšmėms. Tokie kraštutiniai pirkimo ir pardavimo rodikliai, kainai judant link naujų maksimumų ar minimumų, padeda nustatyti šiuos judėjimus lemiančių pirkėjų ir pardavėjų aktyvumo bei susidomėjimo lygį.

Yra ir kita priežastis, kodėl verta atsižvelgti į aukštas ir žemas TICK reikšmes. Kai TICK pakyla aukščiau +800 arba nusileidžia žemiau −800, tai reiškia, kad didžioji dalis akcijų ne šiaip kyla ar krinta, o kyla arba krinta *vienu metu*. Tai labai svarbu. Kai akcijos vienu metu juda ta pačia kryptimi, vadinasi,

kažkas jas masiškai perka arba parduoda dideliais krepšeliais. Taip nutinka tik tada, kai vieną ar kitą pusę pasirenka stambūs instituciniai dalyviai; individualūs treideriai ir mažos treidingo įmonės tokio aktyvumo palaikyti negali. Todėl aukštos ir žemos TICK reikšmės yra svarbus stambių rinkos dalyvių aktyvumo požymis.

Jeigu matome labai daug aukštų TICK reikšmių, tačiau nedaug žemų, tai rodo kylančio trendo tikimybę, ir atvirkščiai. Kita vertus, jeigu nematome nei aukštų, nei žemų reikšmių, labiau tikėtina mažo volatilumo diapazoninė rinka. Formuojantis svarbiems minimumams, po kurių prasideda kilimas, TICK dažnai rodo daug ir aukštų, ir žemų reikšmių. Iš tiesų „didmeniniai akcijų išpardavimai“ dažnai pritraukia daug ilgalaikių vertės investuotojų, todėl labai žemas TICK reikšmes pakeičia labai aukštos. Šis modelis dažnai pasitaiko ties svarbiais rinkos minimumais.

Taip pat pastebėjau, kad NYSE TICK labai patogu naudoti trendinei rinkos elgsenai stebėti. Kiekvieną minutę pridėdami dabartinę TICK reikšmę prie kaupiamosios sumos, gauname aiškų pirkėjų arba pardavėjų aktyvumo dinamikos vaizdą. Trendinėmis dienomis TICK reikšmė didžiąją laiko dalį laikosi arba aukščiau, arba žemiau nulio, vadinasi, kaupiamasis TICK nuosekliai judės aukštyn arba žemyn. Diapazoninėse rinkose TICK aktyvumas ribotas ir gana tolygiai pasiskirsto aplink nulinį lygį. Kaupiamojo TICK linija tokiomis sąlygomis bus daugiau ar mažiau horizontali. Savo ilgalaikiame poziciniame treidinge kaupiamąjį TICK naudoju kasdieniams pirkėjų ir pardavėjų susidomėjimo pokyčiams stebėti. Kaupiamasis TICK gana dažnai pasiekia viršūnę anksčiau negu kaina, o atskiros TICK reikšmės neretai aplenkia kainą formuojantis dugnui. Jeigu pamėginsite sukurti trumpalaikį kaupiamojo TICK impulso indikatorių, pagrįstą jo svyravimais dieną, pastebėsite, kad per tarpinius rinkos ciklus jis taip pat gana dažnai aplenkia kainą formuojantis viršūnėms ir dugnams.

Pagrindinė išvada

Aukšto dažnio duomenų sujungimas gali padėti geriau suprasti ilgesnius laiko intervalus.

Nors NYSE TICK ($TICK) yra populiariausias tikų aukštyn ir žemyn stebėjimo būdas, yra ir kitų naudingų indikatorių. Vienas iš mano nuolat naudojamų rodo visų JAV biržose kotiruojamų akcijų tikus aukštyn ir žemyn. Platformoje e-Signal šiam plačiosios rinkos rodikliui naudojamas simbolis $TICK.US-ST. Kadangi jis apima visas akcijas, o ne tik kotiruojamas NYSE, jis gana jautrus mažos kapitalizacijos akcijų ir NASDAQ biržoje kotiruojamų akcijų elgsenai. Tarp NYSE ir US TICK versijų neretai susidaro divergencijos, iš kurių galima spręsti apie dabartinį didelės kapitalizacijos akcijų stiprumą arba silpnumą, palyginti su mažos kapitalizacijos akcijomis. Kai kuriais atvejais ši informacija gali paskatinti savo požiūrį į akcijų rinką išreikšti sandoriu ne pagal S&P 500, o, pavyzdžiui, pagal Russell 2000.

$TICK.NQ-ST rodo NASDAQ 100 indekso akcijų tikus aukštyn ir žemyn. Vėlgi, jo nukrypimas nuo NYSE TICK gali būti vertinga informacija. Kai visi TICK indikatoriai nuolat laikosi aukščiau arba žemiau nulio, paprastai tai stiprus trendinės rinkos signalas. Prekiaudamas dienos laiko intervale dažnai žvilgteliu į vienos ir penkių minučių TICK indikatorių grafikus, stebėdamas jų reikšmių pasiskirstymo pokyčius, galinčius rodyti dienos paklausos ir pasiūlos pusiausvyros svyravimus. Ši informacija leidžia tiksliau įeiti ir išeiti ilgesniame laiko intervale.

Geriausia praktika Nr. 5: Dow Tick ($TICKI) naudojimas programiniam treidingui stebėti

Bendros rinkos tikų aukštyn ir žemyn kaupiamosios sumos vertinimas padeda nustatyti rinkos stiprumo arba silpnumo paplitimą. Tačiau Dow 30 indekso akcijų tikai aukštyn ir žemyn sudaro ypatingą pasiskirstymą. Kadangi šios akcijos yra svarbios daugelio rinkos indeksų sudedamosios dalys, jomis prekiaujama labai aktyviai. Bet kurią minutę iš šių akcijų galima tikėtis svyravimo nuo +18 iki −18, nes vieną akimirką į rinką gali ateiti stambūs pirkėjai, o kitą – jau pardavėjai. Didelis treidingo šiomis akcijomis aktyvumas yra pagrindinė priežastis, kodėl šio indikatoriaus volatilumas gerokai didesnis negu visų kitų TICK indikatorių.

$TICKI galima naudingai pritaikyti keliais būdais. Pirmasis leidžia įvertinti pirkėjų ir pardavėjų susidomėjimą didelės kapitalizacijos akcijomis. Pastarųjų kelių dienų kaupiamojo $TICKI ir teigiamų bei neigiamų jo reikšmių santykio dieną stebėjimas padeda atpažinti trendinius judėjimus. Pasitaiko, kad $TICKI rodo vienokį vaizdą, o $TICK – kitokį. Pavyzdžiui, neseniai $TICKI kelias dienas rodė silpnumo požymius, o kaupiamasis NYSE TICK tuo metu pasiekdavo naujus maksimumus. Tai reiškia, kad pardavėjų spaudimas apsiriboja didelės kapitalizacijos akcijomis, o visa rinka gana stipri. Ši užuomina padėjo neišsigąsti trumpalaikio pagal kapitalizaciją svertinių akcijų indeksų kainos silpnumo.

Kaip ir dirbant su kitais panašiais indikatoriais, naudojant $TICKI reikia ypač atidžiai stebėti kraštutines jo reikšmes. Jeigu jis pakyla aukščiau +18 arba nusileidžia žemiau −18, tai rodo, kad dauguma Dow akcijų šiuo metu kyla arba krinta vienu metu. Kaip žinome, paprastai tai vyksta dėl programinio treidingo – stambių rinkos dalyvių pavedimų vykdymo krepšeliais. Jeigu kas nors nori greitai parduoti akcijas, paprasčiausias būdas – atsikratyti likvidžiausių akcijų tiesiogiai arba netiesiogiai, parduodant ETF arba indeksų ateities sandorius.

Abiem atvejais gali susidaryti daugelio skirtingų likvidžių akcijų tikai aukštyn arba žemyn vienu metu. Toks vaizdas rodo aktyvų stambių dalyvių pirkimą arba pardavimą. Pastebėjęs šį signalą, žiūriu į kitus TICK indikatorius, kad suprasčiau, ar šis aktyvumas apima visą rinką, ar daugiausia tik didelės kapitalizacijos akcijas. Neseniai akcijų rinka netikėtai atšoko vykstant mažėjančiam trendui. Per šį atšokimą $TICKI reikšmės buvo stiprios, tačiau NYSE TICK neviršijo +500 lygio. Tai leido manyti, kad netikėtą kainos kilimą sukėlė didelės kapitalizacijos akcijų trumpųjų pozicijų uždarymas, o ne prasidėję plataus masto įvairių akcijų pirkimai. Ši informacija pasirodė naudinga – man pavyko laiku įeiti prieš atšokimą ir pasinaudoti po jo sekusiu judėjimu žemyn.

Galiausiai $TICKI dažnai naudoju vykdydamas pavedimus. Paprastai parduodu tuomet, kai $TICKI rodo stiprumą, tačiau kainai nepavyksta pasiekti naujo maksimumo, vadinasi, pirkėjams nepavyko pastumti rinkos aukščiau. Perku tuomet, kai $TICKI silpnas, o rinkai nepavyksta pasiekti naujų minimumų, vadinasi, pardavėjams nepavyko pastumti rinkos žemiau. Palaukiu, kol pirkėjai arba pardavėjai atskleis savo kortas likvidžių akcijų tikais aukštyn arba žemyn. Tai neretai leidžia gauti palankesnę įėjimo kainą. Nors tokie nedideli vykdymo patobulinimai atskirai nesuteikia didelės naudos, aktyviai prekiaujant jie gali sudaryti neblogą metinės grąžos priedą.

Geriausia praktika Nr. 6: rinkos ciklų stebėjimas analizuojant rinkos plotį ir tarprinkines koreliacijas

Kaip jau minėjau, mano treidingą organizuojantis principas – akcijų rinkos ciklų supratimas. Daugelis mano, kad ciklai pagal apibrėžimą turi būti pastovios trukmės arba laikytis aiškios schemos, pavyzdžiui, bangų modelių. Daugelį metų tyrinėjęs ciklus galiu pasakyti, kad tokių dėsningumų neaptikau. Taip, žvelgdamas atgal kiekvienas gali grafikuose rasti pastovių schemų pavyzdžių, taip pat taisyklių, pašalinančių galimus prieštaravimus. Tačiau, sprendžiant iš mano patirties, tokie metodai nenaudingi prognozuojant būsimus kainų pokyčius. Rinkos kainoms iš tiesų būdingas ciklišKumas, tačiau šie ciklai neperiodiniai – jų trukmė ir amplitudė kinta.

Iš pirmo žvilgsnio gali pasirodyti, kad šios žinios menkai naudingos. Tačiau periodiškumo stoką šiuo atveju kompensuoja struktūrinis panašumas. Įprastas akcijų rinkos ciklas prasideda kainos minimume, kuris paprastai susiformuoja po didelės apimties, didelio volatilumo ir stiprių koreliacijų laikotarpio. Ties šiais minimumais paprastai matome plataus masto pardavimus. NYSE TICK pasiekia kraštutines neigiamas reikšmes, o paskui, rinkai toliau silpnėjant, nukrinta dar labiau. Tačiau, kaip galima matyti iš įvairių TICK indikatorių, tam tikru momentu pardavėjų aktyvumo nebeužtenka naujam kainos minimumui suformuoti. Dažnai tai požymis, kad pardavėjai išsisėmė.

Čia pereiname prie kito rinkos ciklo etapo. Volatilumas ir koreliacijos išlieka aukšti – siekdami pasinaudoti pardavėjų atsitraukimu, į rinką ima plūsti ilgesnių laiko intervalų pirkėjai. TICK indikatoriai rodo daug tikų aukštyn. Rinka įgauna kylantį impulsą: po stiprumo seka dar didesnis stiprumas. Šis stiprumas apima daugumą akcijų, ir rinka ima kilti nuo susiformavusio dugno. Akcijų, pasiekiančių naujus minimumus, skaičius sparčiai mažėja. Daugeliui treiderių šis laikotarpis kelia tam tikrų sunkumų: praleidę įėjimą ties dugnu, jie jaučia frustraciją, tačiau nešoka į rinką, nes nenori vytis kainos. Tai klaida, nes kilimas nuo svarbių minimumų dažniausiai būna ilgalaikis. Tačiau treideriai paprastai laukia korekcijos įėjimui ir dėl to praleidžia didelę kilimo dalį.

Analizės metodas, kurį laikau ypač naudingu, apima tikų aukštyn ir žemyn atskyrimą į du skirtingus pasiskirstymus. Imu penkių minučių $TICK ir vienos minutės $TICKI reikšmes, o tada aukščiausias laikotarpio reikšmes naudoju kaip „tikus aukštyn“, žemiausias – kaip „tikus žemyn“. Kartu stebiu pastarosios dienos tikų aukštyn ir žemyn reikšmių kaupiamąją sumą.

Tai padeda atskirti pirkėjų ir pardavėjų aktyvumą. „Pirkėjų spaudimas“ – kaupiamoji tikų aukštyn suma – dažnai mažėja rinkai formuojant viršūnę, o „pardavėjų spaudimas“ tuo metu auga. Kai pirkėjų arba pardavėjų spaudimas didėja, kainos judėjimai aukštyn arba žemyn dažniau tęsiasi; pirkėjų arba pardavėjų spaudimo mažėjimas paprastai pranašauja apsisukimą. Kaip aprašyta ankstesnėje geriausioje praktikoje, ypač vertingos situacijos, kai labai stiprus arba labai silpnas pirkėjų ir pardavėjų spaudimas pastebimas $TICKI, tačiau ne $TICK. Tai leidžia manyti, kad pirkėjų arba pardavėjų aktyvumas apsiriboja didelės kapitalizacijos akcijomis ir neapima plačiosios rinkos. Gauname vertingos informacijos: plačioji rinka nepatvirtina didelės kapitalizacijos indeksų kainų judėjimo. Pastebėjau, kad tokios divergencijos neretai susidaro ciklo lūžio taškuose.

Pagrindinė išvada

Ciklai skiriasi dažniu ir amplitude, tačiau jų struktūra vienoda.

Ciklai keičiasi, nes keičiasi kainą lemiantys veiksniai. Tai gali būti susiję su makroekonominiais veiksniais, pinigų politikos pokyčiais ir įvairiais geopolitiniais įvykiais. Paprastai pasikeitus plataus masto fundamentaliems veiksniams keičiasi ir skirtingų turto klasių elgsena. Pavyzdžiui, rašant šias eilutes JAV ekonomika rodo stiprumo požymius. Treideriai tikisi bazinės palūkanų normos didinimo, ir tai atsispindi kainose. JAV doleris išlieka stiprus – numatomi palūkanų normų skirtumai palankūs JAV valiutai, – tačiau kai kurios rinkos krinta: ypač fiksuotų pajamų priemonės, laukiant palūkanų normos didinimo, ir akcijos, laukiant mažesnio piniginio skatinimo. Šių turto klasių elgsenoje vyksta svarbūs pokyčiai, įspėjantys apie galimą dabartinio ciklo pasikeitimą. Stebėdami centrinių bankų veiksmus, ekonominių duomenų ir įmonių pelno bei nuostolių ataskaitų skelbimą, santykinius palūkanų normų, valiutų, žaliavų ir akcijų judėjimus, taip pat santykinius šių turto klasių judėjimus skirtingose šalyse, galime prognozuoti plataus masto teminius ciklinius pokyčius. Labai dažnai šiuose pokyčiuose pirmauja konkretus sektorius arba turto klasė, o tai suteikia vertingą užuominą apie būsimus plačiosios rinkos pokyčius. 2000 ir 2007 metais rinkos kritimas prasidėjo nuo santykinio atitinkamai technologijų ir finansų sektoriaus akcijų silpnumo. 2003 ir 2009 metais FED kiekybinio skatinimo politika padėjo pastūmėti akcijas aukščiau. Ties šiais rinkos dugnais naujus paskutinių 52 savaičių minimumus pasiekė mažiau akcijų negu prieš kelis mėnesius. Pirmiausia pakito rinkos plotis, o paskui smarkiai pakilo visa rinka.

Verta atsižvelgti į rinkos plotį ir tarprinkines koreliacijas net tuomet, kai prekiaujate tik viena priemone arba turto klase. Šių rodiklių stebėjimas padeda suprasti dabartinę rinkos temą ir sėkmingai prognozuoti ciklinius rinkos pokyčius, keičiančius kryptį bei volatilumą.

Geriausia praktika Nr. 7: rizikos kontrolė tinkamai nustatant pozicijų dydį

Daugelis treiderių pozicijos dydį renkasi ne pagal savo toleranciją rizikai, o pagal tai, kiek nori uždirbti. Tai turbūt dažniausia mano pastebima klaida. Tarkime, bulišką požiūrį turintis treideris perka X ES ateities sandorių kontraktų. X reikšmę jis pasirenka atsižvelgdamas į tai, kad šiuo sandoriu nori uždirbti tam tikrą pinigų sumą. Treideris nesusimąsto, ką pajus, jeigu bus išmuštas iš rinkos. Geras pavyzdys: treideris nuperka kelis tūkstančius akcijų, o paskui staiga pamato, kad kaina atsidaro su milžinišku tarpu žemyn, pasirodžius naujienai, jog įmonės pelnas mažesnis, negu tikėtasi. Šios pozicijos dydis buvo pasirinktas neatsižvelgus į kainos tarpo „uodegos“ riziką. Kitas pavyzdys – kai treideris leidžia trumpalaikiam sandoriui virsti ilgalaike pozicija, užuot užfiksavęs nuostolį iš anksto pasirinktame lygyje. Ilgėjant sandorio laikymo laikotarpiui, didėja ir grąžos svyravimai, todėl auga pažeidžiamumas neplanuotiems dideliems nuostoliams.

Paprastas netinkamo pozicijos dydžio nustatymo pavyzdys iš mano praktikos: vienas treideris, su kuriuo dirbau, kartą nusprendė padidinti diversifikaciją ir ilgąją S&P poziciją papildė ilgąja NASDAQ pozicija. Akivaizdu, kad šie du indeksai stipriai koreliuoja, o vengimo rizikuoti, arba risk-off, laikotarpiais koreliacija dar sustiprėja. Kai akcijų rinkoje prasidėjo pardavimai, jie paveikė abi pozicijas, ir treideris patyrė dvigubai didesnį nuostolį, negu tikėjosi. Labiau atleistinas šios klaidos variantas – bandymas didinti diversifikaciją atidarant sandorius pagal dvi skirtingas turto klases. Tačiau, kaip galima įsitikinti paprastai išanalizavus istorinius duomenis, tarp skirtingų turto klasių koreliacijos tai atsiranda, tai išnyksta. Vis dėlto daugelis treiderių neatlieka net paprastų tyrimų ir dėl

to patiria didesnių nuostolių, negu tikėjosi, kai susiduria su netikėtu rinkos įvykiu, sukeliančiu koreliacijas.

Galime save raminti, kad tikrai nepalankūs įvykiai pasitaiko retai – ne dažniau kaip 1 kartą iš 20. Tačiau jeigu prekiaujame gana aktyviai ir per mėnesį arba ketvirtį sudarome dešimtis sandorių, susidūrimas su nepalankiu įvykiu beveik garantuotas. Todėl turime rinktis tokio dydžio pozicijas, kurios užtikrintų išlikimą net blogiausio scenarijaus atveju, o ne vien tais atvejais, kai gauname norimą pelną. Jeigu turiu palikti S&P ateities sandorių poziciją per naktį, būtinai pasižiūrėsiu į istoriją, kad surasčiau blogiausią dabartiniam volatilumo režimui būdingą judėjimą. Mane domina blogiausias 1 % visų nepalankių judėjimų. Jeigu mano pozicijoje naudojamas didelis kreditinis petys, toks judėjimas gali sukelti milžinišką nuostolį.

Žinoma, milžiniškų nuostolių norime išvengti, nes jiems kompensuoti reikia daug laiko. Patyrę 10 % nuosmukį, turime padidinti likusį kapitalą 11 %, kad grįžtume į nenuostolingą lygį. Patyrus 25 % nuosmukį, nuostoliui kompensuoti reikalingas pelnas išauga iki 33 %. Jeigu prarastume pusę pinigų, turėtume padvigubinti likusį kapitalą, kad grįžtume ten, nuo kur pradėjome. Turite patirti tik suplanuotus nuostolius – tai leis išsaugoti pakankamai sauso parako atsargų vėlesniam atsigavimui.

Be to, milžiniškų nuostolių reikėtų vengti dėl nepalankaus jų psichologinio poveikio. Dideli neplanuoti nuostoliai dažnai išprovokuoja prastą treidingą. Pavyzdžiui, patyrę didelį nuostolį, daugelis treiderių kita gera galimybe pasinaudoja atidarydami per mažą poziciją arba apskritai praleidžia sandorį. Būna ir atvirkščiai: jausdami frustraciją dėl nuostolio, treideriai stengiasi kuo greičiau atsilošti, todėl ima pernelyg intensyviai prekiauti ir dar labiau pagilina nuosmukį. Mūsų tikslas – išlikti optimaliojoje zonoje, palaikant ramų susikaupimą. Neplanuoti dideli nuostoliai gali lengvai išmušti iš vėžių. Jie natūraliai perkelia dėmesį nuo rinkų į treidingo sąskaitos likutį.

Šiai kategorijai galima priskirti ir kitą problemą: kartais treideriai didelę poziciją bando kompensuoti pernelyg trumpu stop-lossu. Tačiau tokie stopai neatsižvelgia į volatilumą, todėl juos dažnai išmuša paprastas rinkos triukšmas. Ši klaida būdinga treideriams, mėgstantiems ieškoti lygių, suteikiančių galimybę sudaryti sandorius su milžinišku atlygio ir rizikos santykiu. Atlikus gana paprastą istorinių duomenų analizę, galima apskaičiuoti stop-losso suveikimo tikimybę naudojant tokius lygius. Pasitaiko, kad treideriai nusprendžia sudaryti tik sandorius, kurių atlygio ir rizikos santykis 5:1, nesuvokdami, jog stopo suveikimo šansai tokiuose sandoriuose yra 8:1!

Kartais susiduriu ir su priešinga problema: treideriai, norėdami ilgiau išlaikyti sandorį, tikslus ir stopus nustato pernelyg toli nuo įėjimo. Jeigu atstumas iki tikslo neatitinka numatyto sandorio laikymo laikotarpio, treideris dažnai atsidurs situacijoje, kai kaina iš pradžių juda jam palankia kryptimi, bet paskui apsisuka. Taip nutinka todėl, kad pasirinkdamas laikymo trukmę treideris pervertina rinkos volatilumą. Tolimesni stopai ir tikslai iš tiesų leidžia ilgiau laikyti sandorius, tačiau juos nustatant būtina atsižvelgti į jus dominančio kryptinio judėjimo tęstinumo tikimybę. Būna, kad treideris, norėdamas pasinaudoti trendu, sumažina pozicijos dydį ir pailgina jos laikymo trukmę. Tačiau reikia turėti omenyje, kad iš anksto nenustačius laikymo trukmės ir stopo lygio pozicija gali atnešti didelį nuostolį, nors ir ne iš karto. Treideriai dažnai pamiršta, kad laiko intervalo ilginimas prilygsta pozicijos didinimui. Laikyti ilgalaikę X kontraktų poziciją gali būti gerokai rizikingiau negu trumpalaikę kelių X dydžio poziciją. Viena geriausių treidingo praktikų – testavimas nepalankiomis sąlygomis pagal istorinius duomenis, siekiant nustatyti, kokį atstumą kaina gali nueiti prieš jūsų

poziciją, atsižvelgiant į rinkos volatilumą ir sandorio laikymo trukmę. „Nepakenk“ – šūkis, tinkantis ne tik gydytojams, bet ir treideriams.

Geriausia praktika Nr. 8: ne tik rizikos, bet ir galimybių valdymas

Pripažinkime: net jeigu šansai jūsų pusėje, vis tiek galite patirti nesėkmę. Jeigu žaisdami pokerį surinkote karalių trejetą, turite statyti agresyviai, tačiau vis tiek galite pralaimėti, jeigu kitas žaidėjas turės pilną trobą. Štai kodėl kuriame nors konkrečiame sandoryje statyti viską tiesiog neprotinga. Net išskirtinį rinkos pranašumą gali visiškai nubraukti vienas vienintelis katastrofiškas nuostolis. Negalime numatyti ateities, vadinasi, negalime sau leisti bankroto rizikos. Pranašumas remiasi tikimybėmis. Kad jis duotų vaisių, reikia laiko. Tuo tarpu bet kuris sandoris gali baigtis sąskaitos sudeginimu, jeigu naudojate pernelyg dideles pozicijas.

Daugelis treiderių tai supranta ir suvokia, kad pagrindinis jų tikslas – išlikti žaidime. Tačiau kartu jie daro priešingą klaidą. Jie griežtai kontroliuoja riziką – taip griežtai, kad atima iš savęs galimybes. Kitaip tariant, jie stato pernelyg mažas sumas ir todėl negali visiškai išnaudoti savo rinkos pranašumo. Tai problema, nes, kaip jau žinome, joks pranašumas nėra amžinas. Būtent todėl, kad kiekvienas pranašumas turi savo „galiojimo laiką“, turime gauti iš jo kuo daugiau naudos, kol tai įmanoma. *Neveiksmingas galimybių panaudojimas ilgalaikei treidingo sėkmei gali būti toks pat žalingas kaip neveiksmingas rizikos valdymas*.

Šio principo išimtis taikoma pradedantiesiems, tobulėjantiems treideriams. Skaitytojai, susipažinę su mano knyga „Treiderio saviugda“, žino, kad esu karštas treidingo simuliatorių, kaip mokymosi priemonės, šalininkas. Treidingas pagal tikras kainas, tačiau simuliavimo režimu, leidžia tobulėjantiems treideriams tikrinti naujas strategijas ir mokytis iš klaidų, išsaugant treidingo kapitalą. Nors „popieriniame treidinge“ nėra tikram treidingui būdingo emocinio spaudimo, jis yra naudingas mokymosi proceso žingsnis. Jeigu treideris nepajėgia laikytis strategijos ir pelningai prekiauti simuliavimo režimu, atšiauriomis tikro treidingo sąlygomis jam tai juo labiau nepavyks. Ir atvirkščiai: jeigu popieriniame treidinge treideris padarė visas naujoko klaidas ir sugebėjo pasiekti stabilų pelningumą, logiškas kitas žingsnis – pereiti nuo simuliavimo prie mažų, tačiau tikrų pozicijų. Iš karto prisiimti didelę riziką neverta. Pirmiausia prasminga „patikrinti vandenį“ – atsargiai prekiauti labai mažais sandoriais. Pats šiame etape praleidau gana daug laiko. Išsiaiškinęs savo strategijas simuliatoriuje, perėjau prie SPY pozicijų – tiesiog norėdamas priprasti prie jausmų, kuriuos sukelia tikri laimėjimai ir pralaimėjimai. Pasiekęs sėkmę, pradėjau pamažu didinti pozicijas ir galiausiai perėjau prie ES ateities sandorių, naudodamas kreditinį petį. Tobulėdamas siekiau ne kuo didesnio pelno, o kuo mažesnių treidingo sukrėtimų. Neskubėdamas ugdžiau pasitikėjimą savimi ir nuoseklumą.

Tačiau kai tobulėjantis treideris pasiekia tam tikrą kompetencijos lygį, jam verta pagalvoti apie visapusišką savo pranašumo išnaudojimą tinkamai didelėmis pozicijomis. Viena dažniausių naujokų klaidų – pernelyg didelę reikšmę teikti pelningiems ir nuostolingiems laikotarpiams, po pelningų laikotarpių didinant pozicijas, o po nuostolingų – mažinant. Žinoma, problema ta, kad dažniausiai pelningus ir nuostolingus laikotarpius lemia paprastas atsitiktinumas, o ne prastas treidingas arba sumažėjęs ilgalaikis treidingo pranašumas. Pernelyg didindami pozicijas po pelningų laikotarpių ir mažindami po nuostolingų, treideriai trukdo sau visiškai realizuoti savo potencialą.

Pagrindinė išvada

Mūsų strategijos turi padėti ne tik kontroliuoti riziką, bet ir išnaudoti galimybes.

Tačiau dažniausia negebėjimo išnaudoti galimybę priežastis – nuostolingo treidingo prilyginimas prastam treidingui. Aišku, kad uždirbti pinigus malonu, o patirti nuostolius – ne. Tačiau treidingas yra tikimybių žaidimas, todėl nuostoliai neišvengiami; jie nėra nesėkmės požymis. Jeigu treideris savo nuostolius laiko nesėkmėmis, jis stengsis jų išvengti ribodamas riziką.

Taip sumažėja realizuoti nuostoliai, tačiau kartu sumažėja ir pelnas. Naudinga geriausia praktika – mintyse repetuoti įvairius stopo suveikimo ir suplanuotų nuostolių patyrimo scenarijus. Jeigu šie scenarijai kelia diskomfortą, vadinasi, mūsų emocijos neatitinka treidingo plano. Šis neatitikimas didina tikimybę per anksti išeiti iš rinkos ir sumažinti treidingo pranašumą.

Kaip veiksmingai išnaudojate galimybes, galima patikrinti vienu paprastu vizualizacijos pratimu. Įsivaizduokite, kad atidarėte įprasto dydžio sandorį. Rinka staigiai pajuda jums palankia kryptimi ir pasiekia tikslą. Ką pajutote? Malonumą, kad gavote pelno? Ar nepasitenkinimą, nes pozicija galėjo būti didesnė? Antrasis variantas rodo, kad treideris įstrigęs mąstymo, kuriame neįmanoma laimėti, spąstuose: jį liūdina ir nuostoliai, ir pelnas. Rizikos valdymas ir visapusiškas galimybių išnaudojimas – ne tik psichologiniai, bet ir finansiniai treidingo aspektai. Turime vengti didelių nuostolių, išmušančių iš vėžių. Tačiau negalima prekiauti ir pernelyg mažomis pozicijomis, atimančiomis pasiekimo jausmą.

Geriausia praktika Nr. 9: pelningų ir nuostolingų sandorių analizė

Kaip jau minėjau, nuostolingus sandorius gali lemti grynas atsitiktinumas. Būna, kad iš karto po įėjimo paskelbiamos svarbios naujienos, o jūsų stopą išmuša rinkos triukšmas. Tokios situacijos kelia frustraciją, tačiau tai visai nereiškia, kad ką nors padarėte neteisingai. Iš tiesų nuostolingą sandorį galima laikyti geru, jeigu jame buvo palankus sėkmės tikimybės ir rizikos bei atlygio santykio derinys. Nuostolingus sandorius laikyti gerais mums neįprasta, tačiau tik todėl, kad esame linkę susitelkti į rezultatą, o ne į procesą. Pelningas sandoris gali būti prastas, jeigu įėjimas buvo impulsyvus ir pernelyg rizikingas. Toks sandoris gali atnešti pelno, tačiau proceso požiūriu būti visiškai nevykęs.

Tiek po pelningo, tiek po nuostolingo sandorio verta savęs paklausti, koks jis buvo – geras ar prastas. Ar laikėtės savo geriausių praktikų, ar nuo jų nukrypote? Analizuodami pelningą arba nuostolingą sandorį, naudojate jį kaip mokymosi priemonę. Ar ypač gerai pavyko kuris nors idėjos generavimo etapo aspektas? Pozicijos dydžio nustatymas? Sandorio valdymas? Tai teigiama išvada. Verta ją panaudoti vėlesniame treidinge. Jeigu kuris nors šių sričių aspektas sukėlė sunkumų, tai taip pat išvada. Sandorių analizė suteikia galimybę nustatyti, ką proceso požiūriu darote teisingai ir neteisingai, o paskui panaudoti šią informaciją vėlesniame treidinge ir keliant tikslus. Jeigu prekiavote gerai, tačiau patyrėte nuostolį, teigiamų praktikų analizė padės ramiau priimti kapitalo praradimą. Jeigu prekiavote prastai, tačiau pelningai, treidingo analizė leis nustatyti klaidas, kol jos dar nesukėlė reikšmingos kapitalo dalies praradimo.

Viena mano praktikų – iš pradžių žiūrėti į nuostolingus sandorius taip, tarsi būčiau juose padaręs klaidą. Analizuoju kiekvieną nuostolingo sandorio aspektą, nuo idėjos suformavimo iki pozicijos valdymo, kad aptikčiau visas galimas klaidas. Neretai šis procesas suteikia vertingų įžvalgų. Pavyzdžiui, kartą patyriau nuostolį, nes buvau pernelyg susitelkęs į trumpalaikius ciklus ir dėl to

nepastebėjau bendro vaizdo. Taip nebūtų nutikę, jeigu prieš atidarydamas sandorį būčiau tinkamai išanalizavęs visas susijusias turto klases. Žvelgdamas atgal į atliktą sandorį, supratau taip susižavėjęs trumpalaikiu rinkos vaizdu, kad paskubėjau įeiti ir neparodžiau deramo atidumo ilgesniam laiko intervalui. Ištaisiau šią klaidą įvesdamas naują taisyklę: neįeiti į rinką, kol nepažymėjau visų punktų kontroliniame sąraše, kuriame išvardyti sandoriui atidaryti būtini veiksniai. Man neleidžiama rizikuoti, kol nepagrindžiau įėjimo kontroliniu sąrašu.

Pelningų ir nuostolingų sandorių analizė gali padėti nustatyti mūsų treidingo dėsningumus. Juos galima panaudoti geriausioms praktikoms ir visam treidingui tobulinti. Prieš kurį laiką išanalizavau per kelis mėnesius sudarytus sandorius ir aptikau gana įdomų dėsningumą. Kai įeidavau į rinką netrukus po pelningo sandorio, dažnai patirdavau nuostolį. Kai įeidavau po pertraukos, kurią pasidarydavau patyręs nuostolį, dažnai gaudavau pelno. Geriausiai prognozuoti, ar kitas įėjimas bus pelningas, ar nuostolingas, leido laikas, praėjęs nuo ankstesnio sandorio. Dažnesnis treidingas vedė į nuostolius; išrankesnis treidingas duodavo geriausių rezultatų.

Priežastis buvo ta, kad geriausi mano sandoriai rėmėsi ilgu tyrimo procesu. Kai tarp sandorių praeidavo nemažai laiko, panaudodavau jį kruopščiai analizuoti savo rinkos indikatorius, pajusti ciklo, kuriame esame, struktūrą ir patikrinti rinkoje stebimus modelius pagal istorinius duomenis. Geriausius sandorius sudarydavau tuomet, kai giliai suprasdavau rinkos veiksmus. Kai labiau kliaudavausi nuojauta negu tyrimo procesu, dažniau nepastebėdavau akivaizdžių niuansų. Pelno ir nuostolių analizė padėjo suvokti, kad mano pranašumas didžiausias tuomet, kai analizė sutampa su nuojauta: jaučiu, kad kažkas vyksta, bet kartu suprantu, kas vyksta ir kodėl. Didžiausią pelną rizikos atžvilgiu gaudavau tais atvejais, kai užtekdavo kantrybės sulaukti šio sutapimo.

Pelningų ir nuostolingų sandorių analizė neretai suteikia vertingą pamoką. Vienas pratimas, davęs nemažai naudos treideriams, su kuriais dirbu, – pelningų ir nuostolingų sandorių skirstymas į daugybę kategorijų, taip pat pagal treidingo priemones. Daugelis treiderių netikėtai pastebėdavo, kad vienose rinkose nuolat uždirba pinigus, o kitose taip pat nuolat juos praranda. Atlikę šią analizę, jie suvokdavo geriau suprantantys tam tikras rinkas. Tai savo ruožtu paskatindavo iš naujo įvertinti rinkų teikiamas galimybes ir prie jų pritaikyti treidingą. Būna, kad pelno ir nuostolių analizė leidžia aptikti netikėtų koreliacijų tarp rinkų ir sandorių. Tai vertinga informacija, nes koreliacijų pokyčiai gali signalizuoti apie rinkos režimo pasikeitimą.

Apskritai galima sakyti, kad geriausia praktika – savo treidingo tyrimui skirti tiek pat laiko, kiek skiriame rinkų tyrimui. Turime tapti tikromis mokymosi mašinomis. Privalome nuolat tobulėti, semdamiesi vertingų pamokų ir iš to, ką padarėme teisingai, ir iš to, ką padarėme neteisingai.

Geriausia praktika Nr. 10: treidingo rodiklių rinkimas

Kai beisbolo treneris nori įvertinti žaidėją, jis pasitelkia sabermetriką. Koks jo vidutinis atmušimo rodiklis prieš kairiarankius ir prieš dešiniarankius metikus? Prieš tuos, kurie meta greitus kamuolius, ir prieš tuos, kurie meta suktus? Koks šis rodiklis, kai atmušėjai yra antrojoje arba trečiojoje bazėje? Dienos rungtynėse? Vakaro rungtynėse? Kaip dažnai įprastomis sąlygomis jis pašalinamas po trijų straikų? Nepalankiomis sąlygomis? Kaip dažnai jis sėkmingai atmuša kamuolį taip, kad pasiekia daugiau negu pirmąją bazę? Renkantis, kurį metiką išleisti į aikštę arba kuo pakeisti atmušėją, tokių niuansų žinojimas itin svarbus.

Dar vienas populiarus beisbolo pavyzdys: Tedas Williamsas stebėjo savo vidutinį atmušimo procentą pagal kamuolio trajektoriją. Kai kamuolys buvo metamas keliomis konkrečiomis trajektorijomis, atmušimo tikimybė didėjo. Kai skriedavo kitomis – mažėjo. Smūgiui palankios sritys buvo pavadintos optimaliosiomis zonomis. Stebėdamas šį rodiklį, jis išsiaiškino, kuriuos metimus geriau atmušti, o kuriuos – praleisti. Savo rodiklių žinojimas padėjo jam nuosekliau žaisti optimaliosiose zonose.

Pagrindinė išvada

Neišmatuosi – nepatobulinsi.

Statistiniai rodikliai – pagrindinis įrankis savo produktyvumui suprasti. Atmintis dažnai mus apgauna: gali atrodyti, kad tam tikrose situacijose tvarkomės gerai, tačiau iš tiesų gali būti kitaip – pažintinis šališkumas verčia spręsti remiantis vos keliais ryškiausiai atmintyje išlikusiais atvejais. Statistiniai rodikliai leidžia objektyviai pažvelgti į savo veiklą ir suprasti, kur yra mūsų optimaliosios zonos, o kur jų nėra.

Pavyzdžiui, dirbdamas neretai pastebėdavau, kad treideriams geriau sekasi prekiauti didelio, o ne mažo volatilumo aplinkoje; kad daugelis puikiai susitvarko su trendiniu treidingu, tačiau patiria sunkumų šoniniame judėjime; kad treideriai nuolat uždirba pinigų tam tikrais treidingo dienos laikotarpiais, tačiau kitais juos praranda. Kaip ir Tedo Williamso pavyzdyje, savo rodiklių žinojimas padės nuspręsti, kuriuos metimus reikėtų praleisti, o kuriuos – atmušti, ir jeigu atmušti, tai kaip stipriai. Profesionalūs pokerio žaidėjai žino skirtingų pradinių rankų šansus ir laimėjimo tikimybę. Rinkos kasdien ir kas savaitę išdalija mums naujas kortas. Negalime kontroliuoti gaunamų kortų, tačiau galime kontroliuoti, kiek ir kada statome.

Kokius rodiklius verta stebėti? Štai keletas jų:

- *Treidingo rezultatai pagal skirtingas priemones ir turto klases*. Šis rodiklis padeda nustatyti, kuriomis rinkomis ir akcijomis prekiauti sekasi geriausiai. Be to, jis gali parodyti, kurios rinkos teikia daugiau galimybių mūsų treidingo stiliams.
- *Treidingo rezultatai skirtingomis rinkos sąlygomis*. Kylantis trendas, krintantis trendas, treidingo diapazonas – dažnai treideriui gerai sekasi prekiauti tik tam tikroje rinkos aplinkoje. Kaip jau minėta, svarbus veiksnys neretai būna volatilumas.
- *Treidingo rezultatai skirtingais laiko intervalais*. Jei treideris prekiauja keliais laiko intervalais, vieni jų paprastai būna jam naudingesni, kiti – mažiau naudingi. Pavyzdžiui, treideris gali sėkmingai

prekiauti trumpalaikiais judėjimais, tačiau ilgėjant sandorių laikymo trukmei jo pranašumas išnyksta.

- *Treidingo rezultatai esant skirtingam aktyvumui*. Pasitaiko, kad tam tikromis dienomis ar savaitėmis treideris atidaro daug pozicijų, o kitomis galimybes renkasi atidžiau. Jei treideris prekiauja pernelyg aktyviai, jo sudarytų sandorių skaičius gali neigiamai koreliuoti su pelningumu. Tokiu atveju jam, kaip Tedui Williamsui, reikėtų pasistengti nustatyti galimybių prioritetus.
- *Treidingo rezultatai esant skirtingiems pozicijų dydžiams ir rizikai*. Didžiausią riziką reikėtų pasilikti geriausioms galimybėms, tačiau tai nėra griežta taisyklė. Kai kurie treideriai objektyviau suvokia rinkas ir sėkmingiau prekiauja, kai jų žvilgsnio netemdo būtinybė išspausti iš rinkos kuo daugiau. Išsiaiškinkite, kokia rizika jums leidžia prekiauti sėkmingiausiai, ir nustatysite dar vienos rūšies savo optimaliąją zoną.
- *Skirtingų sąrankų treidingo rezultatai*. Sandorių atidarymą dažnai galima suskirstyti į kategorijas pagal rinkos modelius, pavyzdžiui, pramušimo ar slankiųjų vidurkių susikirtimo modelius. Skirtingų sąrankų treidingo rezultatų stebėjimas padės pagerinti sandorių vykdymo kokybę. Naudinga gali būti ir stebėti, kaip kaina paprastai juda mums uždarius sandorį: iš to galima spręsti apie pozicijų valdymo metodo sėkmingumą.
- *Santykiniai treidingo rezultatai*. Pažįstu nemažai treiderių, kuriems gerai sekasi prekiauti kapitalo nuosmukio laikotarpiais, tai yra po nuostolių serijos, tačiau pelningais laikotarpiais jie praranda discipliną. Įvertinkite, kaip nesenos pergalės ar pralaimėjimai veikia jūsų treidingo sprendimus.

Pelningų ir nuostolingų sandorių analizė bei treidingo rodiklių analizė – galingas derinys. Mūsų tikslas – kaupti duomenis ir pagal juos nustatyti savo stiprybes bei silpnybes, veiksmingiau išnaudoti stiprybes ir tobulinti silpnąsias sritis arba sėkmingai išvengti su jomis susijusių problemų. Tinkamas statistinių rodiklių naudojimas taip pat padeda ugdyti sąmoningą dėmesingumą: žinodami savo optimaliąsias zonas, galime sąmoningiau vertinti, kokius statymus atliekame.

Geriausia praktika Nr. 11: asmeninių rodiklių rinkimas

Treidingo rodikliai – tik viena lygties dalis. Ne mažiau svarbūs mūsų asmeniniai rodikliai: kaip treidingo produktyvumas kinta priklausomai nuo asmeninio produktyvumo. Norint stebėti asmeninius rodiklius, reikia rinkti įvairią informaciją apie asmeninius veiksnius, veikiančius mūsų treidingo sėkmes ir nesėkmes. Štai keletas svarbiausių rodiklių:

- *Emocinė būsena*. Kaip mūsų treidingo veiksmingumas – pelningumas, rizikos valdymas, sprendimų priėmimas – priklauso nuo emocinės būsenos? Pradėkite stebėti pagrindinius emocinius kintamuosius – frustraciją ir ramybę, pasitikėjimą savimi ir baimę, laimę ir nelaimingumą – bei tai, kaip jų pokyčiai susiję su jūsų treidingo veiksmingumo svyravimais. Tai padės nustatyti, kurie emociniai veiksniai daro jūsų treidingui teigiamą, o kurie – neigiamą poveikį.
- *Fizinė būsena*. Fiziškai galime jaustis energingi ar išsekę, pailsėję ar pavargę, sveiki ar sergantys, alkani ar sotūs, patogiai ar nepatogiai, žvalūs ar praradę formą, įsitempę ar atsipalaidavę. Fizinė būsena neretai veikia kognityvinį veiksmingumą: mūsų sprendimų kokybė ir susikaupimo lygis gali skirtis priklausomai nuo to, ar fizinė būsena gera, ar bloga. Šių rodiklių stebėjimas ir supratimas,

kaip jie veikia mūsų produktyvumą, padeda sąmoningiau vertinti situacijas, kuriose rinkos suvokimą gali paveikti reakcija „kovok arba bėk“.

- *Kognityvinė būsena*. Ar esame susikaupę, ar išsiblaškę, optimistiški ar pesimistiški, ar mūsų protas atviras, ar uždaras, ar mąstome aiškiai, ar ne, jaučiamės pozityviai ar negatyviai, pasirengę ar nepasirengę? Tai, kaip mąstome, veikia mūsų savijautą ir elgesį. Stebėdami savo kognityvinę būseną ir jos koreliacijas su įvairiais produktyvumo aspektais, galime suprasti, kaip gerai ar blogai šiuo metu jaučiame rinkas ir jų modelius.
- *Pasirengimas*. Produktyvumas neretai svyruoja priklausomai nuo išankstinio pasirengimo. Kaip produktyviai dirbame po trumpos rinkų analizės ir po ilgos? Kai atliekame daugiau ar mažiau tyrimų? Kai intensyviai ar lengvai treniruojamės? Kai miegame mažai ar daug? Kai valgome sveiką ar nesveiką maistą? Mūsų gyvenimo būdas stipriai veikia fizinę, emocinę ir kognityvinę būseną bei nuteikia sėkmei arba nesėkmei.

Stebėjimai leidžia nustatyti geriausias praktikas – tiek asmenines, tiek treidingo. Kaip sportininkai, siekiantys išlaikyti aukščiausią rezultatyvumą, turime visada būti geros formos visomis prasmėmis, kad kuo veiksmingiau dirbtume itin konkurencingoje aplinkoje. Stebėdami savo darbo įpročius, asmeninius pasirinkimus bei fizinę, emocinę ir kognityvinę būseną, galime sukaupti didelę duomenų bazę, kurios analizė leis nustatyti, kas konkrečiai lemia mūsų sėkmę.

Geriausia praktika Nr. 12: meilės rinkoms palaikymas

Jeigu turite treidingo patirties, žinote, kad tai gali būti sudėtinga, nuvilianti, slegianti ir trikdanti veikla. Iš savo patirties žinau, kad net sėkmingiems portfelių valdytojams tenka susidurti su nuostolių, nulinio pelno, neapibrėžtumo ir abejonių laikotarpiais. Visa tai gali neigiamai veikti motyvaciją, susikaupimą ir priimamų sprendimų kokybę. Kai įstringame nesėkmėse, jos virsta krize.

Kiek galiu spręsti, pagrindinis artėjančios nesėkmės pranašas – psichologinių treidingo aspektų pusiausvyros poslinkis neigiamų aspektų link. Paprastai treidingas traukia tuos, kurie mėgsta rimtus išbandymus, sudėtingus galvosūkius, greitą sprendimų priėmimo tempą, taip pat galimybes savarankiškai veikti, patenkinti intelektinį smalsumą ir gauti tikrą atlygį už savo darbą. Daugelis pradedančiųjų treiderių iš tiesų įsimyli rinkas ir be galo daug laiko skiria treidingo stebėjimui, idėjų sekimui bei eksperimentavimui su sandoriais. Įsimylėjimo jausmas padeda įveikti daugybę šią sudėtingą veiklą lydinčių išbandymų.

Tačiau tam tikru momentu treidingo keliami nusivylimai gali nusverti teigiamus veiksnius. Kartais taip nutinka todėl, kad treideriui vis nepavyksta pradėti užsidirbti pragyvenimui iš treidingo. Kartais jis tiesiog pavargsta nuo nuolatinių treidingo rezultatų pakilimų ir nuosmukių. Kai taip nutinka, išlaikyti susikaupimą ir darbo etiką tampa gerokai sunkiau. Prisimenu vieną treiderį, kuris per užsitęsusį nuostolingą laikotarpį prarado entuziazmą prekiauti. Tam tikru momentu jis pradėjo vengti treidingo, didžiąją darbo laiko dalį skirdamas pokalbiams su kitais įmonės treideriais. Jis rasdavo įvairiausių priežasčių, kodėl dabar neturėtų rizikuoti. Galiausiai metė treidingą ir pakeitė profesiją. Kai neigiami treidingo aspektai pradėjo nusverti teigiamus, kadaise atvedusius jį į rinkas, tęsti darbą siekiant tobulėti jam pasidarė sunku.

Geriausia praktika – išlaikyti glaudų ryšį su tais treidingo aspektais, nuo kurių prasidėjo jūsų meilė rinkoms. Mūsų treidingo rezultatai ne visada būna teigiami. Vis dėlto veikla turi teikti pasitenkinimą. Tai nepaprastai svarbu. Kadangi negalime kliautis tuo, jog rinka užtikrins pelną, tenka susitelkti į tai, ką galima laikyti pergalėmis treidingo procese. Nors patyriau nemažai su treidingu susijusių nesėkmių ir nusivylimų, visada tęsiau rinkos tyrimus ir originalių pranašumo šaltinių paieškas. Galiu mėgautis šiuo procesu ir pozityviai susitelkti į galimybes net tada, kai rinkos uždarytos. Meilė tyrimams stipresnė už bet kokius laikinus nusivylimus dėl nuostolingų pozicijų. Tačiau jei neatliksiu tyrimų, treidingas man praras didelę dalį savo patrauklumo, o tai galiausiai neigiamai atsilieps mano rezultatams.

Šiuo požiūriu santykis su treidingu panašus į romantinius santykius, kurie dažnai prasideda įsimylėjimu ir susižavėjimu kitu žmogumi. Tačiau ilgainiui buities rutina gali atbukinti aistrą, o nusivylimai – aptemdyti prisirišimą.

Pora, kuriai tenka tvarkyti darbo reikalus, rūpintis vaikų poreikiais ir nesibaigiančiais buities darbais, gali prarasti meilę vien todėl, kad abu partneriai nustojo aktyviai siekti patirčių, kadaise juos suartinusių. Panašiai treideriai, visą laiką skiriantys treidingui ir rinkų stebėjimui, gali prarasti ryšį su tuo, kuo rinkos juos kadaise sudomino. Pirmoje vietoje atsiduria pinigų uždirbimas, o ne meilė savo darbui, ir aukštam produktyvumui palaikyti būtina aistringa motyvacija užgęsta.

Pagrindinė išvada

Aukščiausio produktyvumo palaikymo planui reikia plano, kaip reguliariai patirti psichologinę gerovę.

Geriausia praktika – aiškiai nustatyti, kas treidinge jus džiugina, įkvepia ir domina, o tuomet įtraukti tai į savo kasdienę dienotvarkę. Kiekviena darbo diena turi suteikti bent šiek tiek pasitenkinimo, net jei jis kyla iš to, kad šiandien, išanalizavę savo nuostolius, išmokote svarbią pamoką. Tai, kaip planuojate savo laiką, stipriai veikia kasdienę patirtį, kuri savo ruožtu svarbi formuojantis jūsų kognityvinei, emocinei ir fizinei būsenai. Kasdien raskite laiko veiklai, teikiančiai malonumą ir pasitenkinimą, ir galėsite išlaikyti įsitraukimą į rinkas, judėti pirmyn, mokytis ir tobulėti net krizės laikotarpiais.

Geriausia praktika Nr. 13: emocijų diversifikavimas

Visi suprantame treidingo portfelių diversifikavimo vertę. Mažai koreliuojančių aktyvų naudojimas leidžia išlyginti grąžos kreivę ir sumažinti riziką. Sudėję visus kiaušinius į vieną krepšį, tampame pažeidžiami, jei jis praranda stabilumą. Akcijos – puiki investavimo priemonė, per pastaruosius dešimtmečius ne kartą įrodžiusi savo veiksmingumą. Tačiau sunkiais meškų rinkų laikotarpiais visos akcijos krinta vienu metu, o tai gali gerokai apsunkinti treidingą. Portfelio diversifikavimas įtraukiant akcijas, fiksuoto pajamingumo priemones ir apsauginius aktyvus, pavyzdžiui, derinančius ilgąsias ir trumpąsias pozicijas, leidžia mums ne taip skausmingai dalyvauti trenduose.

Kad ir kaip stengtumės palaikyti meilę treidingui, kaip aprašyta ankstesnėje geriausioje praktikoje, kartais pasitaikys laikotarpių, kai rinkos neteiks nei pajamų, nei pasitenkinimo. Karjerose irgi būna trendų ir sunkių meškų rinkų. Geriausia praktika – diversifikuoti savo emocinį portfelį pasitelkiant su rinkomis nesusijusius psichologinės gerovės šaltinius. Jūsų emocinį portfelį sudaro investicijos į

romantinius ir draugiškus santykius bei pasitenkinimą teikiančius užsiėmimus. Jei jūsų dienos ir savaitės tvarkaraščiuose yra veiklos, teikiančios džiaugsmą, pasitenkinimą, energiją ir prisirišimą, įklimpti į treidingo sukeltą psichologinį nuosmukį bus nelengva. Treideris, jaučiantis dėkingumą už šeimą, draugus ir asmeninius pomėgius, turi stiprią atsvarą treidingo stresui, leidžiančią išlaikyti gerą nuotaiką ir aukštą produktyvumą.

Šios geriausios praktikos tikslas – užtikrinti, kad mūsų savivertė ir energingumas nepriklausytų nuo pelno ir nuostolių. Kai savivertės kiaušiniai sudėti į skirtingus krepšius, atskirų sričių nesėkmės nebeatrodo didelė grėsmė psichologinei gerovei. Todėl įveikti sunkumus ir mokytis iš klaidų tampa gerokai lengviau. Puikus būdas užtikrinti tokį diversifikavimą – savo dienotvarkėje skirti laiko su treidingu nesusijusiai veiklai, padedančiai patirti laimę, pasitenkinimą, energingumą ir prisirišimą. Uoliai rūpinkitės savo psichologine gerove už rinkų ribų, ir galėsite pasiekti aukštą veiklos lygį, o jūsų stresas niekada nevirs distresu.

Dažna klaida – į rinkos sunkumus atsakyti uoliu darbu. Treideriai pradeda skirti treidingui daugiau laiko, tikėdamiesi, kad vien pastangomis pavyks sustabdyti kapitalo nuosmukį. Žinoma, norėdami tobulėti turime uoliai mokytis iš savo klaidų. Tačiau jei susitelksime į teigiamo poveikio neteikiančią veiklą, galime persitempti. Kai rinkos mūsų neapdovanoja, reikia atsigręžti į kitas gyvenimo sritis. Vadinasi, kapitalo nuosmukio laikotarpiu turime dirbti sumaniau, o ne uoliau. Negalime leisti finansiniams nuosmukiams virsti psichologiniais. Emocijų diversifikavimas padeda ištverti treidingui būdingus pakilimus ir nuosmukius nepatiriant psichologinės žalos.

Geriausia praktika Nr. 14: stiprybių lavinimas

Kaip jau žinome, mūsų stiprybės neegzistuoja vakuume. Principas „naudok arba prarasi“ reiškia, kad arba ugdome savo stiprybes, arba leidžiame joms atrofuotis. Viename savo Forbes tinklaraščio straipsnių aprašiau „terapijos psichiškai sveikiems žmonėms“ sampratą: nuoseklias pastangas, kuriomis siekiama ne sumažinti neigiamus dalykus, o padidinti teigiamus. Tradicinė psichologija sukasi apie psichikos ligas, problemas ir konfliktus. Negalima paneigti didžiulių jos laimėjimų: jos metodai padeda žmonėms įveikti daugybę sunkumų – nuo piktnaudžiavimo alkoholiu ir narkotikais iki emocinių sutrikimų bei santykiuose ir karjeroje kylančių prisitaikymo problemų. Tačiau jokios terapijos nepadės išugdyti stiprybių, reikalingų elitiniam veiklos lygiui pasiekti itin konkurencingoje aplinkoje. Pozityvioji terapija – tai terapija, kurios atspirties taškas yra stiprybės ir bet kokia jas lavinanti bei ugdanti veikla. Tradicinius psichologus vadina „smegenų taisytojais“. Galima sakyti, kad pozityviosios psichologijos specialistai smegenis ne taiso, o lavina, padėdami klientams ugdyti pagrindines kompetencijas.

Savo Forbes straipsnyje pasiūliau pažvelgti į gyvenimą kaip į sporto salę, kurioje yra treniruoklių visoms stiprybėms lavinti. Įsivaizduokite treniruotę, per kurią laviname savo gebėjimą mylėti, susikaupti, kūrybiškumą, dvasingumą ir psichologinį atsparumą. Tokia treniruotė, kaip ir įprasti fiziniai pratimai, stumtų mus iš komforto zonos ir verstų įtempti jėgas. Ši „terapija psichiškai sveikiems žmonėms“ nepanaši į įprastą pokalbių terapiją. Tai veikiau bendras požiūris į gyvenimą: nusiteikiame kiekvieną naują dieną suvokti kaip galimybę ugdyti kokį nors gebėjimą. Pozityvioji terapija gali įgauti treniruočių pavidalą, kai, pavyzdžiui, pasitelkę meditaciją laviname emocijų kontrolę ir mąstymo aiškumą. Ji gali reikštis ir kaip bendras požiūris į kasdienius reikalus: pavyzdžiui,

galime skirti ypatingą laiką bendravimui su brangiais žmonėmis, artumo ir prisirišimo jausmui stiprinti. Įsivaizduokite, kas būtų, jei kasdien bent truputį pasistengtume įvairius savo veiklos aspektus padaryti pozityvesnius ir produktyvesnius. Kaupiamasis tokių treniruočių poveikis padėtų priartėti prie savo idealo darbe, santykiuose ir emocinės bei psichikos sveikatos srityje. Kaip galėtų atrodyti tokios treniruotės? Štai keli pavyzdžiai:

- *Kiekvieną mėnesį raskite ir skaitykite literatūrą, nagrinėjančią jums naujas temas, kurios meta iššūkį jūsų pasaulio supratimui*. Pavyzdžiui, budizmo filosofijos veikalus arba nepaprastai sėkmingų žmonių biografijas. Iš to, ką perskaitėte, padarykite kelias išvadas, kurias galėtumėte praktiškai pritaikyti asmeniniame ar profesiniame gyvenime.
- *Kiekvieną mėnesį su savo romantiniu partneriu savaitgaliui išvykite į kokią nors jums nepažįstamą įdomią vietą*. Šias keliones planuokite drauge. Spręsdami, ką norėtumėte jose veikti, daugiausia dėmesio skirkite stimuliuojančiai bendrai patirčiai.
- *Baikite mokymo kursą, kurio tema nepatenka į jūsų kompetencijos sritį*. Mokykitės su partneriu ar artimu draugu, kad galėtumėte pasidalyti mokymosi patirtimi, o paskui pritaikykite naujas žinias praktiškai. Geras pavyzdys – kulinarijos ar kūrybinio rašymo kursas.
- *Pradėkite sportuoti su asmeniniu treneriu pagal naują treniruočių programą, skirtą kūno dalims ar funkcijoms, kuriomis iki šiol nesirūpinote*. Pavyzdžiui, jei paprastai bėgiojate ir užsiimate sunkiąja atletika, išbandykite jogą ar tempimo pratimus.
- *Su vaikais išmokite naują kalbą, o tada kartu praleiskite atostogas šalyje, kurioje ja kalbama*. Leiskite vaikams jus mokyti. Paprašykite jų padėti suplanuoti kelionę.

Atkreipkite dėmesį, kad kiekviena šių veiklų išstumia mus iš komforto zonos, suardo nusistovėjusią rutiną ir verčia išmokti ką nors nauja. Užsiimdami jomis drauge, o ne pavieniui, galime pagilinti santykius su kitais žmonėmis ir pamatyti juos naujoje šviesoje. Jeigu kiekvienas užsiėmimas yra veidrodis, turėtume ieškoti naujų veidrodžių, kurie leistų pastebėti ir ugdyti naujas savo pačių puses. Sunku įstrigti sąstingyje, jei reguliariai praturtiname gyvenimą nauja patirtimi.

Geriausia praktika Nr. 15: kūrybiškumo ugdymas

Kaip jau žinome, sėkmei treidinge nepakanka rasti pranašumą ir vėliau tiesiog jo laikytis. Rinkos nuolat kinta, todėl turime prie jų prisitaikyti, ieškodami naujų pranašumo šaltinių. Šiame kontekste kūrybiškumas ir gebėjimas rasti naujų perspektyvių požiūrių į rinkas tampa svarbiausi. Kūrybiškumas padeda pastebėti naujus rinkų aspektus ir naujai pažvelgti į senuosius. Ilgą laiką naudojau techninius indikatorius, tokius kaip Bollingerio juostos ir Commodity Channel Index, kad įvertinčiau akcijų ir indeksų, kuriais prekiavau, stiprumą bei silpnumą. Kartą pastebėjau, kad StockCharts svetainėje prieinama informacija apie pagrindinių indikatorių signalus visoms akcijoms, ir pagalvojau, jog ją galima naudoti akcijų rinkos „sveikatai“ vertinti. Pastebėjęs indikatorių skirtumus, netrukus supratau, kad kiekvienas jų rodo atskirą rinkos stiprumo aspektą. Be to, aptikau stebėtinai mažą koreliaciją tarp skirtingų indikatorių pirkimo ir pardavimo signalų laiko eilučių. Tai paskatino išbandyti treidingo modelius, kuriuose pirkimo ir pardavimo signalai buvo naudojami kaip nepriklausomi kintamieji. Kai kurie modeliai pasirodė nepaprastai perspektyvūs. Jie leido naujai pažvelgti į senus indikatorius ir atvėrė man visiškai naujas kryptis.

Pagrindinė išvada

Kūrybiškumas – tiesiog veiklos rūšis, o ne įgimta savybė.

Kūrybiškumas nėra savybė, kuria tiesiog pasižymime arba nepasižymime. Tai požiūris į darbą ir gaunamą informaciją. Verslo susitikimą galima surengti įprastai arba kūrybiškai; dirbant su rinkos indikatoriais galima laikytis bendros nuomonės arba ieškoti nestandartinių metodų.

Kūrybiškumui reikia atviro ir smalsaus proto; tai stipri atsvara polinkiui patvirtinti savo požiūrį. Kai mąstome šališkai, stengiamės primesti rinkai savo pažiūras. Mąstydami kūrybiškai, gauname naujos informacijos ir kitaip jungiame turimus duomenis, leisdami naujiems požiūriams patiems pas mus ateiti. Todėl kūrybiškumas glaudžiai susijęs su intuicija.

Kūrybinės įžvalgos dažnai remiasi intuityviomis nuojautomis, kai sujungę informacijos daleles pradedame jausti jose glūdinčius modelius.

Kaip nuosekliai generuoti kūrybines rinkos įžvalgas? Štai keli būdai įtraukti kūrybiškumą į geriausią praktiką:

- *Nauji pokalbiai*. Bendraukite su talentingais rinkos dalyviais, kurių metodai skiriasi nuo jūsiškių. Domėkitės, ką jie pastebi dabartinėse rinkose, ir dalykitės savo įdirbiu. Pradėkite nuo prielaidos, kad jie teisūs dėl savo požiūrio, o jūs – dėl savojo. Ką tai gali pasakyti apie pasaulį? Kur galite rasti sandorių, kurie leistų pasinaudoti šiuo scenarijumi?

- *Atsižvelkite į bendrą nuomonę*. Stebėkite rinkos nuotaikas tiek pagal įrašus socialiniuose tinkluose, tiek pagal indikatorius. Pradėkite nuo prielaidos, kad miniai anksčiau ar vėliau teks pasitraukti iš savo sandorių, kuriuose susitelkę per daug dalyvių. Į ką turėtumėte atkreipti dėmesį pagal tokį scenarijų? Kaip galite pasipelnyti iš masinio pasitraukimo iš rinkos?

- *Skaitykite naują medžiagą*. Sekite gerą reputaciją turinčių žmonių, kurių darbų anksčiau nepastebėdavote, tinklaraščius, įrašus socialiniuose tinkluose ir tyrimų publikacijas. Skaitykite atviru protu ir stebėkite, ar kurios nors jų idėjos nepaliečia jūsų širdies. Nemažai dalykų jau

žinome, nors patys to nesuvokiame: kartais informacija būna užfiksuota pasąmonėje. Kai jaučiame, kad kokia nors medžiaga mums artima, taip dažnai būna todėl, kad ta informacija padeda aiškiai suformuluoti tai, ką ir taip jau nujautėme pasąmonėje.

- *Praktikuokite automatinį rašymą ir minčių išsakymą balsu*. Atlikę tyrimą, pabendravę su kolegomis ar susipažinę su kito žmogaus darbu, pabandykite išlieti savo sąmonės srautą popieriuje. Tai dar vienas būdas perkelti pasąmonines žinias į sąmonės lygmenį. Be to, automatinis rašymas padeda sujungti skirtingų šaltinių požiūrius. Tokio pat poveikio galite pasiekti, įrašydami savo minčių srautą diktofonu. Vėliau naudinga trumpam atsitraukti, o paskui perskaityti ar perklausyti apdorotą informaciją. Gali būti, kad pamatysite ją nauju žvilgsniu ir rasite kelis brangius įžvalgų grynuolius. Automatinis rašymas ir savo minčių išsakymas balsu – itin veiksmingi būdai įsiklausyti į save patį.
- *Stebėkite skirtingas rinkas ir laiko intervalus*. Kaip jau minėta, ilgalaikiai aktyvų judėjimai paprastai atspindi makroekonomines temas, kurios formuoja plačius trendus jūsų prekiaujamose rinkose. Analizuodami skirtingų priemonių ir aktyvų klasių grafikus bei stebėdami įvairių šalių stiprumą ir silpnumą, galime nustatyti ir dabartines pagrindines temas, ir jų pokyčius, kuriuos paprastai lydi didelės galimybės. Vienas įdomus metodas – automatiškai rašyti arba balsu išsakyti mintis apie kelias rinkas, o paskui perskaityti ar perklausyti įrašą, ieškant bendrų minčių ir idėjų. Temos pokytį neretai pajuntame dar prieš jam pasireiškiant nauju trendu.

Kaip jau aprašyta, kūrybos procesui reikia pasinerti į naują informaciją arba į senąją pažvelgti nauju požiūriu, o paskui skirti laiko inkubacijai ir „žaidimui“ su šiais duomenimis, kai kuriami nauji deriniai ir pertvarkomi ankstesni. Svarbi produktyvaus kūrybinio mąstymo sudedamoji dalis – uždavinių paieška: pabandykite atspirties tašku pasirinkti uždavinį, kurį verta išspręsti. Juo gali tapti jums nesuprantamas rinkos reiškinys. Kai sutrinkame, nes teisingai atliktos analizės leidžia daryti skirtingas išvadas, tai dažnai rodo problemą, kurią verta kūrybiškai nagrinėti. Be to, kūrybiškumas padeda išlaikyti susidomėjimą rinkomis ir pakurstyti intelektinį smalsumą. Kaip jau žinome, sunkiais laikotarpiais gebėjimas rasti pasitenkinimo šaltinių tampa ypač svarbus; be jo laikinos nesėkmės gali virsti užsitęsusia krize.

Geriausia praktika Nr. 16: neigiamo vidinio dialogo atpažinimas ir nutraukimas

Palaikome nenutrūkstamą vidinio dialogo srautą, apdorodami pasaulį per nuolatinį pokalbį su savimi. Tai, kaip konkrečiai tą darome, sukuria foną mūsų reakcijoms į įvairias situacijas. Šiuo požiūriu vidinis dialogas tampa savotiškais lęšiais, per kuriuos žvelgiame į save, kitus žmones ir aplinkinį pasaulį. Jeigu be paliovos kartoju sau, kad mane supa vien savanaudžiai, norintys iš manęs ko nors gauti, į visus reaguosiu atsargiai ir įtariai. Tai savo ruožtu veiks mano bendravimo manierą ir socialinių sąveikų sėkmę. Jeigu mano vidinis dialogas nuolat sukasi apie manipuliavimą rinkomis ir nesąžiningą algoritmų dominavimą, net paprasti nuostoliai sukels pyktį ir frustraciją.

Pagrindinė išvada

Vidinis dialogas – tai likimas.

Esama daug destruktyvių vidinio dialogo rūšių. Joms priklauso:

- *Perfekcionizmas*. Kartais, žvelgdami į savo veiksmus rinkose, neretai per kognityvinio iškraipymo „žinojimas po fakto“ prizmę, sakome sau, kad viską „reikėjo“ daryti kitaip. Tai skatina ne tik apgailestavimą, bet ir savigraužą. Ilgainiui nesibaigiančių nesėkmių pojūtis pakerta pasitikėjimą savimi.

- *Negatyvumas*. Kartais būname taip nusiminę, kad ima atrodyti, jog tuoj nutiks kas nors bloga. Vidinis dialogas įgauna pralaimėjimo nuotaiką, ir iš esmės pradedame manyti, kad mūsų veiksmai neturi jokios prasmės. Toks neigiamas, jėgas ir viltį atimantis dialogas trukdo pasinaudoti atsirandančiomis galimybėmis ir gali sukelti depresiją.

- *Katastrofizavimas*. Jei įprastas nesėkmes suvokiame kaip ką nors nepriimtino, mums gali išsivystyti nerimas. Katastrofizavimas – tai grėsmingų ir paprastai nerealistiškų įvykių eigos scenarijų įsivaizdavimas. „O kas, jei rinka apsisuks ir atims iš manęs pelną?“ Toks scenarijus visiškai įmanomas ir vertas apmąstymo, tačiau jei jūsų mąstymą valdo grėsmės pojūtis ir panika, vadinasi, pasidavėte katastrofizavimui. Didelę dalį reakcijos „kovok arba bėk“ sukeliamo streso sukuria būtent katastrofinis mąstymas.

- *Kaltinimai*. Kartais į frustraciją ar nesėkmes reaguojame perkeldami atsakomybę už jas kam nors kitam. Galime kaltinti manipuliavimą rinkomis, centrinių bankų neteisingumą, stringančią programinę įrangą, nevienareikšmius tyrimų rezultatus, dėmesį blaškančius veiksnius ir taip toliau. Toks elgesys palaiko pyktį ir reakciją „kovok arba bėk“. Tuo metu patiriamas sužadinimas neretai trukdo treidingui. Be to, kaltintojo poziciją užimantis žmogus sutinka būti auka, o tai pakerta jo pasitikėjimą savimi.

- *Pernelyg didelis pasitikėjimas savimi*. Nors sėkmingam treidingui dažnai trukdo būtent neigiamas vidinis dialogas, pernelyg teigiamas taip pat pavojingas, nes trikdo blaivų rinkos informacijos apdorojimą. Kai patiriame sėkmingą laikotarpį arba gauname didelį pelną, galime sau pasakyti, kad viską perpratome ir su viskuo susitvarkėme. Taip nusiteikę pradedame kurti nerealistiškus planus, prisirišame prie didžiulių pajamų idėjos, o tai skatina neatsargų rizikos valdymą ir neapdairų treidingą.

- *Lyginimas*. Svarbiausias palyginimas treidinge turėtų būti vidinis: ar tampame geresni, palyginti su savimi praeityje? Iš to galima spręsti, ar tobulėjame. Vis dėlto dažnai pernelyg įsitraukiame į savęs lyginimą su kitais. Tai gali ypač stipriai erzinti laikotarpiais, kai kiti uždirba pinigų, o mes – ne. Susitelkę į kitus, nustojame žaisti savo žaidimą ir galime pradėti sudarinėti sandorius vien todėl, kad juos sudaro kiti. Tai didina nepasitikėjimą savo sprendimais ir gali sukelti ypač stiprią frustraciją tuomet, kai, sekdami paskui minią, būname jos sutrypti per panišką bėgimą iš rinkos.

Paprastai norint paveikti vidinį dialogą pirmiausia reikia jį įsisąmoninti. Minčių dienoraščio vedimas ir savo mąstymo stebėjimas per treidingo dieną – puikus būdas atpažinti neigiamą ar pernelyg dideliu pasitikėjimu savimi pasižymintį vidinį dialogą. Dienoraštyje pažymėkite, kokios situacijos sužadina skirtingas vidinio dialogo formas, ir išsiaiškinkite, ar jis konstruktyvus, ar destruktyvus. Tokiu atveju dienoraštis tampa sąmoningo dėmesingumo ugdymo ir destruktyvaus vidinio dialogo modelių nutraukimo priemone. Dažniausiai toks dialogas tėra įprotis. Jis neatspindi tikrojo situacijos vertinimo, kurį pateiktume, jei pabandytume ją apgalvoti atidžiau. Vidinio dialogo stebėjimas ir

nepalankių modelių nutraukimas padeda atsikratyti neigiamų kognityvinių įpročių ir automatinį mąstymą pakeisti sutelktu apmąstymu. Visa tai padeda išvengti reaktyvių treidingo modelių ir išlaikyti treidingui tinkamiausią mąstyseną.

Geriausia praktika Nr. 17: ramybės ir susikaupimo palaikymo treniruotės

Stresinėse situacijose kylanti reakcija „kovok arba bėk“ sužadina daugelį blogiausių praktikų. Psichologinis sužadinimas skatina kognityvinį ir emocinį sužadinimą, o tai provokuoja reaktyvius ir dažnai neoptimalius veiksmų modelius. Matydami prieš mus judančią rinką, galime pajusti baimę, frustraciją ir nusivylimą. Visos šios emocijos parengia organizmą aktyviai veikti būtent tuo metu, kai turėtume susitelkti į gerų sprendimų priėmimą. Kiek kartų mūsų fizinė ir emocinė reakcija privertė mus supanikuoti ir uždaryti sandorį pačiu blogiausiu įmanomu momentu? Analizuodami savo treidingą, daugelis treiderių pastebi, kad sandorių uždarymo taškai galėjo būti visai neblogi jų atidarymo taškai. *Pasiduodami bandos reakcijai „kovok arba bėk“, tampame bandos dalimi.*

Pradėjęs treidinge eksperimentuoti su biologiniu grįžtamuoju ryšiu – fiziologinio sužadinimo stebėjimu realiuoju laiku, – atradau kai ką itin įdomaus. Kai prietaisai rodydavo, kad treideriai yra „optimaliojoje zonoje“, ramaus susikaupimo būsenoje, jie gana aiškiai suprasdavo, ką tuo metu daro rinkos, ir turėdavo aiškų pozicijų valdymo planą. Tačiau jų rodikliai paprastai išeidavo iš „optimaliosios zonos“ dar prieš treideriams sąmoningai suvokiant, kad su sandoriais kažkas ne taip. Kai tapdavo aišku, jog rinka juda prieš juos, jie jau seniai būdavo išėję iš optimaliosios zonos ir pasižymėdavo dideliu sužadinimu. Vis dėlto kai kuriems talentingiems treideriams buvo būdingas kitoks modelis. Rinkai pradėjus judėti prieš juos, jie sąmoningai stengdavosi nusiraminti ir susikaupti. Jų sužadinimo lygis buvo gerokai mažesnis nei mažiau patyrusių ir mažiau talentingų treiderių. Šie stebėjimai atitinka 2002 metų Andrew Lo ir Dmitrijaus Repino tyrimą, kuriame nustatyta, kad patyrę treideriai įvairiose rinkos situacijose elgiasi mažiau emocingai nei nepatyrę.

Tokiose situacijose reaguojame į tai, ką suvokiame kaip grėsmę. Didžiulę patirtį turintis treideris veteranas supranta, kad nepalankaus kainos judėjimo reikia tikėtis. Tai nėra grėsmė. Šio supratimo neturinčiam treideriui naujokui būdinga didesnė tikimybė stipriai reaguoti į kiekvieną kainos judėjimą link naujo maksimumo ar minimumo. Todėl mažiau patyrusiems treideriams gerokai sunkiau laikytis atliktų tyrimų ir sudarytų planų, kuriais remdamiesi jie ir atidaro pozicijas.

Geriausia praktika – patekus į problemišką situaciją, giliu kvėpavimu ir fiziniu atsipalaidavimu mažinti fiziologinį sužadinimą. Vos pastebėję, kad pereiname į režimą „kovok arba bėk“ – padažnėja širdies plakimas, didėja raumenų įtampa ir prakaitavimas, – turėtume pradėti lėčiau ir giliau įkvėpti bei iškvėpti. Tai leidžia sumažinti bendrą fizinį sužadinimą ir padeda išlaikyti susikaupimą. Naudinga praktika – prieš pradedant treidingą atlikti gilaus kvėpavimo pratimus. Pabandykite kiekvieną rytą kelias minutes užmerktomis akimis įsivaizduoti raminančius vaizdus, lėtai ir giliai kvėpuodami. Dieną, kai rinkos ims judėti prieš jus, prisiminkite šiuos vaizdus, kelis kartus giliai įkvėpkite ir iškvėpkite bei pasistenkite išlaikyti emocinę pusiausvyrą. Fizinė ramybė ir kognityvinis susikaupimas mažina panikos ir skubotų sprendimų tikimybę.

Kaip jau minėta, biologinis grįžtamasis ryšys – naudinga savikontrolės treniruočių priemonė. Širdies ritmo variabilumo stebėjimas padeda nustatyti, ar tebesame optimaliojoje zonoje, todėl pratimai

tampa veiksmingesni. Tikslas – išmokti savo noru pereiti į ramaus susikaupimo būseną. Mes turime valdyti savo kūną, o ne atvirkščiai. Fizinės savikontrolės ir minčių dienoraščio derinys gali būti galinga priemonė emociniam meistriškumui treidinge pasiekti.

Geriausia praktika Nr. 18: kognityvinio susikaupimo palaikymas

Vienas pirmųjų biologinio grįžtamojo ryšio taikymo būdų buvo darbas su dėmesio trūkumą patiriančiais vaikais. Paaiškėjo, kad daugelis biologinio grįžtamojo ryšio rodiklių, pavyzdžiui, širdies ritmo variabilumas, matuoja ne vien žmogaus atsipalaidavimo lygį. Jei esame atsipalaidavę, bet nesusikaupę, į optimaliąją zoną patekti nepavyks. Didžiausia tikimybė pereiti į srauto būseną būna tuomet, kai kartu išlaikome ir susikaupimą, ir atsipalaidavimą. Todėl biologinį grįžtamąjį ryšį galima laikyti veiksminga susikaupimo palaikymo treidingo metu priemone.

Kaip jau minėjau, valios jėgos tyrimai parodė, kad mūsų gebėjimas dėti kryptingas pastangas yra ribotas: anksčiau ar vėliau ateina nuovargis, kurio veikiami galime pasiduoti impulsyviems sprendimams. Ši problema ypač aktuali treideriams, kuriems tenka visą dieną atidžiai stebėti rinkas. Jiems nuovargis ir gebėjimo veikti vadovaujantis kruopščiu planavimu praradimas tėra laiko klausimas.

Geriausia praktika – reguliariai treniruoti savo „kognityvinius raumenis“, stengiantis išlaikyti susikaupimą vis ilgiau. Biologinį grįžtamąjį ryšį galima taikyti ne tik norint patekti į optimaliąją zoną, bet ir siekiant joje išbūti ilgiau. Šiam pratimui naudojau bendrovės HeartMath gaminamą prietaisą emWave. Kartu su juo pateikiama žaidimo pobūdžio programinė įranga, kurioje naudotojas turi kuo ilgiau išlaikyti ore pripučiamą balionėlį. Kai naudotojas yra optimaliojoje zonoje, balionėlis kyla, o kai iš jos išeina – krinta. Tikslas – neleisti balionėliui paliesti žemės. Ši įtraukianti, susikaupimą išlaikyti mokanti programėlė sudomins ir suaugusiuosius, ir vaikus.

Geras šio pratimo variantas – stengtis išlaikyti balionėlį ore ir kartu įsivaizduoti stresą keliančius rinkos scenarijus, pavyzdžiui, rinkos judėjimą prieš mūsų poziciją arba stop-losso suveikimą. Esmė – išlikti optimaliojoje zonoje net susidūrus su sudėtingomis situacijomis. Šį ekspozicinės terapijos variantą, kurio papildomas pranašumas yra kognityvinių raumenų treniravimas, išsamiai aprašiau knygoje „Treiderio saviugda“.

Pagrindinė išvada

Mūsų dėmesys ir susikaupimas apibrėžia mūsų stabilaus aukščiausio produktyvumo ribas.

Daugelis treiderių mano, kad emocijų kontrolės problemų priežastis yra disciplinos stoka arba kokie nors gilūs neišspręsti konfliktai. Kaip matėme ankstesniuose skyriuose, dažnai priežastis visai kita: treideriams tiesiog trūksta gebėjimo ilgai išlaikyti kognityvinį susikaupimą. Šiuo požiūriu treidingas – gana savita veikla. Įprastame darbe žmogus gali reguliariai daryti pertraukas, nukreipdamas dėmesį kitur. Tačiau aktyviems treideriams kartais tenka ištisas valandas stebėti grafikus ir priimti daugybę sprendimų rizikos bei neapibrėžtumo sąlygomis. Mažai kuri veikla gali parengti mus tokiam proto susikaupimui, kokio reikia veiksmingam darbui šiomis sąlygomis. Pavargę pasiduodame kognityviniams iškraipymams ir priimame blogus treidingo sprendimus. *Šios problemos sprendimas neretai slypi ne terapijoje ar koučinge, o mūsų dėmesio raumenų treniravime*. Kuo tvirtesnė mūsų valios jėga, tuo geriau susitvarkome su netikėtomis ir sudėtingomis rinkos sąlygomis.

Geriausia praktika Nr. 19: koučingo ir mentorystės integravimas

Daugiau nei dešimt metų dirbdamas profesionaliu treidingo koučeriu, gana gerai suprantu šios veiklos pranašumus ir trūkumus. Ir turiu pasakyti, kad koučingo trūkumai gali būti gana rimti. Pats savaime koučingas neišsprendžia visų problemų, su kuriomis galima susidurti finansų rinkose. Priežastis ta, kad joks koučingo kiekis negali suteikti treideriams pranašumo rinkoje. Nepatyrę treideriai dažnai mano patiriantys emocinių problemų, nors iš tikrųjų problema ta, kad jie prekiauja pagal visiškai atsitiktinį rezultatą duodančius modelius. Tai ypač aktualu treideriams, kurie modelių išmoko iš kitų arba jiems atpažinti naudoja standartinę treidingo programinę įrangą. Retas treideris nusprendžia sistemingai patikrinti tokių modelių veiksmingumą ir retas dirba su jais pakankamai ilgai, kad iš tiesų juos įsisavintų. Mačiau nemažai treiderių, kuriems, regis, trūko disciplinos, nes patyrę nuostolių jie nukrypdavo nuo savo treidingo planų. Tačiau disciplinos stokos priežastis buvo paprastas nepasitikėjimas savo planais: jie jautė neturį pranašumo rinkoje. *Kad ir kiek lavintumėte savo discipliną, tai nepadės, jei planų matematinė viltis objektyviai nėra teigiama*.

Todėl paprastai netaikau koučingo besimokantiems treideriams. Mano patirtis rodo, kad tokiems treideriams pirmiausia reikia mokymo ir mentorystės, o ne psichologinės paramos. Žinoma, tokie pratimai kaip pirmiau aprašytieji, padedantys išlaikyti susikaupimą ir stebėti vidinį dialogą, besimokantiems treideriams gali būti labai naudingi. Tačiau jei jų treidingas neturi pranašumo rinkoje, jie susidurs su kapitalo nuosmukiais ir frustracija, kad ir kokius psichologinius metodus taikytų. Kaip geriausią praktiką naudinga integruoti koučingą ir mentorystę į visuminį tobulėjimo procesą.

Pateiksiu paprastą analogiją. Pradedančiam tenisininkui reikėtų lavinti judėjimą, padavimus, smūgius atbula ranka ir žaidimo prie tinklo strategiją. Teniso treneris – mokytojas, kuris pirmiausia ir daugiausia dėmesio skiria pratimams, grįžtamajam ryšiui ir pagrindų ugdymui. Jis gali paliesti ir psichologinius veiksnius, tačiau tai vyksta ne per konsultacijas psichologo kabinete, o aikštelėje, varžybų ir praktikos kontekste. Pradedančio tenisininko vieta – korte; išvesti jį iš korto aptarti emocinių veiksnių nėra pats veiksmingiausias sprendimas. Sėkmingas treneris dirba su psichologija korte, pačiame kovos įkarštyje. Mokymo procesas neskirstomas į mentorystę, tai yra įgūdžių mokymą, ir koučingą, tai yra psichologinių strategijų mokymą; jie natūraliai integruoti.

Nemažai patyrusių treiderių mėgsta mokyti ir mokymo programas įtraukia į savo verslą. Kai kurie iš šių mentorių pasidalijo su manimi keliomis toliau aprašytomis geriausiomis praktikomis. Tokios ugdymo programos yra veiksmingas mokymosi mechanizmas, nes tobulėjantiems treideriams leidžia mokytis tiesiogiai iš treiderio mentoriaus pavyzdžio, taip pat gauti jo grįžtamąjį ryšį apie sandorius ir koučingą psichologiniais treidingo klausimais. Mokymosi iš pavyzdžio vertę ir poveikį kokybiškoje mentorystės programoje sunku pervertinti. Veiksmingos beveik bet kurios srities mokymo programos – nuo santechnikos iki medicinos – apima praktikos laikotarpį vadovaujant mentoriui, kai jaunasis specialistas ir mokomas, ir ugdomas – visai kaip mūsų pavyzdyje minėtas tenisininkas.

Ar toks koučingo ir mentorystės derinimas galimas ir už formalių mokymo programų ribų? Analogija su tenisu sufleruoja dar vieną galimybę, kuri gali praversti tobulėjantiems treideriams: darbą su treidingo partneriu. Toks kolegų tarpusavio ugdymas gali paspartinti ir psichologinį tobulėjimą, ir įgūdžių lavinimą. Man teko matyti nemažai naudingų įmonės treiderių bendradarbiavimo pavyzdžių,

kai iškildavo įvairių problemų. Toks neformalus koučingas, kurį teikdavo pasitikėjimą pelnę patyrę kolegos, padėdavo pradedantiesiems treideriams įveikti sudėtingas situacijas. Taikant šį metodą kiekvienas treideris tampa ir mokiniu, ir mokytoju; mokymasis ir treidingo įgūdžių tobulinimas apima visus grupės treiderius. Toks abipusis mokymasis gali vykti internetu – nepriklausomi treideriai gali susirasti tinkamų bendraminčių ir užmegzti vertingų profesinių ryšių.

Labiau patyrusiems ir sėkmingiems treideriams idealus koučingo ir mokymo derinys būtų toks, kai koučeris padeda treideriui mokytis iš savęs paties. Kadangi koučeris turi savitą požiūrį į treiderio stiprybes ir pažeidžiamas vietas, jis gali padėti susikurti savo sėkmės modelį, kuris taptų savotišku tolesnių veiksmų vadovu. Šiuo atveju ypač veiksminga geriausių praktikų sistema. Į stiprybių panaudojimą orientuotas koučeris padeda treideriams nustatyti ir plėtoti geriausias savo praktikas. Mentorystė derinama su koučingu, tačiau užuot mokęsis iš kito treiderio, treideris mokosi iš savęs. Įsivaizduokite šachmatų, futbolo ar vokalo trenerius – visi jie aktyviai dalyvauja ir mokant, ir lavinant įgūdžius. Derindami koučingą ir mentorystę treideriai gali paspartinti savo tobulėjimą ir pasinaudoti labiau patyrusių kolegų požiūriu.

Geriausia praktika Nr. 20: prisijungimas prie komandos, komandos kūrimas

Kaip jau žinome, rinkos tokios sudėtingos ir taip glaudžiai tarpusavyje susijusios, kad vienas treideris nepajėgia sekti visų rinkų, įskaitant susijusias naujienas, ekonominius įvykius ir skelbiamus duomenis. Bėgant metams pastebėjau aiškią tendenciją: treidingo ir portfelių valdymo verslas vis labiau grindžiamas komandiniu darbu. Tai padeda treideriams neatsilikti nuo nuolat besikeičiančių rinkų ir kartu neatsisakyti išsamių tyrimų.

Dažnai taikomas toks komandos kūrimo modelis. Jaunesnieji nariai komandai padeda savo tyrimų įgūdžiais, kiekybinės analizės kompetencija ir programavimo žiniomis. Tai padidina portfelių valdytojų bei treiderių darbo organizuotumą ir padeda nepraleisti naujų tyrimų idėjų, kurios antraip galėtų likti nepastebėtos. Kartą teko dirbti su akcijų treidingo komanda, sudaryta iš kelių įvairių subsektorių specialistų ir vieno portfelio valdytojo. Specialistai dalijosi su juo savo ekspertinėmis žiniomis, o valdytojas kontroliavo bendrą jų portfelį ir sekė įvykius, susijusius su juos dominančiomis bendrovėmis; kartu jis iš komandos narių gaudavo idėjų, susijusių su kitomis pramonės šakomis. Šiai komandai ypač naudingi buvo reguliarūs susitikimai, per kuriuos nariai dalijosi idėjomis ir tyrimais bei aptardavo savo subsektorių tendencijas. Tai dažnai leisdavo įgyti įžvalgų, kurios tapdavo naujomis jų portfelio treidingo temomis.

Komandos modelio nauda ta, kad jaunesnieji nariai padeda vyresniajam valdytojui dalydamiesi tyrimais ir idėjomis, o vyresnysis valdytojas padeda jaunesniesiems nariams teikdamas mentorystę ir vadovaudamas. Besivystantiems treideriams tai puikus būdas perprasti verslą nuo pačių pagrindų, nes šiuo atveju mokymasis iš pavyzdžio įtvirtinamas kasdieniame bendravime ir susitikimuose. Dažnai, jaunesniesiems nariams pasiekus tam tikrų rezultatų, komandos vadovas patiki jiems valdyti nedidelį kapitalą, kad jie galėtų pradėti lavinti treidingo ir portfelio valdymo įgūdžius. Taip jie tobulėja kaip savarankiški profesionalai, kartu likdami vertingais komandos nariais.

Pagrindinė išvada

Tinkamas komandinis darbas sustiprina stiprybes.

Darbas komandoje turi ir kitų privalumų. Komandos nariai padeda vieni kitiems išlaikyti dėmesį rinkoms ir palaiko sunkiais treidingo laikotarpiais. Jie taip pat dalijasi treidingo patirtimi ir mokosi vieni iš kitų. Kai komandos nariai įgyja naujų įgūdžių ir įsisavina naujas žinių sritis, jie grupei tampa dar naudingesni, taip pat ir mokymosi požiūriu, o komandos narių tobulėjimas tampa eksponentinis.

Kaip jau minėta, virtualių komandų – nepriklausomų treiderių grupių, internetu besidalijančių idėjomis ir patirtimi – kūrimas gali būti puikus pasirinkimas treideriams, norintiems prekiauti savarankiškai ir kartu gauti naudos iš darbo su kolegomis. Socialiniai tinklai – galingas įrankis potencialiems komandos nariams rasti. Jie padeda greitai išsiaiškinti, kas generuoja geras idėjas, kieno požiūris į rinkas galėtų gerai papildyti jūsiškį, kieno charakteris ir darbo stilius galėtų paversti jūsų bendradarbiavimą įdomiu bei produktyviu. Treidingo tinklaraščiai, Stock Twits ir Twitter – puikios platformos potencialiems partneriams rasti. Pažįstu nemažai nepriklausomų treiderių, kurie dieną stebi savo grafikus ir tuo pat metu dalijasi idėjomis su kolegomis. Tai puikus būdas išlikti aktyviai įsitraukusiems į rinkas ir pasinaudoti kitų patirtimi. Svarbiausia, kad grupės nariai gerai derėtų tarpusavyje: kolegos turi suteikti jums iš tiesų vertingų įžvalgų, gauti naudos iš jūsų patirties ir taip pat noriai dalytis savąja, kaip jūs dalijatės savąja. Be tokio suderinamumo komandinis darbas lengvai gali tapti dėmesį blaškančiu veiksniu.

Įsivaizduokite, kad keturi patyrę, įgudę treideriai kas savaitę susitinka internetu pasidalyti rinkos tyrimais, įvertinti vieni kitų darbą ir aptarti vertingas mintis. Kiekvienas dalyvis gauna daug kartų daugiau idėjų ir rekomendacijų, nei dirbdamas vienas. Komandinis darbas yra geriausia praktika todėl, kad leidžia pasitelkti kelių dalyvių geriausias praktikas vienu metu. Kiekvienas grupės narys skatina visus kitus, todėl komanda tampa daugiau nei paprasta jos dalių suma. Tai galingas mokymosi ir tobulėjimo įrankis.

Geriausia praktika Nr. 21: įkvėpimo įtraukimas į kasdienę dienotvarkę

Štai nedidelis klausimas: kiek laiko per dieną jaučiatės įkvėpti? Jei šiuo požiūriu esate panašūs į daugumą žmonių, tikriausiai darbams ir kasdienėms pareigoms skiriate tiek laiko, kad ypatingiems, jus įkvepiantiems užsiėmimams jo beveik nebelieka. Taip, galime mylėti savo darbą, taip, galime mylėti savo šeimą ir draugus. Tačiau ar jaučiame įkvėpimą? Ar tai, ką darome, mus uždega? Kaip jau minėjau, su vienu šios problemos variantu susidūriau rašydamas šią knygą. Man patiko generuoti idėjas, tačiau pats rašymo procesas virto rutina – ypač slegiančia, kai jos tekdavo imtis po sunkios darbo dienos. Viskas pasikeitė, kai perkėliau darbo vietą į savo „urvą“, prie nešiojamojo kompiuterio prijungiau geras garso kolonėles ir pradėjau rašyti skambant mėgstamai muzikai. Joje yra kažkas, kas mane įkvepia ir sužadina susidomėjimą. Galiu jaustis pavargęs ir net prislėgtas, tačiau skambant tinkamai muzikai atgyju, tarsi būčiau įjungtas į elektros lizdą. Paslauga Pandora, leidžianti susikurti savo virtualias radijo stotis, šiuo požiūriu pasirodė tikras atradimas.

Vis dėlto muzika – tik vienas iš daugelio įkvėpimo šaltinių. Pasaulyje daug kas gali mums suteikti džiaugsmo, susižavėjimo, prasmės ir skatinančių iššūkių. Mūsų namuose gyvena keturios išgelbėtos katės, ir bet kuriuo metu bent viena iš jų nori žaisti arba būti glostoma. Naminiai gyvūnai – kažkas

visiškai ypatinga. Juolab tie, kuriuos išgelbėjote, pakeisdami jų gyvenimą į gera. Jie jaučia jums tokį prieraišumą ir dėkingumą, kad būnant šalia jų tiesiog neįmanoma nejausti šilumos ir džiaugsmo – tokių pat, kokius patirdavau leisdamas laiką su savo vaikais, kol jie buvo maži. Pozityviosios psichologijos mokslinė literatūra rodo, kad dėkingumo, pripažinimo ir švelnumo emocijos daro reikšmingą teigiamą poveikį nuotaikai, santykiams ir sveikatai. Neįmanoma jausti nusiminimo ir frustracijos, kai susitelkiate į tuos savo gyvenimo aspektus, kuriuos vertinate ir už kuriuos esate dėkingi.

Kas dar gali tapti įkvėpimo šaltiniu?

- *Kelionės*. Naujų vietų ir kultūrų atradimas; jų istorijos pažinimas; pažintys su naujais žmonėmis, galimybė pažvelgti į pasaulį jų akimis.
- *Religija*. Prisilietimas prie gilių tikėjimo ir prasmės šaltinių; dalijimasis dvasine patirtimi su kitais žmonėmis.
- *Menas*. Meninės kūrėjo vizijos patyrimas; susipažinimas su idėjomis, kuriomis grindžiamos pjesės, šokiai, filmai, paveikslai ir kitos meno formos.
- *Socialinė veikla*. Laikas su žmonėmis, kuriuos mylime ir kuriais žavimės; pažintys su naujais žmonėmis, nauja patirtis bendraujant su jais.
- *Fizinė veikla*. Įprastų treniruočių programų pavertimas kryptingu tobulėjimu, pažangos stebėjimas, džiaugsmas savo pažanga.
- *Romantinė veikla*. Ypatingų akimirkų kūrimas namuose ir kitur, sutelkiant dėmesį vienam į kitą ir dalijantis ypatinga patirtimi.
- *Skaitymas*. Skaitymas apie įvairius žmones, temas ir istorijas, kurios mums atrodo įkvepiančios ir suteikiančios žvalumo.

Geriausia praktika – įtraukti šiuos užsiėmimus į kasdienę ir savaitinę dienotvarkę, kad įkvėpimą patirtumėte nuolat. Jau ne kartą kalbėjome, kaip svarbu išlaikyti pusiausvyrą tarp energijos suteikiančių ir ją atimančių veiklų. Tai būtina, jei norime pasiekti geriausią savo pažintinių gebėjimų, emocinės būklės ir profesinės veiklos lygį. Pavertę įkvėpimą kasdieniu įpročiu, užtikrinsime nuolat didelę savo vidinių baterijų įkrovą, todėl visada užteks jėgų darbui – ir daugeliui kitų dalykų.

Geriausia praktika Nr. 22: rinkos srauto ir dienos struktūros sekimas

Mano patirtis rodo, kad viena dažniausių dienos treiderių klaidų – pernelyg didelis susitelkimas į trumpalaikes sąrankas, dažnai sukeliantis netikėtų nuostolių dėl nepalankių trendinių judėjimų. Suprasti, kas vyksta aukštesniuose laiko intervaluose, nepaprastai naudinga, nes tai suteikia tinkamą kontekstą trumpalaikių judėjimų analizei. Idealiu atveju mūsų pusėje turėtų būti ir trendas, ir impulsas, tačiau kovoti su rinka neverta.

Pagrindiniai klausimai, kuriuos sau užduodu atlikdamas trumpalaikę ir ilgalaikę rinkos analizę: ar dabar rinkoje yra trendas, ar ji juda kainų diapazone? Ar šiuo metu ji stiprėja, ar silpnėja? Kasdienėje analizėje apie rinkos stiprumą galima spręsti pagal šiuos rodiklius:

- *Nauji maksimumai / nauji minimumai*. Kylanti rinka turėtų pasiekti naujus maksimumus, o krintanti – naujus minimumus. Kai matome, kad akcijų indeksai kyla, tačiau daugelio akcijų kainos nepasiekia naujo maksimumo, arba, priešingai, indeksai krinta, tačiau daugelio akcijų kainos nepasiekia naujo minimumo, turime būti pasirengę apsisukimui. Jo tikimybė didės augant akcijų, nedalyvaujančių indekso judėjime, skaičiui. Svarbu pažymėti: nors tokia divergencija sudaro sąlygas apsisukimui, jis anaiptol ne visada įvyksta iš karto. Kylančioje rinkoje susidarantys žemesni maksimumai nėra tas pats, kas nauji minimumai, ir atvirkščiai. Kai matome, kad daugelio akcijų kainos juda priešinga kryptimi nei rinkos vidurkiai, paprastai sekdamos keliais neįprastai silpnais ar neįprastai stipriais sektoriais, galime tikėtis perėjimo iš trendo režimo į diapazono režimą. Ir priešingai: jei po konsolidacijos dalies akcijų kainos staiga pradeda siekti naujus minimumus ar maksimumus, tai svarbus galimo perėjimo iš diapazono režimo į trendo režimą požymis.
- *NYSE TICK*. Kaip jau minėta aprašant vieną iš geriausių praktikų, visų NYSE sąraše esančių akcijų kilimo tikų skaičius, atėmus visų kritimo tikų skaičių, yra dydis, kurį galima naudoti kaip jautrų pirkimo ir pardavimo spaudimo rodiklį. Jo dinamika, pateikta kilimo ir kritimo linijos indikatoriaus pavidalu, yra paprastas ir naudingas įrankis, atspindintis rinkos stiprėjimą ar silpnėjimą. Šiuo požiūriu ypač naudinga atsižvelgti į kaupiamosios TICK linijos nuolydį – jo pokyčius paprastai lydi institucinių dalyvių nuotaikų pokyčiai, o būtent šie dalyviai daro didžiausią įtaką masiniams kainų padidėjimams ir sumažėjimams.
- *Sektorių elgsena*. Norint greitai įvertinti rinkos stiprumą, galima pažiūrėti, kiek sektorių dalyvauja rinkos judėjime. Stiprūs trendai visuomet apima didžiąją dalį sektorių. Kaip pažymėta pirmiau, jei sektorių ETF juda kitaip nei indeksai, tai divergencija, į kurią verta atsižvelgti. Diapazone judančios rinkos paprastai yra rinkos, kuriose tuo metu vyksta sektorių rotacija. Jei matome, kad vieni sektoriai dabar stiprūs, o kiti silpni, tai patikimas ženklas, jog rinkos dalyviai perskirsto savo kapitalą, užuot įnešę į rinkas naujų lėšų norėdami dalyvauti trende.

Treidingo dienos pradžioje reikėtų įvertinti, kokia tikimybė, kad ji bus trendinė arba diapazoninė. Dienos struktūros – jos formos – numatymas ypač svarbus veiksmingai vykdant sandorius. Trendinę dieną reikia pasistengti atidaryti pirkimo ar pardavimo pozicijas jos pradžioje, kad pagautumėte kryptingą judėjimą. Tokioje situacijoje pirkti pasirodžius pirmiesiems stiprumo požymiams arba parduoti pasirodžius pirmiesiems silpnumo požymiams būtų visai nebloga strategija. Jei suprantame, kad šiandien greičiausiai bus diapazoninė diena, turime ne vytis rinkos stiprumą ar silpnumą, o atidaryti pozicijas priešinga kryptimi.

Pagrindinė išvada

Einamosios dienos struktūros supratimas – gerų sandorių trumpalaikiame treidinge ir gero sandorių vykdymo ilgalaikiame treidinge pagrindas.

Ką laikyti trendinės dienos požymiu? Kalbant apie akcijų rinką, štai keli ypač vertingi rodikliai:

1. Pažvelgę į kylančių ir krintančių akcijų santykį per einamąją dienos sesiją – e-Signal platformoje šiam rodikliui naudojamas simbolis $ADD – pamatysite, kad dieną jis išsilaiko itin aukšto lygio. Kylančio trendo dienos paprastai prasideda tuo, kad daugumos akcijų kainos ima kilti, palyginti su paskutinio uždarymo lygiu. Krintančio trendo dieną būna priešingai. Jei dieną stebime subalansuotą vaizdą, tikėtina, kad šiandien bus diapazoninė diena, o rinkoje vyraus rotacija. Taip

pat mėgstu stebėti, ar į mano stebėjimo sąrašą įtrauktų akcijų kainos kyla, ar krinta, palyginti su atidarymo kainomis. Kylančio trendo dienomis visi simboliai nusidažo žaliai – akcijomis prekiaujama aukščiau atidarymo kainos; krintančio trendo dienomis – raudonai, nes akcijomis prekiaujama žemiau atidarymo kainos; diapazoninėmis ir rotacinėmis dienomis spalvos būna mišrios.

2. Pažvelgę į NYSE TICK indikatorių kylančio trendo dieną, sesijos pradžioje pamatysite daug labai aukštų reikšmių (+800 ir daugiau) ir labai mažai, o gal net nė vienos, žemų reikšmių (−800 ir mažiau). Krintančio trendo dieną bus priešingai. Jei TICK beveik nėra ekstremalių reikšmių, toks nuosaikumas rodo lėtą, diapazone judančią rinką.

3. Pažvelgę į akcijų, kuriomis prekiaujama aukščiau einamosios dienos VWAP linijos, procentinę dalį (e-Signal: $PCTABOVEVWAP.NY-ST), pastebėsite, kad kylančio trendo dienomis šis rodiklis nuolat viršija 50 %, o krintančio trendo dienomis yra žemesnis. Diapazoninėmis dienomis jo reikšmės bus mišrios – svyruos apie 50 %. Panašiai ir naujus dienos sesijos maksimumus pasiekiančių akcijų skaičius (e-Signal: $ATHI.NY-ST) bei naujus dienos sesijos minimumus pasiekiančių akcijų skaičius (e-Signal: $ATLO.NY-ST) trendinėmis dienomis bus nuolat dideli. Diapazoninėmis ir rotacinėmis dienomis šie rodikliai bus subalansuoti.

4. Jei matome, kad stiprią arba silpną dieną pirmiau aprašyti rodikliai nusileidžia iki nuosaikių lygių, toks nuosaikumas dažnai rodo, kad trendas silpnėja ir prasideda konsolidacija. Kai nuosaikias indikatorių reikšmes pakeičia ekstremalios, dažnai stebime konsolidacijos pramušimą ir kryptingo judėjimo pradžią.

Geriausia praktika – atsižvelgti į kontekstą: kokį aktyvumą rinka rodo tuo laikotarpiu, kai planuojate pateikti pavedimus. Dienos ir kelių dienų struktūra gali daug pasakyti apie tai, kas tuo metu dominuoja – pirkėjai, pardavėjai ar nė viena pusė. Ta pati sąranka gali duoti skirtingus rezultatus, priklausomai nuo platesnės rinkos konteksto. Net jei prekiaujate pavienėmis akcijomis, jums nepakenks suprasti, ar rinkoje šiuo metu esama srovės, ir, jei esama, kur ji nukreipta: jums palankia kryptimi ar prieš jus.

Geriausia praktika Nr. 23: lygiagretus skaitymas kūrybiškumui didinti

Jei užsuktumėte į mano namų kabinetą, kai rašau knygą, ant grindų rastumėte bent dešimt knygų su įvairiose vietose kyšančiais skirtukais. Ant palangės gulėtų dar dešimtys kitų – informacinė literatūra tuo metu mano nagrinėjama tema. Perskaitęs kurioje nors knygoje ką nors įdomaus, atsiverčiu kitas pažiūrėti, ką apie tai rašo jų autoriai; tai paskatina „pasikonsultuoti“ su kitomis knygomis – ir taip tol, kol susiformuoju įvairiapusį požiūrį į mane dominančią temą. Jei tuo metu nerašau jokio rimto darbo, kabinete išmėtyta mažiau knygų, bet bent kelios būna visada. Tai vadinu lygiagrečiu skaitymu: knygų neskaitau paeiliui nuo pradžios iki galo, o pasirenku vieną temą ir ją nagrinėju skaitydamas daug knygų. Tyrinėdamas mieliau dirbu su tikromis, popierinėmis knygomis nei jų elektroninėmis versijomis. Taip lengviau naudoti skirtukus ir gretinti tekstus.

Praktikuodami lygiagretų skaitymą anaiptol ne visas knygas perskaitysite iki galo. Naudingas procesas – greitai „nuskenuoti“ knygą ieškant atraminio teksto: ištraukos apie temą, kurią autorius išnagrinėjo ir aprašė nepaprastai išsamiai. Atraminis tekstas nustato temą. Pirmiausia perskaitote jį,

tada visa tai, kas atrodo įdomu ir su juo susiję. Vėliau pereinate prie kitų knygų, kuriose šios temos taip pat aprašomos. Mėginate pažvelgti į jas per skirtingus lęšius, ir taip sukuriate savotišką virtualų autorių pokalbį.

Jei nepavyksta rasti naujos ir įdomios medžiagos pasirinkta tema, vadinasi, laikas pereiti prie kitos temos. Rezultatas – skaitydami niekada nenuobodžiaujate. Pastebėję, kad prarandate susidomėjimą, trumpam padarykite pertrauką ir pakeiskite temą, grįždami prie atraminės knygos. Įdomiausias ir aktualiausias idėjas galima pažymėti skirtukais ir išsirašyti. Evernote – puikus įrankis tokiems užrašams saugoti ir sisteminti.

Išradėjas Thomas Edisonas užregistravo daugiau nei 1 000 patentų. Jis sau ir savo padėjėjams nustatė taisyklę: kas dešimt dienų sugalvoti po vieną nedidelį išradimą, o kas pusmetį – po vieną svarbų. Kurdamas išradimus vieną po kito jis didino tikimybę padaryti bent keletą svarbių atradimų. Kasdien skirdami laiko daugeliui knygų skaityti, randame daugiau idėjų ir taip gauname daugiau medžiagos savosioms generuoti. Lygiagretus skaitymas yra geriausia praktika, nes tai veiksmingas būdas pagilinti pasirinktų temų supratimą.

Kadangi tuo užsiimu jau daugelį metų, išmokau greitai peržvelgti knygas, nustatyti pagrindines jų idėjas ir nuspręsti, ar verta jas perskaityti visas. Tas pats procesas tinka moksliniams darbams ir interneto straipsniams įvairiomis temomis. Išmokę jį taikyti veiksmingai, galėsite apdoroti daugiau kokybiškos medžiagos nei dauguma žmonių. Be to, laikui bėgant išmoksite tiksliai įvertinti informacijos kokybę, ir jūsų intelektinė mityba pagerės.

Knygos skaitymas primena pokalbį su ekspertu. Lygiagretus skaitymas primena aktyvų temos aptarimą su ekspertų grupe. Norėdami įvertinti savo lygiagretaus skaitymo veiksmingumą, paklauskite savęs: ar per šį procesą pavyksta atrasti požiūrį, kurio nėra nė vienoje knygoje? Jei taip, vadinasi, lygiagretus skaitymas jums tapo iš tiesų kūrybine užduotimi. Šis metodas leidžia susipažinti su daugybe skirtingų požiūrių į dominančią temą, o vėliau juos sujungti ir suformuoti naują.

Geriausia praktika Nr. 24: rizikos valdymo taisyklių kūrimas

Šią geriausią praktiką pasiūlė TraderFeed skaitytojas Vladas – diskrecinis treideris, prekiaujantis Forex rinkoje, auksu ir DAX. Savo treidinge jis nustatė dienos (1 %), savaitės (2,5 %) ir mėnesio (10 %) nuostolių ribas. Kaip jis aiškina, „tai leido man gerokai sumažinti su treidingu susijusį stresą, nes dabar žinau, kad nei vienas sandoris, nei sandorių serija negalės man rimtai pakenkti“.

Geriausia praktika čia yra rizikos valdymas: galimo kiekvieno sandorio, idėjos ir laikotarpio nuostolio ribojimas. Kaip psichologas pastebėjau, kad būdai išvengti didelių nuosmukių yra gerokai vertingesni už bet kokius atsigavimo būdus. Nuostoliai neigiamai veikia ne tik mūsų portfelį, bet ir mus pačius, blogindami treidingo kokybę. Jei sugalvojome tris geras idėjas ir įgyvendindami pirmąją patyrėme didelį nuostolį, labai tikėtina, kad pagal likusias dvi prekiausime nervingiau ir (arba) mažesnėmis pozicijomis. Norint optimizuoti ilgalaikius rezultatus, reikia nuosekliai valdyti riziką.

Skaitytojams, prekiaujantiems rizikos draudimo fonduose, Vlado pasirinkti dydžiai gali pasirodyti pernelyg dideli. Daugumoje įmonių, kuriose dirbau, 10 % mėnesio nuostolis yra visiškai nepriimtinas. Trys tokie mėnesio nuostoliai – ir norint atsigauti reikės uždirbti 40 % pelno. Tačiau pagrindinė Vlado

mintis – nustatyti nuostolių ribas – labai pagrįsta. Reikia pasirinkti tokį rizikos lygį, kuris leistų įveikti neišvengiamus klaidų ir prasto treidingo laikotarpius.

Pažvelkite į tai taip: jei jūsų laimėtų sandorių dalis yra 50 %, tikimybė patirti du nuostolius iš eilės sudaro 25 %; tris nuostolius iš eilės – 12,5 %; keturis – 6,25 %; penkis – šiek tiek daugiau nei 3 %. Jei per metus sudarote 50 sandorių, atspėkite, kas?.. Keturi ar penki nuostoliai iš eilės jums beveik garantuoti. *Turite apsisaugoti nuo bankroto rizikos*. Jei atidarydami sandorius rizikuojate 10 % pradinio kapitalo, tikėtina, kad anksčiau ar vėliau atsidursite situacijoje, kai norėdami grįžti į nenuostolingą lygį turėsite padvigubinti likusį depozitą. Tačiau jei vienam sandoriui nerizikuojate daugiau nei 1 %, jokia tikėtina nuostolingų sandorių seka negalės rimtai pakenkti jūsų depozitui – ir jūsų psichologijai.

Pagrindinė išvada

Negalėsite laimėti, jei nesugebėsite išlikti žaidime.

Viena iš praktikų, kuri man ištikimai tarnauja jau daugelį metų, – pozicijos atidarymas etapais. Pastebėjau, kad kai klystu, tai gana greitai paaiškėja. Saikinga pradinė rizika leidžia prarasti mažiau pinigų tais atvejais, kai rinka greitai pasiekia mano stopą. Jei sandoris vystosi taip, kaip planavau, paprastai pavyksta padidinti poziciją. Kai iš karto atidarau didžiausio dydžio poziciją, nepalankų rinkos judėjimą suvokiu kaip grėsmę. Kai sudarau saikingo dydžio sandorius, nepalankų judėjimą suvokiu kaip galimybę. Tai teigiamai veikia psichologiją. Mano pozicija turi būti tokia, kad galėčiau lengvai atlaikyti tikėtiną nepalankų rinkos judėjimą.

Galiausiai išvengti nuostolių padeda diversifikavimas. Jei taikote kelis treidingo metodus ar sistemas, kurių kiekvieno matematinė viltis teigiama, o tarpusavio koreliacija maža, kartais vienos sistemos nuostolius kompensuos kitos sistemos pelnas. Taip pat diversifikuoju platesniu mastu – mano treidingo depozitas sudaro tik mažą mūsų šeimos investicinio kapitalo dalį. Turime ir kitų investicijų, įskaitant fiksuotų pajamų priemones, kurios kasmet duoda mums priimtiną pelną. Net jei mano treidingo metai būtų nuostolingi, bendras mūsų portfelis vis tiek išliktų pelningas.

Vladas pasiūlo vertingą požiūrį: *rizikos kontrolė – geriausia psichologinės kontrolės forma*. Sunku susitelkti į žaidimą, jei rinkos prieš mus laimi triuškinamu rezultatu. Gera gynyba leidžia visavertiškai pulti. Griežtas taisyklių, ribojančių kiekvieno sandorio, kiekvienos treidingo idėjos, kiekvieno laikotarpio ir kiekvieno portfelio riziką, laikymasis leidžia gerą rizikos valdymą paversti įpročiu. Nė viena treidingo idėja neverta to, kad ant jos pastatytumėte savo ateitį. Yra viena išmintinga mintis, nepraradusi vertės, nors buvo kartota daug kartų: negalėsite laimėti, jei nesugebėsite išlikti žaidime. Puiki užduotis – megzti ryšius su treideriais, kuriems šiame versle pavyko pasiekti ilgalaikės sėkmės. Domėkitės jų rizikos ir atlygio kontrolės metodais, nagrinėkite jų taikomas taisykles. Jos gali tapti naudingu atspirties tašku tobulinant savo treidingo verslą.

Geriausia praktika Nr. 25: puikios formos palaikymas

Toliau pateikiamos praktikos, skirtos geriausiai formai visose gyvenimo srityse palaikyti, autorius – Enisas Taneris (@EnisTaner). Kaip jis aiškina, „pastebėjau, kad norint sėkmingai įveikti su profesionaliu treidingu susijusius sunkumus man ypač svarbu palaikyti fizinę, emocinę, protinę ir dvasinę sveikatą“. Štai kaip Enisas siekia šio tikslo:

- *Fizinė sveikata*: 30–45 minučių didelio intensyvumo treniruotė 5–6 kartus per savaitę.
- *Emocinė sveikata*: įprotis reguliariai, bent tris kartus per savaitę, dalyvauti bendruomenės renginiuose su šeima ir (arba) draugais. „Pastebėjau, kad geras pokalbis – vienas geriausių būdų sumažinti stresą“, – pažymi jis.
- *Protinė sveikata*. „Stengiuosi praktikuoti treidingo metodus įvairiuose laiko intervaluose. Vieną savaitę galiu skirti ilgalaikėms investicijoms, susitelkdamas į finansinių ataskaitų ir telefoninių konferencijų išklotinių nagrinėjimą. Kitą – trumpalaikių techninių indikatorių koreliacijų analizei.“
- *Dvasinė sveikata*. „Kiekvieną rytą penkias minutes apmąstau, už ką esu dėkingas. Kartu stengiuosi visada atrasti ką nors nauja. Taip pat pastebėjau, kad padėdamas kitiems žmonėms, ypač jauniems, ugdyti pozityvų mąstymą ir apskritai susitvarkyti gyvenimą teigiamai veikiu ir savo paties dvasinę gerovę.“

Pagrindinė mintis ta, kad norint pasiekti aukščiausią treidingo rezultatyvumą neužtenka vien mažinti stresą. Sportininkai nuolat lavina jėgą, ištvermę, įgūdžius ir proto aštrumą. Sėkmingas treideris semiasi išteklių iš visų savo gyvenimo sričių. Eniso dienotvarkę galima pateikti kaip kontrolinį sąrašą, padedantį išlaikyti dėmesį asmeninėms geriausioms praktikoms. Susikurkite savo procesus aukščiausiam rezultatyvumui pasiekti – tuomet galėsite nuolat išlaikyti energingumą ir pozityvumą, reikalingus įprastiems treidingo pakilimams ir nuosmukiams įveikti.

Daugelis treiderių ir apskritai žmonių klysta teikdami pirmenybę darbo užduotims, o formai palaikyti skirdami laisvo laiko likučius. Paprastai, kai ateina eilė tiems likučiams, jau jaučiamės išsekę ir nebeturime jėgų plėsti savo fizinių, emocinių bei pažintinių galimybių ribas. Geriausia praktika – pirmenybę teikti savo tobulėjimui, prie jo derinant darbą. Jei mūsų pastangų kokybė priklauso nuo mūsų būsenos kokybės, turime siekti ją gerinti. Tai leis daugiau nuveikti per trumpesnį laiką.

Kaip savo laiku suprato automobilių lenktynių komandos, pergalėms būtini greiti ir kuo veiksmingesni sustojimai techninio aptarnavimo zonoje. Be tinkamos priežiūros automobilis gali tiesiog nepasiekti finišo. Enisas pažymi, kad laikas, kurį skiriame savo tobulėjimui, prilygsta techninei priežiūrai, būtinai tam, kad mūsų variklis veiktų visu pajėgumu, kol varžomės konkurencingose treidingo lenktynėse.

Geriausia praktika Nr. 26: meditacija kaip sprendimų priėmimo gerinimo būdas

Vienas dažniausių sunkumų, su kuriais susiduria treideriai, – būtinybė išlaikyti susikaupimą ir tokią proto būseną, kuri leidžia priimti tinkamus sprendimus rinkos kovos įkarštyje. Kartais dėl akimirkos įtampos pasiduodame baimei praleisti galimybę (FOMO) ir pradedame sudaryti vidutiniškus sandorius arba nuostolio baimei, kuri paskatina per anksti uždaryti poziciją. Pelningų sandorių serija gali sukelti pernelyg didelį pasitikėjimą savimi, o nuostolių serija – neryžtingumą. Pasikeitus proto ir kūno būsenai, galime prarasti gebėjimą mąstyti ir planuoti taip, kaip reikia idealiam treidingui.

Ką galime padaryti, kad išlaikytume mąstymo pusiausvyrą? Johnas Hope’as-Robinsonas (@johnhr) siūlo naudingą geriausią praktiką – meditaciją, kuri, pasak jo, yra veiksmingas įrankis mūsų esminei silpnajai vietai apsaugoti. Johnas rašo:

„Kartais mes, treideriai, labai nepasitikime savimi. Kartais norime atrodyti ne šiaip sėkmingi treideriai, o paslaptingi genijai. Šis poreikis, kylantis iš klaidingo tikrovės suvokimo, paskatina painioti intuiciją su savo norais.

Viskas, ko mums reikia sėkmei pasiekti, – rasti sistemą su nedideliu laimėjimo pranašumu ir tada griežtai laikytis jos taisyklių. Čia ir slypi Pažeidžiamumas. Daugeliui treiderių tiesiog *trūksta kantrybės* sėdėti ir laukti. Neveiklumo sukelta baimė kartais tampa tokia stipri, kad turime ko nors imtis, kad jos atsikratytume ir pajustume palengvėjimą. Tai pagrindinė problema.

Medituodami galime susitaikyti su laikotarpiais, kai reikia tiesiog laukti. Įgyjame ramybės ir aiškumo pojūtį, padedantį išsklaidyti šią tariamą būtinybę veikti. Galbūt meditacija yra geriausia investicija, kokią apskritai galima padaryti treidinge!“

Johnas taikliai išskiria tris pagrindinius meditacijos privalumus:

1. *Didesnė savikontrolė*. Meditacija skatina ramybę ir sutelktą dėmesį, o tai padeda išlaikyti savo mąstymo ir elgesio kontrolę. Dėl to nustojame būti savo emocinių modelių aukomis ir tampame sąmoningais stebėtojais. Jei norime pakeisti asmeninius modelius, pirmasis žingsnis – juos įsisąmoninti ir nustoti su jais tapatintis.
2. *Geresnė prieiga prie intuicijos*. Būtent būdami ramūs geriausiai pasiekiame tai, ką žinome, bet nežinome, kad žinome. Dažnai patyręs treideris iš tiesų turi išlavintą rinkos nuojautą, tačiau ją slopina reakcija „kovok arba bėk“. Meditacija skatina ramybę, kuri leidžia geriau įsiklausyti į save.
3. *Geresnė psichologinė gerovė*. Negalime gerai prekiauti, kai mus valdo baimė: baimė praleisti judėjimą, patirti nuostolį, padaryti klaidą ar likti neveikliems. Tyrimai rodo, kad meditacija didina asmeninį pasitenkinimą ir subjektyvią gerovę, todėl galime veikti remdamiesi emocine stiprybe.

Meditacija turi dar vieną privalumą, dėl kurio ji yra geriausia treidingo praktika: ji reikalauja kartu išlaikyti ir dėmesio koncentraciją, ir ramybę. Tai geras pratimas „susikaupimo raumenims“ lavinti. Šia prasme meditaciją galima laikyti valios treniruote. Kuo stipresni mūsų susikaupimo raumenys, tuo didesnį emocinį ir psichologinį sujaudinimą, lydintį riziką, atlygį ir neapibrėžtumą, pajėgiame atlaikyti.

Pagrindinė išvada

Meditacija – proto ir dvasios treniruotė.

Taigi dalis produktyvaus pasirengimo treidingui turėtų vykti atokiau nuo ekranų. Meditacija per pietų pertrauką, kaip ir ryte ruošiantis treidingo dienai, padeda trumpam atsitraukti nuo rinkų, kad sugrįžę pažvelgtume į jas naujai. Toks atsitraukimas nuo rinkų gali būti veiksmingas būdas atsitraukti nuo reaktyvaus mąstymo – ir reaktyvaus treidingo.

Geriausia praktika Nr. 27: proto perprogramavimas pasitelkiant vizualizacijas

Pažvelgę į pykti ar bijoti linkusius žmones, pastebėsime kai ką įdomaus: jiems būdinga užsisklęsti scenarijuose, kurie kursto jų pyktį ar baimę. Pykstantys žmonės mintyse suka konfliktų ir kerštо vaizdus. Baimingi žmonės savo protą užpildo pavojaus scenarijais. Abiem atvejais žmonės nevalingai užprogramuoja protą būtent toms emocijoms, kurios juos vargina. Mąstymą galima pakeisti perprogramuojant – neigiamus scenarijus pakeičiant tikroviškesniais ir konstruktyvesniais.

Naudinga geriausia praktika – pasitelkti vaizdinius ir vizualizacijas su treidingu susijusioms mintims, jausmams ir veiksmams keisti. Vizualizacijos gali būti veiksmingas įrankis protui perprogramuoti ir sudėtingoms treidingo situacijoms permąstyti. TraderFeed skaitytojas Davidas Spengleris siūlo asmeninę geriausią praktiką, kurią taiko treidinge:

„Vokiečių kalboje yra posakis ‘šokti į šaltą vandenį’, vartojamas apibūdinti žmogui naujas ir nežinomas, taigi rizikingas, situacijas. Būtent tai įsivaizduoju prieš atidarydamas sandorį, kad įveikčiau baimę ir atidėliojimą. Kelioms sekundėms užsimerkiu ir įsivaizduoju vasarą. Žydrą dangų, karštį. Apsipylęs prakaitu stoviu prie baseino krašto... O tada šoku į vandenį. Pajuntu šoką, bet tik akimirką. Jį pakeičia neįtikėtino malonumo pojūtis. Jaučiu kiekvieną savo kūno ląstelę, jaučiu, kaip kraujas pulsuoja gyslose ir kaip daužosi širdis.

Šis vaizdinys man primena, kad šokti į šaltą vandenį, tai yra rizikuoti, iš tikrųjų gali būti malonu. Kalbant techniškai, pakeičiu situacijos suvokimo rėmus. Nuo tada, kai tai tapo įpročiu, beveik nebeturiu sunkumų vykdydamas sandorius.“

Atkreipkite dėmesį, kaip situacija, kuri gali atrodyti nemaloni – būtinybė rizikuoti, – virsta kažkuo žvalinančiu ir gaivinančiu – šuoliu į šaltą vandenį karštą dieną. Jei tokią vizualizaciją paversite įpročiu, ji pradės veikti panašiai kaip savihipnozė. Davidas šį pratimą taiko pozicijoms atidaryti, tačiau jį galima naudoti ir nuostoliams arba bet kuriai kitai sudėtingai rinkos situacijai permąstyti.

Pastebėjau, kad vizualizacija gali būti veiksminga ir kaip mintinė treidingo planų repeticija prieš prasidedant treidingo dienai. Įsivaizduodami įvairius įvykių raidos scenarijus, galime pasirengti tinkamiems veiksmams. Davido techniką ypač veiksmingą daro *emocinis* treidingo situacijos permąstymas. Ruošdamiesi treidingo dienai pamėginkite įsivaizduoti, kaip suveikia jūsų stop-loss pavedimai, kaip iš to gaunate vertingų pamokų ir, atgavę ūpą, imate ieškoti naujų galimybių – tuomet stopo suveikimo realiame treidinge nebejausite kaip slegiančios naštos.

Neigiamo vidinio dialogo pakeitimas teigiamais vaizdiniais – puikus būdas pakeisti savo mąstymo procesą ir nukreipti pastangas konstruktyvesne vaga. Jei neigiamas mąstymas tapo įpročiu, reikia trumpam nuo jo atsiriboti ir imtis savo paties proto programuotojo vaidmens. Tinkamas emocinis pasirengimas veiksmams ne mažiau svarbus nei treidingo planas: galime išmokyti save mąstyti ir reaguoti taip, kad tai skatintų sėkmę, o ne stresą ir distresą.

Geriausia praktika Nr. 28: reguliari treidingo analizė

Kryptinga praktika – procesas, kurio metu nuolat vertiname savo veiksmus ir, remdamiesi šiais vertinimais, tikslingai stengiamės tobulinti savo metodą. Anderso Ericssono 1996 metų darbe pateikti tyrimų rezultatai rodo, kad kryptinga praktika yra būtina sąlyga eksperto meistriškumo lygiui pasiekti. Jei norime įprastą treidingą paversti struktūruota kryptinga praktika, turime aktyviai analizuoti savo treidingą, įvertinti, ką galėjome padaryti geriau, ir pagal šią informaciją koreguoti tolesnius veiksmus. Geriausią treidingo vertinimo praktiką pasiūlė TraderFeed skaitytojas Norbertas Backstromas. Kasdienė analizė naudinga tuo, kad padeda įtvirtinti nuolatinio tobulėjimo ir treidingo gerinimo procesą. Štai kokius klausimus Norbertas sau užduoda po treidingo sesijos:

1. Ar sudariau didelės sėkmės tikimybės sandorius – aukščiausios kokybės sandorius, nuo kurių mane būtų sunku atkalbėti?
2. Ar prekiavau norėdamas laimėti, ar norėdamas nepralaimėti?
3. Ar sandoriuose, kuriais tikėjau, naudojau pakankamo dydžio pozicijas?
4. Ar pažeidžiau kurią nors savo taisyklę? Kodėl?
5. Ar sąmoningai vertinau savo veiksmus?
6. Kiek šiandienos sandorių sudaryčiau dar kartą, jei aplinkybės susiklostytų taip pat?
7. Kiek sandorių uždariau dar prieš kainai pasiekiant mano stopą arba take-profit lygį? Kaip tai paveikė rezultatą?
8. Kiek sandorių atidariau bijodamas praleisti judėjimą?
9. Kiek sandorių šiandien praleidau todėl, kad rinkoms skyriau nepakankamai dėmesio arba dirbau kitus darbus?
10. Kiek atidariau sandorių, kuriuose neturėjau pranašumo?
11. Kaip jaučiuosi dėl savo treidingo sesijos?
12. Ką galiu padaryti, kad pagerinčiau savo treidingą?

Norbertas patikslina, kad šiuos klausimus sau užduoda ne vakarais, o ryte prieš rinkų atidarymą – jis nori, kad atsakymai būtų kuo šviežesni atmintyje, nes tai mažina tikimybę pakartoti treidingo klaidas. Taigi jo analizės procesas kartu didina ir sąmoningumą. Jis aiškiai nustato treidingo sritis, kurias galėtų pagerinti, ir iš karto imasi jas tobulinti prekiaudamas.

Norberto analizė pritaikyta diskreciniam dienos treidingui. Galimų klausimų sąrašas priklausys nuo treiderio stiliaus ir treidingo problemų, kurias jis sprendžia. Aš pats analizuodamas daugiau dėmesio skiriu rinkoms, o mažiau – emocinėms klaidoms. Kadangi mano sandoriai remiasi patikrintomis taisyklėmis ir tarpusavio ryšiais, patyręs nuostolį pirmiausia manysiu, kad nepastebėjau kokio nors svarbaus ir savito rinkos aspekto, todėl atliksiu papildomą rinkos analizę. Jei treidingo nuostolis atsirado dėl to, kad nukrypau nuo savo taisyklių, atliksiu papildomą savianalizę. Reguliarus treidingo vertinimas priverčia naujai pažvelgti į rinkas ir į save kaip į treiderius, prekiaujančius tose rinkose, – tuo jis ir naudingas.

Svarbiausias klausimas Norberto sąraše – paskutinis. Atsakymų paieška teigiamai paveiks rezultatus tik tada, jei klausimai bus suformuluoti taip, kad padėtų sudaryti konkrečius tobulėjimo planus ir vėliau juos įgyvendinti.

Reguliari treidingo analizė – būtina kryptingos praktikos sąlyga, tačiau vien jos nepakanka. Svarbu tai, ką *darome* su atsakymais į klausimus, – būtent tai lemia, ar mūsų patirtis mus mokys ir ugdys. Pirmiausia veikiame, tada analizuojame, o paskui vėl veikiame remdamiesi gauta informacija. Kiekvienas sandoris – galimybė praktikuotis; kiekvienas analizės seansas – mūsų metodo tobulinimas. Treidingo patirtis, kurios neišanalizavome, yra prarasta patirtis, o su šiuo nuostoliu gali būti susijusi pati didžiausia rizika.

Geriausia praktika Nr. 29: grafikų analizės pasitelkimas kūrybiškumui skatinti

Viena pagrindinių šios knygos temų – mintis, kad kūrybiškumas yra naujoji treidingo disciplina. Norint ilgalaikės sėkmės rinkose, nepakanka griežtai laikytis vieno nekintamo pranašumo. Būtina nuolat atrasti naujų pranašumo šaltinių, nes rinkos nuolat keičiasi. Tačiau kaip tai padaryti?

Autorius ir tinklaraštininkas Ivaylo Ivanovas (@ivanhoff) siūlo tokią geriausią praktiką kūrybiškumui skatinti:

„Nagrinėti ankstesnius sandorius būtina, tačiau tai nesuteikia informacijos apie alternatyviąsias sąnaudas – tik leidžia išanalizuoti sudarytus sandorius; nesudaryti sandoriai lieka be dėmesio. Mano patirtis rodo, kad vienas praktiškai naudingiausių įpročių – peržiūrėti dieninius grafikus tų akcijų, kurių rezultatai per paskutinę dieną, mėnesį, ketvirtį ir pusmetį buvo geriausi. Štai kokios naudos man suteikia šis kasdienis pratimas:

- Jis leido gerokai pagerinti sąrankų atpažinimo įgūdžius.
- Taip pasisėmiau nemažai idėjų naujiems požiūriams į rinką.
- Jis padeda nešališkai įvertinti, kas šiuo metu veikia ir kuriose pramonės šakose vyksta kaupimas. Pramonės šakos impulso nustatymas svyruojamajame treidinge yra nepaprastai svarbus, nes padeda susitelkti į sąrankas, turinčias ne tik didžiausią sėkmės tikimybę, bet ir didžiausią galimą atlygį.
- Vien grafikų peržiūra suteikia man nuolatinį svyruojamojo treidingo sąrankų, pasižyminčių puikia matematine viltimi, srautą – reguliariai randu naujų akcijų, kurių grafikuose formuojasi galima pramušimo sąranka.“

Kai kuriems skaitytojams ši geriausia praktika pažįstama kaip struktūruotas modelių atpažinimo pratimas. Savo 2014 metų knygoje „Penkios itin pelningo svyruojamojo treidingo paslaptys“ („The Five Secrets to Highly Profitable Swing Trading“) Ivaylo pasakoja apie savo „idealią sąranką“ svyruojamojo treidingo sandoriams. Pirmiau pateikta geriausia praktika padeda jam nuolat rasti naujų sąrankų. Ji taip pat padeda nustatyti sektorius, kuriuose šiuo metu labiausiai tikėtinas geriausių sąrankų susidarymas. Tokios analizės metu atrastus modelius galima tikrinti naudojant istorinius duomenis ir net pritaikyti diskreciniam treidingui kaip sisteminius pradinius duomenis.

Pagrindinė išvada

Modelių atpažinimas – pagrindinis treidingo įgūdis, kurį galima lavinti gilinantis į grafikus.

Taip pat įtariu, kad ši geriausia praktika padeda Ivaylo iš anksto nustatyti rinkos temas, pavyzdžiui, energetikos bendrovių akcijų kritimą silpstant naftai arba komunalinių paslaugų sektoriaus akcijų kilimą, kurį paaiškina bazinės palūkanų normos mažinimas. Šis pratimas panašus į pasaulio rinkų analizę siekiant aptikti makroekonomines temas, galinčias sudominti institucinius investuotojus.

Galiausiai tokia grafikų analizė yra geriausia praktika todėl, kad padeda kovoti su patvirtinimo šališkumu. Mums gali atrodyti, jog rinka silpna ar stipri, tačiau išsami atskirų akcijų analizė leis tiksliai įvertinti jų silpnumą, stiprumą arba konsolidaciją. Leisdami rinkoms papasakoti savo istorijas, padidiname tikimybę atpažinti realiai besiformuojančius modelius, užuot tiesiog matę tai, ką norime matyti.

Geriausia praktika Nr. 30: mokymasis priimti neapibrėžtumą

Treidingo sėkmė reikalauja gebėti ryžtingai veikti neapibrėžtumo sąlygomis. Net patikimas rinkos pranašumas pasižymi dispersija, dėl kurios atsiranda nemaža dalis nuostolingų sandorių. Rizikos valdymas prasideda priėmus mintį, kad negalime žinoti ateities ir bet kurią akimirką galime būti neteisūs.

Aktuali geriausia praktika, kurią pasiūlė dvidešimtmetis studentas ir treideris Jonathanas Frankas, – sąmoningas nežinomybės priėmimas. Jonathanas rašo:

„Rinka tai kyla, tai krinta – beprotybė, žinau. Man pavyko pasiekti sėkmės treidinge, nes žinau, kad š**o pasitaiko, ir, kaip paprastai nutinka, tam anaiptol ne visada pavyksta pasirengti. Išgyveni, mokaisi, judi pirmyn. Vos susitaikai su neapibrėžtumu, spausti mygtuką ‘buy’ tampa daug lengviau. Tačiau jei to nepadarysi, labai tikėtina, kad pradėsi ieškoti dar vieno Alberto Einsteino, kuris išmokytų idealios teorijos ir pasidalytų savo prognozėmis.

Rinkos neapibrėžtumą vertinu sekdamas vartotojų lūkesčius, užimtumo ataskaitas ir tarptautinius įvykius, kurie tiesiogiai ir netiesiogiai veikia Amerikos rinkas. Susipažinęs su šia informacija nusprendžiu, kokia dabar mūsų būsena – rami ar paniška... Rinkos neapibrėžtumas panašus į orus tuo, kad žmonės visada ginčysis, kur judės akcijos: aukštyn ar žemyn. Tačiau jei nevyksta nieko nepaprasto, reikia išlaikyti optimizmą ir priminti sau, kad po apsiniaukusių dienų ateina saulėtos. Visada.“

Nors Jonathanas prekiauti pradėjo neseniai, jis jau padarė svarbią ir gana brandžią išvadą: tai, kaip prekiaujame, priklauso nuo to, kaip vertiname rinkos aplinką. Kokios aplinkos tikimės – įprastos ar neįprastos? Kai sinoptikai prognozuoja liūtį, nepanikuojame ir neatsisakome eiti į lauką. Apsirengiame atitinkamai ir einame tvarkyti įprastų reikalų, suvokdami, kad audra gali būti stipri ir net pavojinga. Tačiau jei pastebime, kad debesys tvenkiasi, slėgis krinta, o žiniasklaidoje pasirodo įspėjimų dėl orų, galime nuspręsti imtis atsargumo priemonių ir „užsandarinti liukus“.

Jonathanas pasakoja, kaip ekonominius duomenis ir tarptautinius įvykius naudoja kaip pasaulio neapibrėžtumo rodiklius. Rinkose neapibrėžtumą taip pat galima vertinti pagal realizuotąjį ir numanomąjį kintamumą – kiek smarkiai juda rinkos ir kokie judėjimai įtraukiami į opcionų

kainodaros formulę. Pastebėjau, kad neapibrėžtumą įvertinti padeda ir istorinių duomenų analizė. Galime pažvelgti, kaip rinka atrodo dabar, pažiūrėti, kaip ji atrodė panašiomis sąlygomis anksčiau, ir apytikriai įvertinti galimų baigčių diapazoną. Kartais jame esama krypties pranašumo, kartais jis yra atsitiktinio pobūdžio. Būna, kad tokia analizė suteikia nemažai naudos; kitomis aplinkybėmis jos vertė menka. Ankstesnių baigčių diapazono vertinimas dabartinių sąlygų kontekste leidžia geriau orientuotis, todėl lengviau dirbti su artimiausios ateities neapibrėžtumu.

Yra vienas naudingas pratimas, kurį galima taikyti planuojant sandorius. Paklauskite savęs: „Ką matysiu, jei būsiu visiškai neteisus?“ Tai gali skambėti keistai, nes taip tarsi planuojame nesėkmę. Tačiau tokia ir yra pasirengimo esmė. Turime sąmoningai apsvarstyti tikimybę, kad būsime neteisūs, ir suplanuoti savo veiksmus. Antraip negalėsime priimti neapibrėžtumo. Blogiausių įvykių raidos scenarijų nustatymas ir planavimas – itin veiksmingas būdas sumažinti nežinomybės baimę.

Geriausia praktika Nr. 31: aiškių treidingo taisyklių formulavimas

Bendras daugumos sėkmingų sporto komandų ir verslų bruožas – veiklos pastovumas. Puiki futbolo komanda ne tik kartais gerai ginasi; jos gynyba gera kiekviename žaidimo epizode ir kiekvienose rungtynėse. Tokios įmonės kaip FedEx ar UPS ne šiaip pristato siuntas laiku – jos nuolat laikosi numatytų terminų. Kaip pasiekti didelį pastovumą nuolat besikeičiančiose rinkose?

Atsakymas – treidingo praktikas paverčiant treidingo taisyklėmis. Taisyklės geriausias praktikas paverčia įpročiais. Būtent įpročiai leidžia pasiekti pastovumą. Priešingai paplitusiai nuomonei, disciplina nėra nuolatinis vertimas savęs elgtis tinkamai. Disciplina yra tinkamų veiksmų pavertimas įpročiais, dėl kurių nebereikia dėti didelių pastangų, kad nuolat išlaikytumėte aukštą veiklos kokybę.

Geriausią aiškių taisyklių formulavimo praktiką pasiūlė skaitytojas Markhamas Grossas (@MarkhamGross), įmonės Anderson Creek Trading, LLC įkūrėjas. Jis aiškina, kaip taisyklės ir sistemos leidžia pasiekti treidingo pastovumą:

„Treideriai ir investuotojai negali kontroliuoti rinkos ar išorinio pasaulio. Vienintelis dalykas, kurį jie gali kontroliuoti, – jų reakcijos į tai, kas vyksta rinkose, ir į tai, kas, jų manymu, vyksta. Taigi būtina naudoti sistemas. Geriausios sistemos dažnai labai paprastos. Joms įgyvendinti tinka skaičiuoklės. Didžiulės naudos duos ir pradiniai programavimo įgūdžiai. Sistemos turi būti sudarytos iš konkrečių taisyklių, apibrėžiančių pozicijų atidarymą, uždarymą – tiek pelningų, tiek nuostolingų sandorių – ir pozicijų dydžio nustatymą. Šias taisykles galima derinti prie treiderio charakterio ir temperamento. Gerai, jei jas galima patikrinti. Nors testavimas naudojant istorinius duomenis turi apribojimų, jis naudingas tuo, kad leidžia susiformuoti adekvačius lūkesčius, taip pat ir dėl nuosmukių. Taikyti treidingo metodą be taisyklių – klaida.“

Dirbdamas su treideriais pastebėjau, kad daugumai geriausiai tinka mišrus metodas: sprendimai priimami diskreciškai, tačiau remiantis patikrintomis griežtomis taisyklėmis. Pavyzdžiui, vienas treideris, su kuriuo dirbau prieš daug metų, kartą atliko pramušimų tyrimą, siekdamas nustatyti, kokiais atvejais kainos judėjimas paprastai tęsiasi, o kokiais kaina grįžta į diapazoną. Jis atrado kelis veiksnius, padedančius atskirti tikrus pramušimus nuo klaidingų. Tarp jų buvo apimtys, judėjimas aukštesnio laiko intervalo aktyvumo atžvilgiu ir dienos laikas, kai įvykdavo pramušimas. Iš šių veiksnių jis sudarė kontrolinį sąrašą ir pradėjo prekiauti tik pagal tuos pramušimus, kurie atitiko jo

kriterijus. Šios taisyklės padėjo jam ne tik rasti nemažai pelningų sandorių, bet ir susilaikyti nuo daugelio nuostolingų.

Dar viena patikrinta taisyklė, veiksminga diskreciniame treidinge, – įvertinti treidingo sesijos pradžią, o tada dienos planą pritaikyti prie stebimo aktyvumo. Pažvelgę, kaip rinka elgiasi pirmosiomis minutėmis po atidarymo, galime įvertinti apimtis, palyginti su įprastomis, ir numatyti tikėtiną kintamumą bei kryptingo dalyvavimo rinkoje mastą. Jei pastebiu, kad pirmosiomis treidingo sesijos minutėmis nėra stipraus pirkimo ar pardavimo spaudimo, o apimtys gerokai mažesnės už vidutines, pozicijų atidarymą renkuosi labai atsargiai, o pelną fiksuoju pasitaikius progai. Tokią dieną neretai apskritai atsisakau prekiauti. Taisyklės, susijusios su apimtimis ir kryptingu dalyvavimo rinkoje disbalansu, padėjo man veiksmingiau išnaudoti treidingo galimybes ir išvengti pasikartojančių nuostolių lėtose rinkose.

Grįžkime prie pirmiau minėto treiderio. Suformulavęs taisykles, jis iš jų sudarė kontrolinį sąrašą. Laikui bėgant jame aprašytų kriterijų taikymas tapo tvirtu įpročiu. Tas pats nutiko ir su mano apimčių bei pirkimo ir pardavimo spaudimo stebėjimo metodu. Kartojimas – įpročių motina, o įpročiai – disciplinos kertinis akmuo. Sėkmingų strategijų išreiškimas taisyklių rinkiniais – puikus būdas geriausias praktikas paversti patikimais procesais.

Geriausia praktika Nr. 32: streso kontrolė taikant biologinį grįžtamąjį ryšį

Kūno reakcija „kovok arba bėk“, kurią suvokiame kaip stresą, paprastai kyla pajutus grėsmę. Jei mums iš tiesų rūpi neapibrėžtos situacijos baigtis, ypač kai kai kurias baigtis suvokiame kaip grėsmę, organizmas ruošiasi aktyviems veiksmams: staiga padaugėja adrenalino, įsitempia raumenys, padažnėja širdies plakimas. Ši sujaudinimo būsena – prisitaikymo reakcija į fizinę grėsmę, pavyzdžiui, į mus lekiantį automobilį. Tačiau ji dažnai trukdo atsargiems ir kryptingiems veiksmams, kuriuos mėginame atlikti, kai suvokiamos grėsmės slypi treidingo ekrano gilumoje. Ironiška: būtent tada, kai labiausiai reikia racionalios kaktinės žievės veiklos, paprastai suaktyvėja motorinės sritys, skatinančios rizikingą elgseną „pirmiausia veik, paskui galvok“.

Pagrindinė išvada

Biologinis grįžtamasis ryšys – fizinio ir pažintinio savęs tobulinimo įrankis.

Tai, kaip reaguojame į suvokiamus įvykius, svarbu streso atsiradimui, o dėl jo – veiklos sutrikimui ir distresui. Toliau pateikiamą aktualią geriausią praktiką pasiūlė TraderFeed skaitytojas Danielis Hunteris, pasidalijęs savo biologinio grįžtamojo ryšio (BGR) taikymo metodu treidingo stresui valdyti. Kaip jau žinome, BGR gali būti naudingas optimaliai pažintinei ir emocinei būsenai palaikyti. Štai ką Danielis sako apie BGR kaip streso valdymo strategiją:

„Skalpuoju Forex rinkoje, todėl per treidingo dieną dažnai patiriu nerimą, nerimastingumą ir sujaudinimą. Su jais kovoju pasitelkdamas širdies ritmo kintamumą matuojantį prietaisą Emwave. Prekiaudamas prisegu jį prie ausies spenelio. Prietaisas veikia kartu su kompiuterio programa, kuri realiuoju laiku rodo mano dabartinę būseną. Kai mane ima užvaldyti emocijos ir pasikeičia kvėpavimas, iš karto gaunu pranešimą, neretai dar prieš pats pastebėdamas savo būsenos pokytį. Kvėpavimo pratimais susigrąžinu emocijų kontrolę ir susitelkiu į tai, kas vyksta rinkoje. Šią praktiką

galima taikyti ir prieš miegą – ji padeda greičiau užmigti ir gerokai pagerina miego kokybę. Iš esmės tai objektyvi ir kontroliuojama meditacija.“

Tokie prietaisai, realiuoju laiku teikiantys grįžtamąjį ryšį apie tai, ar išliekame „zonoje“, gali būti naudingi sąmoningumui didinti. Įsisąmoninę savo streso reakciją, nukreipiame ją konstruktyvia vaga ir užkertame kelią neigiamam jos poveikiui mūsų treidingo sprendimams. Programoje stebėdami BGR rodiklius, tampame savo būsenų stebėtojais: matome, kada esame srauto būsenoje, o kada į rinkas atsakome reakcija „kovok arba bėk“. Kartais išeiti iš „zonos“ normalu. Svarbiausia tai suvokti ir laiku imtis reikiamų priemonių.

Treidingas reiškia darbą rizikos ir neapibrėžtumo sąlygomis, todėl stresas beveik garantuotas. Mūsų užduotis – paversti jį savęs tobulinimo paskata. Turime kontroliuoti savo reakcijas, neleisdami joms kontroliuoti mūsų. Biologinis grįžtamasis ryšys yra geriausia praktika, nes jį galima naudoti kaip įrankį ramiam susikaupimui lavinti ir kaip išėjimo iš šios būsenos rodiklį.

Geriausia praktika Nr. 33: informacinio socialinio tinklo kūrimas

Vienas didžiausių psichologinių treidingo sunkumų yra ne emocinio, o pažintinio pobūdžio. Jis susijęs su mūsų dėmesio pralaidumu: mūsų galimybės apdoroti didelius informacijos kiekius ribotos. Daugelis portfelių valdytojų, su kuriais teko dirbti, rado būdą išplėsti savo dėmesio pralaidumą. Jie buriasi į grupes, nes komandinis darbas palengvina tyrimus ir sandorių vykdymą, aptaria rinkos idėjas su draugais iš šios srities ir palaiko ryšius su kolegomis savo treidingo įmonėse. Paversdami treidingą komandiniu sportu, padidiname rinkas stebinčių akių ir ausų skaičių, o tai padeda rasti naujų treidingo idėjų dar joms besiformuojant. Kiek kartų mačiau treiderius, taip susitelkusius į savo sandorius, kad jie praleisdavo didelio masto rinkos įvykius! Dėl siauro dėmesio lauko rinkos užklumpa mus netikėtai. Paversdami savo treidingą komandiniu sportu, išplečiame apdorojamos informacijos diapazoną – taip pat ir tais laikotarpiais, kai turime išlaikyti didelį susikaupimą.

Socialiniai tinklai individualiems treideriams suteikia galimybę suvienodinti konkurencijos sąlygas. Daugelis nepriklausomų treiderių neturi kolegų treidingo įmonėje, į kuriuos galėtų kreiptis prašydami paaiškinti rinkos situaciją, kaip ir galimybės pasisamdyti analitikų komandą. Tačiau individualūs treideriai taip pat gali paversti treidingą komandiniu sportu – virtualiu, pasitelkę interneto išteklius. Informacinio socialinio tinklo sukūrimas leidžia pasitelkti daugiau akių ir ausų rinkoms stebėti bei palengvina naujų galimybių paiešką.

Būtent todėl informacinio socialinio tinklo kūrimas yra geriausia praktika. Stenkitės tapti kolegų treiderių bendruomenės dalimi: jie įvertins jūsų indėlį ir pasidalys vertingais pastebėjimais bei rinkos įžvalgomis. Veiksmingo informacinio socialinio tinklo kūrimo raktas – atranka. Didelėje dalyje rinkos komentarų, kuriuos gauname Twitter, tinklaraščiuose ir pokalbių grupėse, daug triukšmo ir mažai naudos. Jums reikia tokio socialinio tinklo, kuris būtų naudingas.

Puikus atspirties taškas kuriant savo informacinį socialinį tinklą – Stock Twits. Tai svetainė su didelę informacinę vertę turinčių trumpųjų įrašų srautu. Pradėję jį reguliariai skaityti, pastebėsite, kad tam tikri autoriai jame pasirodo vėl ir vėl. Daugelis jų gali tapti vertingu informacijos šaltiniu, kurį verta įtraukti į asmeninį socialinį tinklą. Atskirai verta paminėti šeštadienio $STUDY sesijas, kuriose pateikiami ypač naudingų įrašų ir nuorodų rinkiniai. Apskritai $STUDY įrašuose rasite įvairiausių

pastebėjimų, analizių ir informacijos. Ypač naudingų nuorodų galite rasti Stock Twits įkūrėjo Howardo Lindzono ir bendruomenės plėtros vadovo Seano McLaughlino įrašuose.

Dar vienas geras išteklius kuriant savo informacinį socialinį tinklą – svetainės, kurios atrenka interneto turinį finansų tema ir skelbia tik vertingiausią. Abnormal Returns kasdien pateikia platų nuorodų rinkinį, o kas savaitę – populiariausias nuorodas ir geriausias tinklalaides. Tai dar vienas gerų išteklių, kuriuos galite užsiprenumeruoti, šaltinis. Kalbant apie tinklalaides, galiu rekomenduoti Michaelą Covelą ir Barry Ritholtzą – jie rengia interviu su geriausiais finansų profesionalais. Kiti geri ištekliai – Josho Browno tinklaraštis The Reformed Broker ir Barry Ritholtzo svetainė The Big Picture. Tikrą kiekybinių finansų darbų lobyną galima rasti turinio kaupimo svetainėje The Whole Street. Kruopščiai atrinkta medžiaga taip pat pateikiama Finviz.com sraute.

Savo informacinį socialinį tinklą galite pradėti kurti nuo treiderių, teikiančių mokymo paslaugas. Puikus atspirties taškas – šiai knygai geriausiomis praktikomis pasidalijusių treiderių tinklaraščiai ir Twitter įrašai. Jei jų turinys patiks, pažiūrėkite, ką jie seka: labai tikėtina, kad ir šie šaltiniai bus jums naudingi. Visa tai – potencialūs ryšiai, galintys tapti svarbiu jūsų, kaip treiderio, tobulėjimo ištekliumi.

Spręsdami, ar įtraukti kokį nors išteklių į savo informacinį socialinį tinklą, užduokite sau klausimą: ar jo pateikiami požiūriai yra originalūs ir naudingi jūsų rinkų supratimui bei treidingo metodui? Pramogos – plati tema, tačiau nepatariu įsitraukti į paviršutinišką daugybės šaltinių skaitymą. Galiausiai svarbu tik tai, kas suteikia gero peno protui. Nesudėsite naujų dėlionių, jei neturėsite reikiamų dalių, ir nerasite visų dalių užsidarę savo galvoje. Socialiniai tinklai leidžia nuo savarankiškų tyrimų pereiti prie savo virtualios tyrimų komandos kūrimo. Kad ir kokie disciplinuoti bei emociškai stabilūs būtumėte, negalėsite prekiauti pagal galimybes, kurių niekada nematėte ir apie kurias niekada negirdėjote.

Geriausia praktika Nr. 34: susitelkimas į savo treidingo pranašumą

Dvi treiderių kategorijos pasmerktos nesėkmei: tie, kurie nesugeba prisitaikyti prie rinkos pokyčių, ir tie, kurie nepajėgia susitelkę išnaudoti savo pranašumo potencialo rinkose. Daugelis treiderių, patyrę nuostolių, nusivilia savo metodu ir ima ieškoti kitų metodų bei idėjų. Tai gerokai apsunkina meistriškumo siekimą naudojantis konkrečia rinkos galimybe ar lavinant konkretų rinkos įgūdį. Be susitelkimo kryptinga praktika neįmanoma: treideris, nuolat keičiantis savo metodą, visada liks pradedančiojo lygio.

Pagrindinė išvada

Plėsti žinias ir tyrinėti naujoves svarbu, tačiau norint sėkmės anksčiau ar vėliau reikia imtis paprastinimo ir susitelkti į pagrindus.

Toliau pateikiamą geriausią praktiką pasiūlė Davidas Blairas (@crosshairtrader) – skaitytojams jis gali būti pažįstamas iš savo svetainės bei tinklaraščio CrosshairsTrader ir mokomosios veiklos. Davido geriausia praktika susijusi su susitelkimu: atsisakyti visko, kas nebūtina, ir dirbti ties konkrečiu rinkos pranašumu bei specializacija:

„Savo kelio pradžioje nusprendžiau, kad sugersiu visą informaciją apie akcijų rinką, kokią tik rasiu – mokamą ir nemokamą. Taip praleidęs kelerius metus supratau, kad sukūriau kūrybiškumo neturintį monstrą. Kūrybiškumą pakeitė nerimas, sumaištis, baimė ir nekantrumas – visa tai kilo dėl susitelkimo stokos. Tyrinėjau juodąją skylę apsiginklavęs vien žibintuvėliu ir net to nesupratau.

Visus tuos metus prekiavau kartu su partneriu – draugu, kuris mane įtraukė į šią veiklą. Kasdien jis rasdavo naują tyrinėjimo temą. Laikui bėgant kambarys, kuriame prekiavome, tapo panašus į vadovavimo punktą. Aštuoni monitoriai, du milžiniški televizoriai, du spalviniai spausdintuvai grafikams spausdinti, dėžės knygų, diskų, seminarų medžiagos ir taip toliau. Kuo daugiau informacijos vartojome, tuo prastesni buvo mūsų rezultatai. Kuo prastesni buvo rezultatai, tuo daugiau informacijos vartojome. Šis užburtas ratas, atsiradęs dėl klaidingų ketinimų, tapo tikra problema. Mano partneris ir toliau užsiėmė sudėtimi, o aš nusprendžiau susitelkti į atimtį. Pradėjau praktikuoti minimalizmą, atsikratydamas visko, kas anksčiau atrodė svarbu, nes supratau, kad akcijų kainų nuspėti neįmanoma, kad ir kiek informacijos vartočiau ir kad ir kiek įrankių įtraukčiau į savo grafikus.

Dabar mano procesas pagrįstas paprastu modeliu: ieškau akcijų, kurios pramuša kainos ‘dėžės’ ribą, kad arba (1) pratęstų ankstesnį trendą, arba (2) apsisuktų ir pradėtų naują. Tokiems sandoriams rasti naudoju aiškiai apibrėžtą metodą su signalais dviejuose laiko intervaluose – savaitiniame ir dieniniame. Kartu tvarkau stebimų akcijų sąrašą ir naudoju indikatorius, pranešančius apie galimą treidingo galimybę. Kitaip tariant, tapau ‘proceso specialistu’. Sukūriau konkretų procesą, kuris padeda man tvarkytis su ateities neapibrėžtumu. Nebejaučiu poreikio tyrinėti viską iš eilės ar sekti ką nors, išskyrus savo stebimų akcijų sąrašą.“

Davido metodika prasminga: jei akcijomis prekiaujama „dėžės“ ribose, jos yra konsolidacijoje, kurios metu ir kryptingumas, ir kintamumas maži. Jis nustato galimybes, kai pramušimas vyks tinkama linkme – tiek krypties, tiek kintamumo požiūriu. Tai reiškia ne tik tai, kad rinka judės jam palankia kryptimi, bet ir tai, kad joje bus tam tikras impulsas. Psichologiniu požiūriu tokia konkreti metodika padeda treideriui nuosekliai siekti eksperto lygio, lavinant savo treidingo stiliaus įgūdžius. Svarbiausia, kad specializacija leidžia Davidui sudaryti *savus* sandorius. Dėl to, kai reikia, jis geba veikti ryžtingai. Ekspertinis konkretaus treidingo tipo išmanymas taip pat padeda greitai nustatyti, kada sąranka nepavyko, ir apriboti nuostolius.

Daugelis sėkmingų gydytojų turi ne tik specialybę, bet ir siauresnę specializaciją. Savo „pranašumą“ jie įgyja nuodugniai išnagrinėję vieną konkrečią sritį. Šis metodas gali būti naudingas ir treidinge. Tobulai įvaldykite vieną modelį ir tik tada pereikite prie kito, palaipsniui kurdami diversifikuotą galimybių visumą.

Geriausia praktika Nr. 35: darbo proceso gerinimas

Daug mąstome apie tai, ką turime daryti, tačiau retai susimąstome, kaip geriau organizuoti ir sutvarkyti savo veiksmus. Net palyginti paprasti darbo proceso pakeitimai gali gerokai padidinti mūsų veiklos veiksmingumą. Neseniai teko pabendrauti su treideriu, kuris didžiąją rinkos analizės dalį atlieka prieš pat Niujorko treidingo sesijos atidarymą, po ilgos kelionės į darbą iš priemiesčio ir daugybės pokalbių su kolegomis atvykus. Kai jis pagaliau pradeda planuoti, ką šiandien darys, jaučia išsiblaškymo, nuovargio ir laiko stokos mišinį – emocijas, kurios nepadeda susitelkti į rinkos galimybes. Menkesnis susikaupimas dienos pradžioje lemia kvailas treidingo klaidas, o jos sukelia frustraciją. Paprastai tariant, jo darbo procesas neskatina sėkmės.

Treidingo darbo proceso organizavimas – vertinga geriausia praktika. TraderFeed skaitytojas Rahulas Rijwani aprašo savo organizavimo metodą, apimantį darbo užduočių atskyrimą, kuris didina asmeninį veiksmingumą. Štai ką jis rašo:

„Savo akcijas analizuoju, kai rinka uždaryta. Aktyvios treidingo sesijos metu susitelkiu tik į sandorių vykdymą. Tai leidžia išlaikyti ramybę ir proto aiškumą – bet kuriuo metu visada esu susitelkęs tik į vieną užduotį.

Trumpai tariant, rinkoms užsidarius atsiverčiu savo stebimų akcijų sąrašo grafikus, juos analizuoju ir, vadovaudamasis treidingo strategija, nustatau perspėjimus ties svarbiais kainos taškais. Tada apskaičiuoju pozicijų dydį ir užrašau jį žurnale. Kitą dieną, rinkai atsidarius ir kainai pasiekus tašką, kuriame nustatytas perspėjimas, gaunu signalą. Atsiverčiu grafiką, apskaičiuoju rizikos ir atlygio santykį ir, jei jis palankus, pateikiu pavedimą.“

Iš to galima padaryti tokią išvadą: Rahulas organizavo savo darbo procesą taip, kad idėjų generavimą atskirtų nuo rinkų stebėjimo ir sandorių vykdymo. Visus sandorių niuansus, įskaitant kainų lygius ir pozicijų dydžius, jis apgalvoja iš anksto. Jis vengia situacijų, kai sprendimus tektų priimti reaktyviai, ir vietoj to prekiauja planingai bei kontroliuojamai. Tai padeda išlaikyti proto aiškumą, treidingo sesijos metu nesitelkiant psichologinių technikų.

Laiko organizavimas padeda išlaikyti minčių tvarką. Jei tam tikru treidingo dienos metu man reikia išlaikyti kūrybiškumą ir atvirumą naujoms idėjoms, prieš tai neplanuosiu darbų, galinčių sukelti stresą ir nuovargį. Jei reikia atlikti sudėtingą ir kruopštų darbą, imsiuosi jo tada, kai mano susikaupimas bei valia bus stipriausi. Geras darbo procesas sukuria ypatingą dienos ritmą: energiją atimančios veiklos kaitaliojamos su jos suteikiančiomis. Tačiau svarbiausia tai, kad organizuodami darbo procesą mes kontroliuojame darbą, o ne darbas kontroliuoja mus. Tai svarbus psichologinis pranašumas.

Geriausia praktika Nr. 36: treidingo ritualų kūrimas

Ritualas – ypatingą prasmę turintis veiksmas, kurį atliekame tuo pačiu būdu ir tuo pačiu metu. Įvairios šeimos turi savo Padėkos dienos ritualus; ritualai yra daugumos bažnytinių pamaldų kertinis akmuo; savų ritualų turime ir tokiems ypatingiems įvykiams kaip gimtadieniai, vestuvės bei laidotuvės. Ritualai yra daugiau nei įpročiai. Ritualas reiškia, kad sąmoningai skiriame laiko tam, kas mums turi ypatingą prasmę. Pradėdami ritualą, perjungiame psichologinę pavarą, kad dalyvautume mums svarbiame įvykyje.

Treidingo ritualų kūrimas – įtraukianti geriausia praktika. Tai veiksmai, sutelkiantys mūsų dėmesį į tai, kas svarbu. TraderFeed skaitytojas ir aktyvus profesionalus treideris Ivanas Bayouhi 2014 metais išleido knygą „Paradigmos poslinkis“ („Paradigm Shift“), kurioje stengėsi ypač pabrėžti organizuotumo ir pasirengimo svarbą treidingo sėkmei. Ivanas aiškina: „Iš esmės mano knyga skirta darbo etikai, būtinai išlikti šiame versle. Be jos net patikimiausia sistema pasmerkta žlugti. Nuoširdžiai manau, kad tai galioja ne tik treidingui, bet ir beveik visoms gyvenimo sritims.“

Štai Ivano ritualų tvarkaraštis pagal Ramiojo vandenyno laiko juostą:

Nuo pirmadienio iki penktadienio:

5:30–5:50: teigiamų afirmacijų sąrašo skaitymas balsu (pozityvus mąstymas + modelis su teigiama matematine viltimi = sėkmė).

5:50–6:30: pusryčiai, kartu peržiūrint su rinka susijusias naujienas.

6:30: rinkos atidarymas. Kainos stebėjimas.

8:00: iki šio laiko paprastai nustoju stebėti rinkas ir uždarau dienos sandorius. Toliau – pavedimų pateikimas naujiems svyruojamojo treidingo sandoriams atidaryti ir seniems uždaryti.

8:00–8:30: treidingo tinklaraščių skaitymas.

8:30–9:00: treidingo tinklalaidžių klausymas.

9:00–12:00: šiuo metu paprastai išeinu iš namų pabėgioti. Paskui – valandos jogos treniruotė.

12:00–13:00: šiuo metu grįžtu prie ekranų stebėti paskutinės treidingo sesijos valandos. Jei reikia, atidarau naujas pozicijas ir uždarau senas.

13:00–14:00: treidingo žurnalo pildymas. Grafikų su sąrankomis, pagal kurias atidariau ir uždariau sandorius, išsaugojimas vėlesnei analizei.

14:00–15:30: tyrimai ir pasirengimas kitai treidingo dienai – šimtų grafikų peržiūra, galimų pozicijos atidarymo ir uždarymo vietų žymėjimas, pozicijų dydžių ir rizikos valdymo parametrų skaičiavimas, kad treidingo sesijos metu reikėtų priimti kuo mažiau sprendimų.

21:30–22:00: knygų arba paskaitų konspektų treidingo tema skaitymas. Paprastai perskaitau po vieną skyrių per dieną.

22:00–22:20: meditacija.

Šeštadienis:

21:30–22:00: knygų arba paskaitų konspektų treidingo tema skaitymas. Kaip įprastai, vienas skyrius.

22:00–22:20: meditacija.

Sekmadienis:

13:00–14:30: treidingo žurnalo ir išsaugotų grafikų analizė. Tikslas – sužinoti ką nors nauja ne tik apie rinkos, bet ir apie savo elgesį: ką padariau teisingai, kur suklydau, kur galėjau pasielgti geriau.

14:30–16:00: testavimas naudojant istorinius duomenis – statistinė grafinių modelių analizė pagal istorinius duomenis, savo teigiamos matematinės vilties modelio atnaujinimas, naujų modelių kūrimas.

21:30–22:00: knygų arba paskaitų konspektų treidingo tema skaitymas. Vienas skyrius.

22:00–22:20: meditacija.

Ivanas aiškina: „Bėgant metams mano geriausios praktikos keitėsi taip, kad atitiktų dabartinius poreikius. Naujieji treideriai turėtų siekti to paties. Testuokite, keiskite, ieškokite, kas jums tinka geriausiai. Įtraukdami į savo dienotvarkę veiksmą, dėkite visas pastangas visada jį atlikti laiku ir užbaigti per skirtą laiką. Kiekvieną kartą dalyvaudami rituale žodžiais arba be žodžių išreiškiame savo įsitikinimus. Išlaikykite dėmesį procesui, judėkite pirmyn po vieną mažą žingsnį, ir tuomet rezultatai pasirūpins savimi patys.“

Pagrindinė išvada

Jūsų ritualai apibrėžia jūsų sėkmės esmę.

Ivanas pateikia puikų pavyzdį, kaip geriausias praktikas paversti patikimais procesais. Ypač stebina tai, kiek daug laiko jis praleidžia *atokiau* nuo treidingo ekranų – manau, tai labai svarbu. Sandorius jis suplanuoja treidingo dienos išvakarėse, rimtai ruošdamasis vakarais ir savaitgaliais. Aktyvios treidingo sesijos valandomis jis tiesiog vykdo planą. Toks planavimas ir atsitraukimas nuo rinkų apsaugo nuo pernelyg dažno sandorių sudarymo ir padeda Ivanui susitelkti į savęs tobulinimą.

Ritualinis Ivano dienotvarkės aspektas atsispindi tuo, kaip jis suskirsto darbui skirtą laiką – darbui su treidingo žurnalu arba su savimi. Atkreipkite dėmesį, kaip skaitymu, afirmacijomis, meditacija ir joga jis palaiko kūno bei proto formą. Kiekvienas laiko tarpas turi savą šventą tikslą. Dėl to jie tampa ypatingi ir padeda Ivanui išlaikyti dėmesį ties tuo, kas svarbiausia jo asmeniniam ir profesiniam tobulėjimui.

Jūsų ritualai gali skirtis nuo Ivano ritualų, tačiau, kaip pažymi jis pats, svarbu būti nuosekliems – būtent nuoseklumas naudingą praktiką paverčia prasmingu ritualu. Labai įtariu, kad Ivano rinkos pranašumas kyla ir iš darbo, kurį jis atlieka kasdien bei kas savaitę, ir iš jo gebėjimo geriausias praktikas paversti emociškai reikšmingais ritualais.

Geriausia praktika Nr. 37: prisitaikymas prie rinkų remiantis scenarijais

Treidinge, kaip ir sporte, pergalė neretai pasiekiama dar iki oficialios žaidimo pradžios. Ruoškis pergalei – ir laimėsi; pralaimėsi pasirengimo etape – pralaimėsi varžybose. Kaip kartą sakė treneris Bobas Knightas, „noro laimėti turi visi, tačiau nedaugelis nori atlikti tam būtiną darbą“. Aukščiausio lygio profesionalai mėgsta ne tik pačią veiklą, bet ir pasirengimą jai, todėl nuolat pasiekia naujus veiklos lygius.

Kitą vertingą geriausią praktiką – pasirengimą remiantis scenarijais – pasiūlė TraderFeed skaitytojas Paulas Landry. Paulas numato platų galimų įvykių raidos scenarijų spektrą ir aiškiai nustato, kaip į juos reaguos, taip apsisaugodamas nuo rinkos galimų netikėtumų. Jei tikimės tam tikros situacijos ir jai ruošiamės, stipri emocinė reakcija į ją tampa mažiau tikėtina. Mintinis pasirengimas šiuo požiūriu yra vienas geriausių emocinės savikontrolės įrankių. Štai kaip Paulas aprašo savo dienotvarkę:

„Esu buvęs kariškis. Prieš operaciją būtina surengti pratybas, kad viską išsiaiškintum dar prieš tai, kai teks priimti sprendimus mūšio įkarštyje. Pastebėjau, kad pratybos naudingos ir prieš treidingo dienos pradžią. Repetuoju septynis galimus scenarijus, kurių kiekvieną sudaro keturios dalys.

Septyni galimos įvykių raidos scenarijai yra tokie: bulių judėjimas, pereinantis į ilgalaikį kylantį trendą; bulių judėjimas, pereinantis į trumpą kylantį trendą; meškų judėjimas, pereinantis į ilgalaikį krintantį trendą; meškų judėjimas, pereinantis į trumpą krintantį trendą; grįžimas prie vidurkio, kai rinka apsisuka; labiausiai tikėtinas judėjimas, su kuriuo galiu susidurti; pavojingiausias judėjimas, su kuriuo galiu susidurti.

Kiekvieno scenarijaus keturios dalys tokios: scenarijaus tikimybė; kaip šio scenarijaus metu atrodys grafikai ir indikatoriai; kokio rinkos judėjimo galima tikėtis trumpuoju laikotarpiu; kokia turėtų būti mano reakcija.

Repeticijos padeda dvejopai. Pirma, jos teigiamai veikia sprendimų priėmimo greitį ir kokybę, nes niekada neatsiduriu nepažįstamoje situacijoje. Antra, jų dėka mažiau abejoju sandorio metu ir po jo, nes visus sprendimus repetuoju iš anksto, esant minimaliam treidingo stresui.“

Atkreipkite dėmesį, kad Paulo pasirengimas yra proto atvirumo pratimas. Dienos pradžioje jis neprisiriša prie vieno konkretaus scenarijaus – repetuoja ir ruošiasi visoms tikėtinoms situacijoms, todėl išlaiko lankstumą vystantis rinkos įvykiams. Treidingo sesijos metu tam tikri scenarijai pamažu įgyvendinami, o kiti atmetami, tad Paulas gali susitelkti į labiausiai tikėtinas dienos baigtis.

Mano patirtis rodo, kad tokio pobūdžio pasirengime didelę reikšmę turi dėmesys detalėms. Svarbu ne tik įsivaizduoti galimas situacijas, bet ir repetuoti konkrečius žingsnius, kuriuos jose žengsite. Be to, pasirengimo veiksmingumas priklauso nuo naudojamų formatų skaičiaus. Galimą scenarijų ir norimą reakciją į jį galima vizualizuoti, išsakyti balsu arba užrašyti. Visa tai – skirtingi treidingo planų apdorojimo būdai. Kuo daugiau laiko skirsite šiam pratimui ir kuo daugiau planų apdorojimo variantų pasitelksite, tuo gilesnis bei veiksmingesnis bus pasirengimas.

Planavimas pagal principą „o kas, jeigu“ ypač svarbus ne tik karinėse operacijose, bet ir daugumoje varžymosi žaidimų bei sporto šakų – nuo šachmatų iki futbolo. Kaip pabrėžia Paulas, neverta pasikliauti tuo, kad mūšio įkarštyje sugebėsite atidžiai ir kruopščiai išanalizuoti situaciją. Išankstinis

prognozavimas ir veiksmų planavimas leidžia sėkmingai prekiauti reaguojant į bet kokius „suktus kamuolius“, kuriuos jums gali paduoti rinka.

Geriausia praktika Nr. 38: darbo ir treiderio karjeros derinimas

Norite tapti treideriu, tačiau pajamų reikia čia ir dabar? Tokiu atveju tikriausiai turėsite susirasti darbą arba papildomą uždarbį, kuriuo užsiimsite mokydamiesi treidingo. Derinti įprastą darbą ir karjerą, kurią norite susikurti, – sudėtinga, bet įveikiama užduotis.

Šią geriausią praktiką pasiūlė Samas Awadas, gana ironiškai aprašęs kelias strategijas, galinčias praversti treideriams, dirbantiems įprastą darbą nuo 9 iki 17 valandos:

„Mano nuomone, tikrieji neapdainuoti treidingo pasaulio herojai yra tokie žmonės kaip aš: žmonės, mylintys rinkas ir besižavintys labai intelektualia pinigų išgavimo iš jų dėlione; žmonės, pasiryžę rizikuoti sunkiai uždirbtu kapitalu varžydamiesi su Ivy lygos universitetų absolventais, buvusiais pirmojo diviziono sportininkais, matematikais ir kompiuterių specialistais, turinčiais daktaro laipsnius; žmonės, tokie pamišę, kad visa tai daro dirbdami įprastą darbą.

Taip, teisingai. Mes tie vyrukai, kurie dirba po aštuonias valandas per dieną – kasdien. Ir kuriuo paros metu būna tos aštuonios valandos? O taip, būtent rinkų darbo valandomis. Vis dėlto iš meilės šiam žaidimui ir dėl svajonės apie naują laisvą gyvenimą dedame visas pastangas... Bėgant metams tapau tikru šio reikalo ekspertu. Atidarinėjau pozicijas prieš likvidumo šuolius, žiovaudamas pirmadienio rytiniuose susirinkimuose; mėginau suprasti FED pareiškimus per šakinio krautuvo vairavimo mokymus; gaudžiau sėkmingus atšokimus nuo rytinio palaikymo lygio per telefonines konferencijas; ir atiduodavau rinkai uždirbtus pinigus, nesėkmingai ‘mesdamas kauliukus’ per Nonfarm Payrolls naujienas ‘laisvais penktadieniais’.

Visa tai darydamas sukūriau kelis metodus, leidusius pasiekti meistriškumą ‘treidingo darbe’ disciplinoje:

1. Susitarkite dėl ankstesnės darbo dienos pradžios. Gali atrodyti, kad tai gera proga susitvarkyti darbo užduotis, nes dieną dėl treidingo vis tiek negalėsite joms skirti dėmesio. Tačiau iš tikrųjų šį laiką naudosite tyrimams ir treidingo idėjoms generuoti.
2. Savanoriškai siūlykitės dirbti prie specialių projektų. Taip visada turėsite pasiteisinimą, kodėl neatliekate kasdienių pareigų. Be to, į savanorius žiūrima kaip į didvyrius. Ką daryti artėjant specialaus projekto pateikimo terminui? Kol kas nesukite dėl to galvos. Kai ateis ta diena, leiskite ateities sau išbarti dabarties save, uždirbantį pinigus. Tai verta pastangų.
3. Ir galiausiai mano šedevras: jei įmanoma, susiraskite darbo programą, panašią į jūsų treidingo platformą. Tai gali būti programa, braižanti produktyvumo ar pardavimų grafikus, arba, kaip mano atveju, drėgmės ir temperatūros stebėjimo programa. Tegul kolegos pripranta, kad jūsų monitoriuje visada matyti raudoni ir mėlyni stulpeliai. Bum! Gavote papildomo laiko prie ekrano!“

Nors Samo patarimai ilgainiui gali ne itin gerai paveikti jūsų darbą, jie tiksliai atspindi sunkumus, su kuriais susiduria daugelis treidingo besimokančių žmonių. Aš pats dienos treidingu pradėjau užsiimti dirbdamas medicinos mokykloje, kur ne tik dėsčiau, bet ir vadovavau konsultavimo programai.

Laimei, rytais studentai būdavo paskaitose, todėl galėdavau susitelkti į rinkas. Sukūriau treidingo metodą, pagrįstą sąrankomis, atsirandančiomis rinkos atidarymo metu. Iki šiol geriausiai jaučiu rinką būtent per atidarymą. Tai, kad diena po dienos visą dėmesį sutelkdavau į pirmuosius treidingo sesijos sandorius, leido iš tiesų artimai susipažinti su rinkos atidarymo dinamika ir suprasti jos svarbą visai treidingo dienai.

Turint įprastą darbą, ypač svarbi tampa treidingo simuliacija ir galimybė peržiūrėti grafikus po vieną barą. Pasibaigus darbo dienai peržiūrėdavau praėjusią treidingo sesiją ir praktikuodavausi prekiauti naudodamas realias rinkos kainas. Tai padėjo išmokti jausti rinkas nerizikuojant savo darbu, ir mane tai labai džiugino. Vakarais spausdindavau bei analizuodavau grafikus ir tyrinėdavau rinkos modelius. Per šį darbą gavau daug vertingų pamokų, kurių daugelį taikau iki šiol. Treidingo simuliacija peržiūrint grafikus po vieną barą – puikus naujų modelių įvaldymo būdas. Jis leidžia mokytis iš klaidų nerizikuojant savo darbu ir kapitalu.

Kūrybiškas požiūris derinant darbą, kurį dirbate dėl pajamų, ir darbą, kurį atliekate pažindami rinkas, yra geriausia praktika. Treidingą visiškai įmanoma derinti su esamu darbu bei karjera: arba pasirenkant ilgesnį laiko intervalą ir priimant treidingo sprendimus rinkai užsidarius, arba repetuojant trumpalaikį treidingą su funkcija, leidžiančia peržiūrėti grafiką po vieną barą.

Geriausia praktika Nr. 39: įpročių, padedančių išlaikyti savikontrolę treidingo dieną, ugdymas

Per treidingo sesiją taip lengva įsitraukti į treidingą ir pamiršti žmogų, kuris juo užsiima! Sumažėjus savivokai galime priimti sprendimus, kurių niekada nepriimtume būdami ramūs ir susikaupę. Lengva išlaikyti savikontrolę, kai nesusiduriame su stresinėmis situacijomis ir nepatiriame reakcijos „kovok arba bėk“. Tačiau emociškai, pažintiškai ir fiziologiškai susijaudinus, mūsų būsenos pokyčiai gali priversti gerokai nukrypti nuo plano. Štai kodėl savikontrolės strategijos, kurias galima taikyti prekiaujant, yra geriausia praktika.

Pagrindinė išvada

Meistriškumo galima siekti ir valdant save.

Keletą savikontrolės metodų siūlo TraderFeed skaitytojas Gusas Jury, trumpalaikis naftos ateities sandorių rinkos treideris. Štai kelios kasdienės geriausios praktikos, kurias jis taiko prekiaudamas:

„1. Mano diena prasideda 15–20 minučių meditacijos ir sąmoningumo praktika. Taikau kvėpavimo pratimus ir (arba) transcendentinę meditaciją, kad prieš pradėdamas prekiauti išvalyčiau protą, susitelkčiau ir įsisąmoninčiau emocijas. Rezultatui įvertinti naudoju programėlę Inner Balance kartu su širdies ritmo kintamumo jutikliu.

2. Peržiūriu savo kontrolinį sąrašą: prieš treidingą turiu gerai išsimiegoti, suvalgyti daug baltymų turinčius pusryčius ir pasitreniruoti. Taip pat įvertinu fizinę savijautą, išsiblaškymo lygį ir bendrą emocinę bei psichinę būseną.

3. Prieš treidingą analizuoju rinkos sąlygas ir įvairių laiko intervalų ritmus, mėgindamas įvertinti, ar rinka tinkama prekiauti, ar joje vyrauja trendas, ar šoninis judėjimas ir taip toliau. Tai padeda nuspręsti, kokius įrankius bei sąrankas naudosiu ir ar šiandien apskritai verta prekiauti.

4. Pirmąjį sandorį atidarau nedidele pozicija – 1–2 kontraktais, – kad 'išbandyčiau vandenį' ir patikrinčiau, ar esu darnoje su rinka, taip pat pajusčiau bendrą rinkos aplinką.

5. Kai sandoris tampa pelningas, jį papildau, didindamas poziciją atidėtaisiais stop pavedimais. Poziciją taip pat uždarau etapais: dalį pelno fiksuoju ties pirmuoju tikslu, dalį – ties antruoju, o dalį palieku rinkoje, perkeldamas stopą už ankstesnio baro maksimumo arba minimumo. Tai leidžia gauti didžiausią pelną iš likusios pozicijos dalies. Ši strategija padeda mažiau nerimauti dėl pelno ir ilgiau išlaikyti sėkmingus sandorius. Dėl tokio rizikos valdymo mano pelnas būna gerokai didesnis už nuostolius.

6. Jei prekiaudamas jaučiu nerimą ar diskomfortą, pradedu giliai įkvėpti ir iškvėpti, stengdamasis išlaikyti susikaupimą ir nenukrypti nuo plano.

7. Jei uždaręs sandorį jaučiu nerimą, apgailestavimą ar diskomfortą, padarau 5–15 minučių pertrauką kvėpavimo pratimams ir juos tęsiu, kol pajuntu, kad pavyko išvalyti protą bei susitelkti. Taip pat praktikuoju emocinės laisvės techniką, padedančią paleisti neigiamą energiją. Kartais per pertrauką išeinu į lauką.

8. Pasiekęs dienos nuostolio ribą, nustoju prekiauti. Taip pat elgiuosi praradęs 50–75 % šiandienos pelno."

Atkreipkite dėmesį, kaip Gusas fizinės ir emocinės kontrolės metodus, pavyzdžiui, kvėpavimo praktikas, derina su kapitalo valdymo metodais. Jis stengiasi ilgiau išlikti sėkminguose sandoriuose, greičiau uždaryti nesėkmingus ir riboti didžiausią nuostolį, kurį gali patirti per treidingo dieną. Visa tai savikontrolės metodai, padedantys išlaikyti dėmesį rinkoms, o ne savo pelnui ir nuostoliams. Daugelis treiderių, su kuriais dirbau, treidingo dieną reguliariai daro pertraukas, ypač apie pietus, kad atkurtų emocinę pusiausvyrą ir susikaupimą. Nenoras padaryti pertrauką dažnai rodo emocinį prisirišimą prie treidingo, kuris lengvai gali peraugti į pernelyg dažną sandorių sudarymą. Pastebėję norą kuo nors prekiauti, ypač kai rinkoje nėra akivaizdžios ir pagrįstos galimybės, žinokite: tai puikus metas žengti žingsnį atgal ir susigrąžinti savikontrolę.

Gusas supranta, kad kapitalo valdymas yra pagrindinė treiderio savivaldos dalis. Kaip jau sakiau, nenoriu per dieną prarasti tiek pinigų, kad nebeliktų galimybės pelningai savaitei; nenoriu per savaitę prarasti tiek, kad negalėčiau pelningai užbaigti mėnesio; ir nenoriu, kad nuostolingas mėnuo nulemtų nuostolingus metus. Atsigauti po galimo nuostolingo laikotarpio pasilikite pakankamai „sauso parako" – tai skatina optimizmą ir pozityvumą. Niekas taip gerai neveikia treiderio psichologijos kaip rizikos kontrolė ir galimybių su palankiu rizikos bei atlygio santykiu išnaudojimas.

Geriausia praktika Nr. 40: neigiamų elgesio ciklų nutraukimas

Pirmasis žingsnis keičiant bet kokį destruktyvų elgesio modelį – jį įsisąmoninti ir nutraukti. Nutraukdami modelį, neišvengiamai nuo jo nukrypstame. Perimame modelio kontrolę ir neleidžiame jam kontroliuoti mūsų. Pastebėjus probleminį modelį treidinge – neigiamą mąstymą ar impulsyvų treidingą, – nepaprastai veiksminga liautis darius tai, ką darote, aiškiai įvardyti neigiamą modelį, sąmoningai pripažinti ir pajusti galimas jo pasekmes, o tada neleisti jam jūsų valdyti.

Būtent to mokosi nuo alkoholizmo besigydantys žmonės: jie atpažįsta neigiamas mintis ir emocinius dirgiklius, skatinančius išgerti; nutraukia šį norą primindami sau piktnaudžiavimo alkoholiu pasekmes; ir nukreipia dėmesį konstruktyvesne vaga.

Vieną šios idėjos pritaikymo geriausiai praktikai variantą pasiūlė TraderFeed skaitytojas Eldadas Nachmani – dienos treideris, pasidalijęs penkių minučių taisykle:

„Išanalizavęs savo treidingą pastebėjau, kad dažnai pakartotinai atidarau poziciją nepraėjus nė penkioms minutėms po sandorio uždarymo, dažniausiai po nuostolio. Tai privertė suvokti, kad man nepavyksta visiškai priimti nuostolio ir kad mėginu kaip nors už jį atkeršyti rinkai. Tai supratęs savo treidinge įvedžiau penkių minučių taisyklę. Uždaręs sandorį penkioms minutėms uždarau treidingo terminalą ir užduodu sau šiuos klausimus: ką šiame sandoryje padariau gerai? Ar galiu iš jo išmokti svarbią pamoką, kuri padės vėlesniuose sandoriuose? Ar dabar jaučiu emocijų, kurios gali paveikti tolesnį treidingą? Ar padariau ką nors, kas pažeidžia mano treidingo taisykles?

Atsakęs į šiuos klausimus, padarau vienos ar dviejų minučių pertrauką, kad prie treidingo grįžčiau šviežia galva. Įvedus šią taisyklę, blogų sandorių skaičius sumažėjo daugiau nei 70 %.“

Atkreipkite dėmesį, kad Eldado taisyklė yra treidingo dienotvarkės dalis ir padeda išlaikyti sąmoningumą visą treidingo dieną. Po kiekvieno sandorio uždarymo padarydamas pertrauką, jis atsiriboja nuo rinkų ir savo reakcijų į jas bei užduoda treidingo procesui ypač svarbius klausimus. Penkių minučių pertrauka leidžia nutraukti bet kokį neigiamą modelį, galintį įsiskverbti į jo treidingą, todėl joks blogas sandoris nevirsta nuostolių serija. Nustatęs pertraukos po kiekvieno sandorio taisyklę, jis sąmoningumą ir neigiamo ciklo nutraukimą pavertė naudingu įpročiu. Tai teigiamai veikia ir jo savikontrolę, ir rinkų matymą. Labai dažnai geriausias pasirengimas kitam sandoriui yra tas laikas, kai neprekiaujame.

Geriausia praktika Nr. 41: struktūruotas veiksmingumo vertinimas

Treideriai dažnai taip įsitraukia į treidingą ir pasirengimą jam, kad pamiršta būtinybę vėliau viską išanalizuoti bei pasisemti vertingų pamokų. Tačiau sėkmingi valdytojai, su kuriais teko dirbti, taiko struktūruotus procesus ir išankstinei rinkų analizei, ir rinkų stebėjimui treidingo sesijos metu, ir savo treidingo analizei po kiekvienos treidingo dienos bei savaitės. Išankstinė rinkų analizė – pasirengimas, didinantis mūsų treidingo tikslumą; sudarytų sandorių analizė rinkoms užsidarius – galimybė pažvelgti į savo sprendimus iš šalies, iš koučerio pozicijos, ir įprastą veiklą paversti tikra kryptinga praktika.

Naudinga geriausia praktika – struktūruotas veiksmingumo vertinimas, kurio metu analizuojate save ir savo treidingą. Tokio vertinimo pavyzdį pateikia Worch Capital vadovas Ryanas Worchas. Jis aiškina:

„Noriu būti tikras, kad dirbdamas visada atsižvelgiu į bendrą vaizdą. Kad neįklimpčiau į kasdienę rutiną, kas mėnesį apibendrinu pastebėjimus ir nusistatau tikslus.

Kiekvieno mėnesio pabaigoje analizuoju visus sudarytus sandorius. Tai tikras darbas. Įvertinu kiekvieną sandorį ir išsiaiškinu, kas konkrečiai veikė ir kodėl. Tai darau norėdamas suprasti, už kokius veiksmus ši treidingo aplinka atlygina. Remdamasis tuo nusistatau kito mėnesio tikslus. Kartais geriau veikia pramušimai, kartais grįžimas prie vidurkio, kartais korekcijos. Vienintelis būdas tai suprasti – mėnesio pabaigoje išanalizuoti visus sudarytus sandorius. Šis cikliškas procesas ir jo suteikiamas grįžtamasis ryšys ypač svarbūs norint išlikti įsitraukusiam į nuolat besikeičiančias rinkas ir prie jų prisitaikyti.

Per šį procesą užduodu sau tokius klausimus. Kokiais bruožais pasižymėjo mano pelningi sandoriai? O nuostolingi?.. Ar juose matyti koks nors dėsningumas? Visus pastebėjimus užrašau. Tai grįžtamojo ryšio ciklas, leidžiantis nuolat tobulinti treidingą ir analizę.

Štai keli mano stebimų kiekybinių rodiklių pavyzdžiai: laimėtų sandorių dalis; vidutinio pelno ir vidutinio nuostolio santykis; rizika procentais nuo kapitalo; pelnas ir nuostolis procentais; atskirų sandorių pelnas ir nuostolis ir taip toliau.

Kokybinių rodiklių pavyzdžiai: kas paskatino pozicijos kainos judėjimą – netikėtumas, reitingo padidinimas ar sumažinimas? Kokia buvo aplinkinė rinkos terpė? Ar sandorį veikė kokios nors išorinės jėgos – geopolitiniai įvykiai, pinigų politikos pokyčiai ir taip toliau?“

Pagrindinė išvada

Nuolatinis tobulėjimas reikalauja struktūruoto mokymosi.

Atkreipkite dėmesį, kad Ryanas analizuoja ir rinkos aplinką, ir konkrečius sandorius. Aiškindamasis, kurie sandoriai dabar veikia, o kurie neveikia, jis gauna vertingą rinkos įžvalgą, kurią pritaiko priimdamas sprendimus ateityje. Šią įžvalgą taip pat galima naudoti rizikai didinti palankioje aplinkoje ir mažinti nevienareikšmėje. Struktūruotas veiksmingumo vertinimas yra ir mokymosi, ir treidingo tobulinimo įrankis.

Geriausia praktika Nr. 42: rinkos galimybių atranka

Pernelyg dažnas sandorių sudarymas – nukrypimas nuo idealaus treidingo. Geras treidingas yra atrankus: taip prekiaujantis treideris rizikuoja tik sandoriuose, kurių matematinė viltis teigiama. Mažesnis atrankumas ne tik lemia nuostolingus sandorius ir laikotarpius, bet ir blogina sprendimų kokybę – mūsų sėkmės pagrindą. Nuostolingi sandoriai neišvengiami; niekas negali tiksliai nuspėti ateities. Tačiau prastą treidingą galima kontroliuoti. Jei sandorius atidarome vadovaudamiesi neekonominėmis priežastimis, sekame veiksniais, kurie kenkia mūsų veiklai.

Treidingo galimybių atranka – geras būdas išvengti vidutiniškų sandorių ir prisiimti tik tinkamos rūšies riziką. Atrankos sistema – geriausia praktika, kurią pasiūlė TraderFeed skaitytojas Steve'as Ryanas (@iamtrading), aprašęs perspektyvių akcijų atrankos treidingui procesą. Steve'as aiškina:

„Mano strategija – ieškoti akcijų, kurios smarkiai pajudės net tada, jei dieną rinka judės horizontaliai. Todėl daugiausia prekiauju dviejų tipų akcijomis: tomis, apie kurias pasirodė naujienų, ir impulsinėmis.

Be to, man svarbus likvidumas. Pirmiausia esu dienos ir svyruojamojo treidingo treideris, todėl negaliu leisti rinkos formuotojams nugraužti mano pelno. Praslydimai ir didžiuliai spredai – du trumpalaikio treidingo 'tylūs žudikai'.

Dėl šių priežasčių naudodamas nemokamą Finviz.com versiją ir sukūriau skenerį, filtruojantį akcijas treidingui. Akcijos turi atitikti šias sąlygas:

- Būti likvidžios – vidutinė dienos apimtis turi siekti bent 1 milijoną.
- Būti pakankamai kintamos – ATR turi būti 1,5 arba didesnis.
- Jų kaina turi viršyti 20 USD.
- Jų kaina turi būti aukščiau SMA (50), jei prekiauju pagal kylantį impulsą, *arba* žemiau SMA (50), jei prekiauju pagal krintantį impulsą.
- Jų 20 periodų paprastasis slankusis vidurkis turi būti aukščiau SMA (50), jei prekiauju pagal kylantį impulsą, arba žemiau SMA (50), jei prekiauju pagal krintantį impulsą.

Šio skenerio dėka kas vakarą gaunu 150–210 akcijų sąrašą. Tada analizuoju dieninius, valandinius, 15 minučių ir 5 minučių grafikus, kad atrinkčiau geriausias akcijas kitos dienos treidingui.

Jei norite didesnio sąrašo, galite sumažinti apimties, minimalios kainos arba ATR reikalavimus."

Šiuo atveju geriausia praktika – taikyti patikimą procesą, leidžiantį atskirti geras galimybes nuo vidutiniškų. Potencialių sandorių filtravimas naudojant atrankos įrankį ir tolesnė gauto sąrašo peržiūra – naudingas žingsnis, mažinantis pernelyg dažno sandorių sudarymo tikimybę ir padedantis susitelkti į geriausius sandorius. Atkreipkite dėmesį, kad Steve'o atranka padeda rasti akcijų, kurių ir trendas, ir kintamumas bei likvidumas yra jo pusėje. Tai padidina tikimybę per dienos sesiją pagauti ne tik palankų, bet ir didelį judėjimą. Atrankos įgūdžius, leidžiančius platų treidingui prieinamų akcijų ar rinkų spektrą susiaurinti iki nedidelio geras galimybes siūlančių variantų skaičiaus, tikrai galima lavinti kartojant.

Geriausia praktika Nr. 43: savo treidingo verslo organizavimas

Jei treidingą vykdote kaip verslą, turite atlikti ir darbuotojo, ir vadovo funkcijas. Jūs – tyrėjas, kuriantis treidingo idėjas; jūs – valdytojas, kontroliuojantis savo pozicijas ir riziką; be to, vadovaujate ir sau pačiam. Daugeliui treiderių nepavyksta pasiekti sėkmės, nes jie prastai valdo savo verslą. Jie šokinėja nuo vieno vaidmens bei funkcijos prie kito, neskirdami laiko produktyviai dienotvarkei ir geriausioms praktikoms kurti bei įtvirtinti. Nedidelę savo parduotuvę valdantis žmogus turi atskirus procesus prekėms pasirinkti ir užsakyti, joms išdėlioti lentynose bei vitrinose, pirkėjams aptarnauti ir finansams valdyti. Parduotuvės sėkmė grindžiama veiksmingu ir ekonomišku kiekvienos šios funkcijos vykdymu. Treideriai taip pat valdo savo parduotuves, ir šio verslo organizavimas yra svarbus jų sėkmės bei nesėkmės veiksnys.

Savo požiūrį į geriausią treidingo verslo organizavimo praktiką siūlo Brianas Lee, profesionalus ateities sandorių treideris iš Malaizijos. Jis aprašo, kaip darbą padalija į tris dalis:

„Prekiauju keliose JAV ir Azijos ateities sandorių rinkose: naftos, aukso, obligacijų, Dow mini ateities sandorių, sojų, kviečių, kukurūzų, palmių aliejaus, sojų aliejaus ir taip toliau. Taikau svyruojamąjį treidingą ir ilgalaikį trendinį treidingą. Mano metodas sisteminis – visi treidingo sprendimai remiasi mano sistemų generuojamais signalais. Riziką taip pat valdau algoritmais.

Savo treidingą skirstau į tris dalis:

1. *Tyrimai ir kūrimas*. Ši kategorija apima treidingo metodikų nagrinėjimą bei naujų treidingo strategijų tyrimą, kūrimą ir testavimą naudojant istorinius duomenis. Čia taip pat priskiriamas treidingo portfelio rizikos valdymas.

2. *Sandorių vykdymas*. Keliuosi penktą ryto Malaizijos laiku, kad paleisčiau savo treidingo sistemas. Kadangi jos naudoja dienos uždarymo kainas, treidingo signalus pakanka generuoti kartą per parą, prieš atsidarant rinkai. Mano darbas – gautus signalus paversti pavedimais treidingo platformoje. Kai pavedimas suaktyvinamas, gaunu pranešimą ir į treidingo žurnalą įrašau laiką, kainą, lotų skaičių bei kitą sandorio informaciją.

3. *Auditas*. Auditoriaus darbas – patvirtinti ir patikrinti sudarytus sandorius. Paprastai tai darau pasibaigus treidingo dienai. Prekiauju GLOBEX platformoje, kur daugelis ateities sandorių rinkų veikia beveik 24 valandas per parą. Keliuosi penktą ryto ir patikrinu visus vakarykštės dienos sandorius. Tada treidingo žurnalo įrašus palyginu su iš brokerio gauta ataskaita.

Turiu tris vaidmenis: tyrėjo, vykdytojo ir auditoriaus. Šias funkcijas turiu atlikti pats, tačiau vienu metu atlieku tik vieną vaidmenį. Negaliu kartu būti ir tyrėjas, ir vykdytojas. Tai sukelia konfliktų ir neigiamai veikia treidingą.“

Pagrindinė Briano pabrėžiama mintis – aiškiai apibrėžti esmines funkcijas ir skirti joms konkretų laiką bei procesus. Nors Brianas yra sisteminis treideris, jo geriausia praktika tinka ir diskreciniam treidingui. Reikėtų atskirti laiką, kurį skiriate tyrimams bei rinkų stebėjimui; laiką, kurį skiriate treidingui ir pozicijų valdymui; ir laiką, kurį skiriate sau bei savo veiksmingumui didinti. Sėkmingi treideriai ne tik laikosi proceso – daugelį treidingo aspektų jie vertina vadovaudamiesi principu „skaldyk ir valdyk“, kurdami atskirus procesus kiekvienai verslo daliai.

Kas leidžia jums sėkmingai generuoti idėjas? Sėkmingai valdyti riziką? Sėkmingai valdyti save? Jei kiekvienam iš šių vaidmenų neskiriate konkretaus laiko, mažai tikėtina, kad galėsite juos kokybiškai atlikti ir tobulėti. Geras treidingas galiausiai reiškia gerą treidingo verslo valdymą, kuriam būtinas dėmesys kiekvienai jo daliai.

Geriausia praktika Nr. 44: judėjimo pasitelkimas pažintinei ir emocinei kontrolei

Tyrimai rodo, kad fiziniai pratimai ne tik teigiamai veikia fizinę ir emocinę sveikatą, bet ir skatina susikaupimą bei bendrą gerovę. Nepaisant to, dauguma treiderių dirba vien sėdėdami – kartais ištisas valandas stebi rinkas nepakildami nuo stalo. Judėjimo stoka riboja mus ne tik fiziškai, bet ir protiškai, todėl sunkiau įveikti frustracijos ar nusiminimo laikotarpius.

Judėjimo naudojimas kūno ir proto būsenai keisti – nepakankamai įvertinta geriausia praktika. Ypač veiksmingą būdą judėjimą paversti treidingo dalimi siūlo TraderFeed skaitytojas Scottas Garlas. Kaip jis aiškina, fizinio aktyvumo derinimas su darbu suteikia daug asmeninių ir treidingo privalumų:

„Mano geriausia praktika absurdiškai paprasta. Vis dėlto kažkodėl jūsų tinklaraščio ir kitų išteklių komentaruose nesu matęs minint, kiek stovimoji ir (arba) vaikščiojamoji darbo vieta naudingesnė už įprastą sėdimąją, nors žinau, kad kai kurie treideriai skundžiasi sveikatos problemomis, kylančiomis dėl to, kad ištisomis dienomis tenka sėdėti prie ekranų.

Prieš aštuonis mėnesius savo įprastą sėdimąją darbo vietą papildžiau vaikščiojamąja, įrengta ant bėgimo takelio. Negaliu sakyti, kad mano treidingo rezultatai staigiai šovė aukštyn, tačiau pastebimas pagerėjimas yra. Treidingui ant bėgimo takelio skirdavau po 2–3 valandas per dieną. Tai, kad ne tik spoksodavau į ekranus, bet ir eidavau 3,8 kilometro per valandą greičiu – visai kaip dabar, – padėjo išspręsti dvi problemas: treidingą iš nuobodulio ir treidingą iš pykčio. Pasirodė, kad fiziškai judant ir giliai bei tolygiai kvėpuojant pasiduoti neigiamoms emocijoms po poros suveikusių stopų tiesiog sunku, o pajusti nuobodulį ir imti ieškoti kokios nors aktyvios rinkos – apskritai neįmanoma.

Be to, tai teigiamai paveikė mano kūrybiškumą, taip pat nustojau pamiršti įjungti savo srautą Focusatwill.com, nors anksčiau, kai dirbau tik sėdėdamas, tai kažkodėl nuolat iškrisdavo iš galvos. Tai dar labiau pagerina nuotaiką, susikaupimą ir kūrybiškumą. Bėgimo takelis net padėjo įveikti atidėliojimą – pastebėjau, kad pradėjau atlikti daugiau užduočių iš darbų sąrašo, kurias paprastai atidėdavau. Numečiau svorio, sustiprinau pilvo preso raumenis ir net šiek tiek padidinau raumenų masę, nes skaitydamas ir analizuodamas rinkos modelius pradėjau daryti pratimus su hanteliais.“

Pagrindinė išvada

Darbas su kūnu padeda kontroliuoti protą ir emocijas.

Darbo ir fizinių pratimų derinimas padeda Scottui išlikti energingam prekiaujant. Hanteliai ir Focus At Will muzika padeda palaikyti protinį bei fizinį aktyvumą, todėl sumažėja tikimybė nuobodžiauti treidingo dieną. Jis padarė svarbią įžvalgą: energingumas padeda atsispirti neigiamoms emocijoms. Fizinio kūno kontrolė padeda pasiekti pažintinę ir emocinę kontrolę. Treidingo dieną suplanuoti fiziniai pratimai gali būti puikus būdas atkurti energiją ir atnaujinti mąstymą. Įtraukus pratimus

tiesiogiai į treidingo procesą, ši idėja pakeliama į naują lygį ir leidžia išlaikyti geriausią formą viso sprendimų priėmimo bei rizikos valdymo proceso metu.

Geriausia praktika Nr. 45: treidingo patikros

Apie periodines patikras to, kas yra virš mūsų kaklo, galima pasakyti daug gera. Įkalbėti save atidaryti sandorį nukrypstant nuo rinkos pranašumo labai lengva. Kaip patikrinti, ar tikrai laikomės geriausių savo praktikų? Čia gali padėti kontroliniai sąrašai ir patikros.

Struktūruotas patikrų procesas – geriausia praktika, kurią siūlo Mike'as Bellafiore (@MikeBellafiore) ir Steve'as Spenceris (@SSpencer) iš SMB Capital. Du kartus per savaitę savo įmonėje jie rengia patikras, kad įsitikintų, jog jaunesnieji treideriai kruopščiai atsirenka treidingo idėjas. Mike'as ir Steve'as procesą aprašo taip:

„Kiekvieną antradienį ir ketvirtadienį 13:30 EST susirenkame mūsų įmonės mokymo klasėje Manhatano centre surengti... sandorių modelių rinkinių patikrą. Sandorių modelių rinkinių patikrą? Kas nutiko, kažkas sunegalavo? Ne, ne, salėje nerasite nei gydytojų, nei slaugytojų; tik treiderius – tobulėjančius ir patyrusius. Ši geriausia praktika padeda mūsų treideriams nustatyti ir kuo labiau išnaudoti savo treidingo pranašumą.

Štai kaip tai veikia. Jaunesnysis treideris vieną savo sandorį aprašo pagal SMB sandorių modelių rinkinio šabloną, o paskui pristato jį kitiems treideriams mūsų mokymo klasėje. Aš vadovauju šiai mokymo sesijai, užduodamas griežtus klausimus apie tai, kuo treideris vadovavosi rinkdamasis akcijas, koks buvo sandorio katalizatorius ir ar jis apskritai buvo, kaip buvo pasirengta ir ar apskritai buvo pasirengta, taip pat koks buvo mąstymas bei sandorio vykdymas. Atlieku mėgstamiausių mūsų pradedančiųjų treiderių sandorių, tai yra jų pranašumo, patikrą.

Pristatymui jaunesnysis treideris savo mėgstamiausią sandorį turi suskaidyti į penkis kintamuosius pagal SMB sandorių modelių rinkinio šabloną:

A. Bendras vaizdas.

B. Einamosios dienos fundamentiniai duomenys.

C. Techninė analizė.

D. Sandorių juostos skaitymas.

E. Intuicija.

Kiekvieną vakarą prieš išeidami iš darbo pradedantieji treideriai archyvuoja vieną tos dienos sąranką – tą, kuri jiems pasirodė logiškiausia. Prieš sandorių modelių rinkinių patikrą jie iš archyvo pasirenka vieną sandorį konstruktyviai kolegų kritikai. Jie žino, kad rinktis reikia apgalvotai – treideris turi būti pasirengęs apginti savo sandorį.

Štai kelios frazės, kurias per šias sesijas galite išgirsti mūsų mokymo klasėje:

• Taip, daugiau tokių sandorių neatidaryk. Prekiaudamas pagal tokius modelius pinigų neuždirbsi.

• Kur šiame sandoryje galėjai atidaryti didelę poziciją?

• Kas įleido į įmonę Boston Red Sox gerbėją?

• Tokiuose sandoriuose reikia didesnių pozicijų. Dabar palieki ant stalo per daug pinigų.

• Jei sandoriui tinkamai nepasirengi, kodėl manai, kad rinka leis tau sulaukti sėkmės?

• Būtent tokio tipo sandoriais galima pagrįsti karjerą.

Kokia tokių patikrų nauda? Jos padeda treideriams:

1. Tiksliau apibrėžti mėgstamiausias sąrankas.

2. Atpažinti ir pašalinti iš treidingo sąrankas, kurios nevertos joms skiriamo intelektinio, finansinio bei emocinio kapitalo.

3. Naudojant sandorių modelių rinkinį, vidujai įsisavinti savo treidingo pranašumą.

4. Iš kolegų pasisemti sandorių su geru rizikos ir atlygio santykiu idėjų.

5. Gauti treidingo partnerio vertinimą, išsamiai aptariant konkrečią treidingo sąranką.

6. Dalyvauti diskusijoje, kurioje nustatomas mūsų sandorių kokybės standartas.

7. Įvaldyti profesionalų požiūrį į sąrankas.

8. Suartėti su kolegomis, smagiai su jais praleisti laiką ir pasidalyti naudinga patirtimi.“

Pagrindinė išvada

Reguliarios treidingo patikros su komandos draugais padeda nenukrypti nuo naudingų praktikų.

Tai puikus požiūrio į treidingą kaip į komandinį sportą pavyzdys. Steve’as ir Mike’as patikras įtraukė į savo mokymo programą, tačiau šio proceso gali laikytis bet kuris treideris, turintis bent vieną treidingo draugą. Patikros suteikia treideriams galimybę apmąstyti savo mąstymą, patobulinti pranašumą ir su kolegomis pasidalyti naudinga patirtimi. Kas savaitę atliekamų patikrų poveikis stipriai kaupiasi, nes treideriai padeda vieni kitiems sąžiningai suvokti savo stiprybes ir silpnybes. Gydytojas apžiūri pacientą norėdamas įsitikinti, kad šis sveikas. Treidingo patikros gali tapti veiksmingu įrankiu jūsų treidingo sveikatai patikrinti.

Geriausia praktika Nr. 46: dienotvarkės organizavimas

Treidinge nėra daug paprastų ir patikimų sėkmės formulių, tačiau viena yra arti to: nustatyti geriausias praktikas – tai, ką darote, kai jūsų treidingas sekasi gerai, – ir paversti jas naudingais įpročiais. Tai pasiekiama laikantis tam tikros dienotvarkės. Nusistatydami dienotvarkę ir paversdami ją rutina, savo stiprybių naudojimą automatizuojame.

Kiekvieno treiderio dienotvarkė skirsis, tačiau visos veiksmingos dienotvarkės sutelkia ir susistemina treiderio geriausio sprendimų priėmimo proceso esmę. Gerą pavyzdį pateikia valdytojas @MPortfolios – savo procesą jis aprašo kaip blokų derinį, sudarytą iš atskirų dienotvarkės elementų. Pastebėjau, kad mano praktikos prioritetus atitinkantis dienotvarkės elementų organizavimas – tiek atskirai, tiek blokais – teigiamai veikia produktyvumą.

„Valdydamas investicijas laikausi tam tikros vakaro dienotvarkės: dienos pabaigoje peržiūriu pozicijas ir jų stopų lygius, kad nustatyčiau, ar rinkos jų nepasiekė, ar neperžengiau didžiausių kapitalo paskirstymo ribų ir taip toliau. Patikrinu, ar nereikia pakeisti pozicijų, o jei reikia, nusprendžiu, kaip tai atrodys. Šis dienotvarkės elementas nulemia kito ryto veiksmus.

Dieną pradedu taip – tai antroji mano dienotvarkės dalis, jei rinkos atidarymo metu reikia atlikti operacijų: (1) patikrinu pranešimus ir peržiūriu praėjusią treidingo dieną įvykusias operacijas – dividendus, lėšų įnešimus bei išėmimus, – kad nustatyčiau, kokius administracinius klausimus šiandien turiu išspręsti; ir (2) analizuoju įvairių turto klasių, regionų bei rinkos sektorių spredų grafikus, ieškodamas investicinės aplinkos pokyčių požymių. Mano metodas daugiausia remiasi santykinio stiprumo analize. Be akivaizdaus privalumo – geresnio organizuotumo, – pastebėjau dar vieną naudingą šalutinį poveikį: toks metodas padeda sprendimus priimti ramiau ir sistemingiau.“

Man patinka idėja dienotvarkės elementus jungti į blokus: dienos užduotys sugrupuojamos pagal jų sąsajas, o vėliau išdėstomos treidingo verslui palankia seka. Mano paties treidingo dienotvarkę taip pat sudaro atskiri blokai. Pirmasis skirtas rytinei treniruotei; antrasis – rinkų, indikatorių ir kiekybinių tyrimų analizei; trečiasis apima sandorio planavimą; ir taip toliau. Kiekvienas blokas yra konkrečių veiksmų, kurių naudą patvirtino praktika, seka. Žinoma, kiekvienas treideris turės savo pasirengimą ir savus blokus – galbūt kas nors norės į dienotvarkę įtraukti konsultacijas su kitais treideriais, rinkos tyrimų nagrinėjimą ar grafikų analizę.

Kaip pažymi @MPortfolios, toks organizavimo metodas teigiamai veikia ne tik darbo procesą, bet ir treiderio psichologiją. Apgalvotos dienotvarkės laikymasis didina veiksmingumą – galime daugiau dėmesio skirti savitiems iššūkiams, kurių taip dažnai pateikia rinkos. Modulinis treidingo dienos organizavimas, kai dienotvarkė dalijama į blokus, o blokai – į geriausias praktikas, yra nepaprastai galingas įrankis treidingo proceso kontrolei palaikyti.

Geriausia praktika Nr. 47: treidingo sistemos pagrindo kūrimas

Daugelis treiderių prastą treidingą pateisina „intuicija“. Taip, intuicija ir implicitinis mokymasis iš tiesų yra modelių atpažinimo kertiniai akmenys. Tačiau tai nereiškia, kad noras atidaryti sandorį savaime padaro jį gerą! Intuicija – sukauptos patirties rezultatas. Be ilgalaikio gilinimosi į temą ir daugybės tyrimų modelių atpažinimo įgūdžių išlavinti neįmanoma. Patyręs treideris geba atskirti intuityvų žinojimą nuo emocinių impulsų: pirmasis atspindi supratimą, antrieji – poreikį.

Veiksmingas būdas sumažinti nukrypimus nuo gero treidingo – į darbą įtraukti sistemą, paremtą pagrindiniais geriausių savo sandorių elementais. Šią geriausią praktiką pasiūlė Awaisas Bukhari (@eminiplayer), mokymo programos Open Trader ir treidingo svetainės eminiplayer.net vienas iš steigėjų bei generalinis direktorius. Awaiso programą jau baigė daugiau nei 1 000 treiderių, todėl jis sukaupė nemažai vertingų įžvalgų apie treidingo įgūdžių ugdymą. Jis aprašo sistemą, kurią naudoja sandoriams vykdyti ir geroms treidingo idėjoms atrinkti:

„Dirbdamas su daugybe treiderių pastebėjau vieną dažną problemą: nors jie gana gerai supranta rinką ir jos veikimo mechanizmus, daugelis vis dar sunkiai vykdo sandorius – jiems nepavyksta realiuoju laiku objektyviai nustatyti treidingo sąrankų kokybės. Net turėdami gerą treidingo planą, treideriai ne visada sugeba tinkamai pagal jį atidaryti sandorius.

Kad padėčiau mokiniams vykdyti sandorius, mokau juos taikyti specialią sistemą ir dėstau ‘geros treidingo idėjos anatomiją’. Esmė – paimti treidingo metodiką ar strategiją, suskaidyti ją į atskiras dalis ir nustatyti, kaip turėtų atrodyti gera sąranka. Tada šias dalis pradedame stebėti naudodami treidingo žurnalą arba lentelę su paprastais ‘Taip / Ne’ tipo kintamaisiais. Svarbu, kad kiekvieną elementą būtų galima objektyviai apibrėžti ir stebėti. Tai reiškia, kad negalime naudoti intuicija grindžiamų kriterijų.

Savo diskrecinio treidingo metodikoje stebime keturias pagrindines dalis, iš kurių susideda geros treidingo idėjos:

1. *Tinkama sandorio vieta*. Ji svarbi daugumai treidingo sąrankų. Daugelyje situacijų pati galimybė gerai atidaryti poziciją gali būti priežastis sudaryti sandorį. Norėdami objektyviai nustatyti šį parametrą, tiesiog paklauskite savęs, ar jūsų pozicijos atidarymo vieta yra anksčiau nustatytoje palaikymo arba pasipriešinimo zonoje.

2. *Dienos kontrolė / persvara* (trumpalaikė krypties persvara). Galime nustatyti, kuri rinkos pusė tikriausiai kontroliuoja dabartinę situaciją dienos viduje, pažvelgę į kainos padėtį pirmosios treidingo sesijos valandos minimumo bei maksimumo, vidurio taško, VWAP, VPOC (volume point of control [*kontrolės taškas – kainos lygis, kuriame apimtys buvo didžiausios*]), naktinės sesijos maksimumo bei minimumo ir ankstesnės dienos maksimumo bei minimumo atžvilgiu. Sandoriai dieną kontroliuojančios pusės kryptimi turi daugiau galimybių pasiekti pelno tikslus. Atidarant pozicijas priešinga kryptimi reikėtų būti konservatyvesniems.

3. *Impulsas*. Impulsą vertiname analizuodami NYSE TICK ir kainos elgseną. Sandoriai impulso kryptimi turi daugiau galimybių pasiekti pelno tikslus. Atidarant pozicijas priešinga kryptimi reikėtų būti konservatyvesniems.

4. *Aukštesnio laiko intervalo kontrolė / persvara (trendas)*. Užsiimdami dienos treidingu, aukštesnį laiko intervalą vertiname remdamiesi trisdešimties minučių ir dieniniais grafikais. Sandoriai aukštesnio laiko intervalo kryptimi turi daugiau galimybių pasiekti pelno tikslus. Ir vėl: atidarant pozicijas priešinga kryptimi reikėtų būti konservatyvesniems.

5. *Veiksnių derinys*. Iš šių keturių pagrindinių dalių susideda gera treidingo idėja. Kuo daugiau veiksnių susiklosto jūsų naudai, tuo didesnė tikimybė, kad sąranka suveiks. Paprastai norint atidaryti sandorį jūsų pusėje turėtų būti bent dvi dalys.

6. *Atlygio ir rizikos santykis*. Jis naudojamas kaip filtras ir būtinas sandorio reikalavimas. Jo negalima laikyti viena iš pozicijos atidarymo priežasčių, nes, pirma, jis subjektyvus, o antra, visų mūsų sandorių santykis turi būti ne prastesnis nei 2:1. Tai būtinas, tačiau nepakankamas veiksnys.

Pastebėjome, kad ši sandorių vykdymo sistema padeda treideriams objektyviau vertinti treidingą ir greičiau realiuoju laiku nustatyti treidingo sąrankų kokybę. Be to, ji leidžia tiksliau įvertinti sudarytus sandorius pasibaigus treidingo dienai.“

Pagrindinė išvada

Geriausias būdas apsisaugoti nuo pernelyg dažno sandorių sudarymo – aiškiai apibrėžti gerų sandorių savybes.

Awaiso sukurtas sandorių atrankos vadovas padeda treideriams priimti sprendimus realiuoju laiku ir analizuoti savo pelningus bei nuostolingus sandorius. Nuosekliai taikant šiuos kriterijus visiems be išimties sandoriams, galima vidujai įsisavinti tinkamo sprendimų priėmimo proceso pagrindus ir kokybišką vykdymą paversti įpročiu.

Kartkartėmis atlieku vieną naudingą pratimą: peržiūriu istorinius duomenis, nustatau sandorius, kuriuos būčiau norėjęs atidaryti, ir žiūriu, kokia sąranka tuomet formavosi pagal mano paprastai stebimus parametrus. Paskui aptiktus modelius palyginu su tais, kurie susidarė sandoriuose, kuriuos atidaręs gailėjausi. Šis pratimas padėjo suformuluoti kelias asmenines teorijas apie tai, kodėl atsiranda trendai ir kodėl jie apsisuka, o tai savo ruožtu padėjo man tapti atrankesniam treidinge. Gerai, kai galite aiškiai nustatyti, kada ir kodėl prekiaujate: jūsų sistema padeda atsispirti pagundai įeiti į rinką, kai joje esama judėjimo, tačiau nėra galimybės.

Geriausia praktika Nr. 48: proceso papildymas atsisakant nereikalingų dalykų

Kai pirmą kartą pamėginau kurti kiekybinius rinkos modelius, mane nustebino, kokį didelį prognozavimo pajėgumą galima pasiekti į lygtis įtraukiant papildomų prognozuojančių kintamųjų. Žinoma, su istoriniais duomenimis tokie modeliai veikė puikiai, tačiau testuojant už imties ribų, ypač realiame treidinge, jie subyrėdavo. Kodėl?

Nes mano sudėtingos lygtys būdavo pritaikytos istoriniams duomenims ir todėl negebėdavo prisitaikyti prie naujų. Toks priderinimas suteikdavo klaidingą saugumo jausmą. Lygtys, kuriose buvo naudojamas nedidelis stiprių prognozuojančių kintamųjų skaičius, beveik visada būdavo atspariausios – su naujais duomenimis jos pasižymėdavo didesniu prognozavimo pajėgumu. Galima sakyti, kad savo sudėtingumu jos buvo paprastos.

Kitą vertingą geriausią praktiką pasiūlė patyręs mentorius, išmokęs daug treiderių, – Charlesas Kirkas (@TheKirkReport). Jis stebi daugelį rinkų, skelbia analitines ataskaitas The Kirk Report ir vadovauja savo prenumeratoriams skirtoms mentorystės programoms. Savo geriausią praktiką Charlesas vadina „atsisakymu“. Įžvalga, kuria jis dalijasi, atitinka pirmąją mano darbo su kiekybiniais modeliais patirtį:

„Jau daugiau nei 20 metų tyrinėju beveik visus treidingo ir investavimo aspektus, todėl sukaupiau nemažai žinių, tačiau tam tikru metu supratau, kad kelias į sėkmę ir pelną yra paieška to, ko savo treidinge galiu atsisakyti, kad daugiau dėmesio skirčiau dalykams, padedantiems prekiauti geriau. Visi bandėme į savo strategiją įtraukti papildomų veiksnių. Daugiau stebimų priemonių, daugiau indikatorių, daugiau atrankos įrankių, daugiau testavimo naudojant istorinius duomenis, daugiau sekamų treiderių ir taip toliau. Šio metodo problema ta, kad ilgainiui sistema taip pasunkėja, jog pati tampa dėmesį blaškančiu veiksniu, ir gana rimtu. Geras treidingas labai priklauso nuo gebėjimo suprasti, kurie veiksniai iš tiesų didina sistemos vertę ir kuriuos galima nuosekliai taikyti praktiškai, taip pat nuo drąsos atsisakyti viso kito. Yra nemažai nenaudingų veiksnių ir triukšmo šaltinių, kurie atrodo įdomūs, tačiau iš tikrųjų neturi realios vertės ir net gali tapti papildoma kliūtimi geram treidingui.

Verta išsiaiškinti, kokius žingsnius turite atlikti ir kokia informacija dažniausiai atveda prie sėkmingų sandorių, o tada pasistengti atsisakyti visko, kas nėra visiškai būtina. Be to, jei norite į veikiančią strategiją įtraukti naują elementą, nedarykite to, jei kartu negalite nieko iš jos pašalinti. Ši taisyklė padeda išvengti nereikalingo sudėtingumo ir susitelkti į tai, kas iš tiesų svarbu. Mano nuomone, geriausia iš visų geriausių praktikų – atsisakymo praktika.“

Charlesas dalijasi vertinga įžvalga: norint atsisakyti visko, kas nebūtina, reikia drąsos. Kitaip tariant, norėdami visiškai pasikliauti svarbiausiais savo sėkmės elementais, turite jais iš tiesų pasitikėti. Labai dažnai papildomų ramentų savo strategijoms ieškome būtent todėl, kad jomis nepasitikime. Apribodami veiksmus iki pačių būtiniausių, priverčiame save visiškai jiems atsidėti ir tai paremti savo pinigais.

Ši idėja taikoma ir mūsų elgesiui viešumoje. Jei gerai jaučiamės savame kailyje, elgiamės natūraliai – paprastai ir tiesiai. Tačiau jei nesijaučiame patogiai būdami savimi, save pristatydami visuomenei imame pridėti papildomų sluoksnių, mėgindami įtikti visiems ir kiekvienam. Galime dėvėti drabužius ar perimti pažiūras, kurios iš tikrųjų nėra mūsų, arba derinti elgesį prie esamos socialinės aplinkos. Vienaip ar kitaip, papildomi sudėtingumo sluoksniai prilygsta menkam pasitikėjimui savimi ir žemai savivertei.

Kai prekiaujame savaip, stipriname savo prigimtį, o ne ją pakertame. Kaip išmintingai pažymi Kirkas, tai teigiamai veikia pasitikėjimą savimi. Statyti prieš savo geriausią sprendimą – viena žalingiausių praktikų.

Geriausia praktika Nr. 49: informacijos apdorojimo galimybių didinimas

Įprastas treideris treidingui naudoja kelis ekranus, kurių kiekviename yra daug realiuoju laiku atsinaujinančių informacijos šaltinių. Vienuose ekranuose atnaujinami grafikai, kituose – naujienos, dar kituose – susirašinėjimo programos arba daugelio rinkų kotiruotės. Nė vienas treideris nenori praleisti staigaus įvykių posūkio, todėl visiems pažįstamas noras pridėti daugiau ekranų, o kiekviename ekrane – daugiau duomenų. Tačiau ar treideriai pajėgia realiuoju laiku apdoroti tokį milžinišką informacijos kiekį? Kokia dalis to, kas rodoma mūsų ekranuose, iš tiesų yra naudinga informacija, o kokia – dėmesį blaškantis triukšmas?

Vertingą geriausią praktiką apie pažintinį treidingo procesą siūlo Terry Liebermanas (@windotrader) iš WindoTrader. Jis pabrėžia, kaip svarbu visiškai suprasti ir kontroliuoti savo treidingo informacijos apdorojimo sistemą. Dėl ilgametės veiksmingų treidingo platformų kūrimo patirties Terry gerai supranta, kaip treideriai apdoroja informaciją. Pagrindinė jo mintis – neįmanoma maksimaliai pagerinti rinkos informacijos apdorojimo, jei nesuprantame ir neišnaudojame tam svarbių savo stiprybių. Viena neįprastų WindoTrader funkcijų – galimybė informacijos sluoksnius uždėti vieną ant kito. Tai, pavyzdžiui, leidžia vienu metu rodyti kainos judėjimą keliuose laiko intervaluose ir gali padidinti mąstymo veiksmingumą apdorojant vaizdinę informaciją.

Kaip pažymi Terry, geriausia praktika – sutvarkyti informaciją taip, kad ji atitiktų jūsų apdorojimo stilių, – yra nepaprastai svarbi, atsižvelgiant į tai, kiek duomenų šiandien prieinama treideriams:

„Kaip visi žino, informacijos dabar netrūksta – gyvename informacinės perkrovos su steroidais laikais. Mums, prekiaujantiems rinkose, labai svarbu galėti lengvai ir greitai rasti informaciją, atitinkančią mūsų aktualumo, naudingumo ir pritaikomumo reikalavimus.

Reikia suprasti, kad duomenys nėra informacija. Duomenis būtina paversti informacija, filtruojant pagal aktualumą, svarbą ir pritaikomumą. Duomenys tampa informacija tada, kai pradeda atitikti jūsų informacijos kriterijus. Kai tai įvyksta, įgyjate tam tikrų žinių ir supratimą, kuriuos galite pritaikyti priimdami jūsų vykdymo kriterijus atitinkančius sprendimus.

Norėdami padidinti savo galimybes rinkti ir apdoroti reikalingą informaciją, pirmiausia paklauskite, kokios konkrečiai informacijos jums reikia, kodėl jos reikia ir kokį konkretų pranašumą ji suteikia šiuo metu. Tada reikėtų nustatyti informacijos kontekstą bei turinį, jos pagrįstumą apskritai ir tinkamumą asmeniškai jums. Galiausiai turite tiksliai suplanuoti, kaip ją naudosite ir kaip iš jos gausite kuo daugiau naudos savo tikslui ar tikslams pasiekti. Šia tema galiu rekomenduoti įdomią ir naudingą knygą – ‘Informacinis nerimas’ (‘Information Anxiety’).“

Terry atkreipia dėmesį į svarbų niuansą: iš esmės treidingas yra mąstymo procesas. Imame duomenis, jungiame juos į informaciją ir įžvalgas, o tada priimame sprendimus remdamiesi nenutrūkstamais informacijos apdorojimo procesais. Kokia dalis to, kas yra mūsų ekranuose, iš tiesų būtina sprendimų priėmimo procesui? Kiek ekranų mums reikėtų ir kiek jie būtų užpildyti, jei susitelktume tik į duomenis, svarbiausius mūsų treidingo sprendimams?

Pagrindinė išvada

Galime optimizuoti treidingą optimizuodami savo mąstymo procesą.

Informacijos apdorojimo proceso sutvarkymas priverčia apmąstyti savo mąstymą ir stebėti samprotavimo grandines, lydinčias gerus treidingo sprendimus. Terry geriausia praktika neapsiriboja treidingo ekranų optimizavimu: turime optimizuoti savo mąstymo procesą, o tada pritaikyti ekranus taip, kad jie jį idealiai atitiktų. Daugiau nereiškia geriau; svarbus ne tik informacijos apdorojimo gylis, bet ir greitis. Apgalvotas ekranų ir juose rodomo turinio išdėstymas padeda padidinti mūsų mąstymo proceso veiksmingumą bei ekonomiškumą.

Geriausia praktika Nr. 50: treidingo verslo planavimas

Neseniai surengiau susitikimą su treiderių grupe ir pasiūliau atsinešti viską, ką jie parengė būsimiems treidingo metams. Visi atsinešė kitų metų tikslų sąrašus. Daugelis atsinešė sąrašus to, ką praėjusiais metais padarė teisingai, o ką – neteisingai. Nė vienas neatsinešė konkrečių planų, kuriuose būtų išsamiai aprašyta, kaip ketina panaudoti praėjusiais metais išmoktas pamokas siekdami naujųjų metų tikslų.

Kitaip tariant, jie skyrė laiko tikslams nustatyti, tačiau patingėjo surašyti konkrečius jų įgyvendinimo planus. Kaip manote, kokia tikimybė, kad kitais metais jie parodys idealų rezultatą? Vis dėlto visi manė gerai padirbėję ties savo treidingu.

Geriausios planavimo praktikos idėją pasiūlė Tadas Viskanta (@AbnormalReturns) – patyręs rinkų ir treiderių stebėtojas, populiaraus tinklaraščio Abnormal Returns autorius. Toliau pateiktoje jo knygos

„Neįprasta grąža“ („Abnormal Returns“) ištraukoje pabrėžiama planavimo ir kontrolinių sąrašų svarba:

„Viena pradedančiųjų treiderių problemų – į savo treidingą jie nežiūri taip pat rimtai ir kruopščiai, kaip žiūrėtų į verslo valdymą. Tačiau treidingas taip pat yra verslas. Jame taip pat yra pajamų, išlaidų, sąnaudų ir taip toliau. Mėginimas prekiauti ekspromtu, be plano ir nestebint savo rodiklių, – nusivylimo receptas.

Daugelis treiderių priešinasi minčiai parengti treidingo planą, nes jiems atrodo, kad tai neigiamai paveiks jų kūrybiškumą ir gebėjimą reaguoti į staigius rinkos sąlygų pokyčius. Startuolių srityje toks pat požiūris pastebimas į verslo planus. Verslo planų samprata niekada nebuvo itin populiari tarp treiderių, tačiau skirti laiko planavimui, kaip ketinate siekti pelno rinkose, tikrai verta. Itin svarbu turėti treidingo planą, kuriame būtų aprašyta, kokiomis priemonėmis treideris prekiaus, kada jomis prekiaus ir kokią įėjimų bei išėjimų metodiką taikys. Ko gero, ne mažiau svarbu apgalvoti nuostolių ribojimo strategiją tiek atskiruose sandoriuose, tiek visame portfelyje. Bendras treidingo planas iš tiesų svarbus, tačiau atskirų sandorių planavimas gali būti dar reikšmingesnis.

Kai kuriems treideriams tiks kontrolinis sąrašas, su kuriuo reikia pasitikrinti treidingo metu, kad nepraleistumėte nė vieno svarbaus niuanso. Kaip rašo Atulas Gavandė, knygos „Kontrolinis sąrašas. Kaip išvengti kvailų klaidų, sukeliančių lemtingas pasekmes“ autorius, „aviacijoje visi suinteresuoti saugiai nusileisti. Finansų srityje visi siekia pelno, ir jei kam nors pradeda sektis, kiti puola jį alkanų hienų godumu, mėgindami suprasti, kaip jam tai pavyko. Bet kuri idėja, bent truputį padidinanti pelną, ar tai būtų investavimas į interneto bendroves, ar hipoteka užtikrintų vertybinių popierių dalių pirkimas, beveik akimirksniu perimama daugybės investuotojų. Taip nutiko visoms idėjoms, išskyrus kontrolinį sąrašą.“ *Kontroliniai sąrašai nenurodo treideriui, ką daryti; veikiau jie užtikrina, kad būtų atlikti tie veiksmai, kuriuos būtina atlikti.*

Gerai apgalvotos treidingo sistemos skiriamasis bruožas – galimybė sudaryti kontrolinį sąrašą. Kuo labiau patyręs ir sėkmingesnis tampa treideris, tuo labiau laikui bėgant paprastėja jo ar jos sistema... Patyrę treideriai visą gyvenimą stengiasi begalinį idėjų sąrašą sutrumpinti iki plano, kuris veikia jiems asmeniškai ir, galbūt, niekam kitam.“

Tadas pabrėžia esminį dalyką: negalite teigti, kad jūsų procesas iš tiesų patikimas, jei jo neįmanoma išreikšti kontroliniu sąrašu, ir negalite vadintis į procesą orientuotu treideriu, jei šių kontrolinių sąrašų nesusisteminote ir nenaudojate priimdami sprendimus. Pilotai prieš pakildami patikrina visas lėktuvo sistemas, o paskui griežtai laikosi kruopščiai apgalvoto skrydžio plano. Gydytojai pirmiausia apžiūri pacientą ir tik tada, remdamiesi įrodymais pagrįsta medicina, sudaro gydymo planą. Ir vienu, ir kitu atveju improvizacija bei nesistemingi sprendimai gali turėti katastrofiškų pasekmių. Geriausi treidingo planai remiasi geriausiomis treidingo praktikomis ir tampa idealaus jų įgyvendinimo šablonais.

Geriausia praktika Nr. 51: proto parengimas veiklai

Viena nelengvų pasirengimo užduočių – užtikrinti, kad treniruojantis įgytos žinios ir įgūdžiai neišgaruotų iš galvos tikro mūšio įkarštyje. Daugelis studentų, uoliai kalančių medžiagą, per egzaminą pamiršta pusę to, ką išmoko. Informacija, kurią apdorojame ramiai ir susikaupę, ir informacija, kurią galime pasiekti itin sužadintoje „kovok arba bėk“ būsenoje, ne visada sutampa. Štai kodėl kognityvinėms funkcijoms gerinti itin svarbu reikalingą informaciją apdoroti dažnai ir nuodugniai, tai yra sąveikaujant su ja įvairiais būdais. Kruopštus medžiagos, kurią turime išmokti, nagrinėjimas padidina tikimybę ją įtvirtinti.

Išradingą kognityvinę geriausią praktiką siūlo TraderFeed skaitytojas iš Hamburgo Danielis Martinas Šulcas. Jis aprašo savo pasirengimo treidingui strategiją:

„Mokyklos ir universiteto laikais svarbių testų išvakarėse dažnai naudodavau vieną naudingą metodą: pasiimdavau svarbiausią medžiagą ir pakartodavau ją prieš pat miegą. Turiu omenyje kartojimą tiesiog prieš galvai paliečiant pagalvę – tai turi būti paskutinis veiksmas prieš užmiegant, galbūt išskyrus antrosios pusės pabučiavimą linkint labos nakties. Nepaliauju stebėtis, kaip gerai įsitvirtina šitaip pakartota medžiaga. Tikriausiai tai kaip nors paaiškinama tuo, kad miegant mūsų smegenys įtvirtina informaciją ir ją nagrinėja. Esu tikras, kad mokslininkai šį procesą jau aprašė, bet nuorodų ar straipsnių neturiu.

Neanalizuoju daugybės rinkų – atsispausdinu tik tų rinkų grafikus, kurias atidžiai stebėjau dieną ir kuriose planuoju prekiauti rytoj. Kiekvienai rinkai naudoju keturių laiko intervalų grafikus: dienos, valandos, penkiolikos minučių ir penkių minučių. Tačiau šiuo atveju tai nesvarbu, nes skirtingi treideriai renkasi skirtingus laiko intervalus. Nesikeičia tai, kad šitaip galime „pasėti“ informaciją savo nesąmoningose, miegančiose smegenyse, kad jos visą naktį su ja dirbtų. Taip, šis pranašumas nedidelis, bet mūsų veikloje tenka medžioti net menkiausius pranašumus.“

Danielio kartojimo strategija veiksminga todėl, kad ją taikydami sumažiname vėlesnių įvykių apdorojimo keliamus trukdžius. Tyrimai rodo, kad svarbi kūrybiškumo dalis – inkubacijos procesas, kuriam reikia atpalaiduoti dėmesį, pasitelkiamą visiškai pasineriant į užduotį. Danielis inkubacijai išnaudoja miego laiką, „pasėdamas“ prote reikalingą informaciją. Tai padeda ne tik lengviau įsiminti informaciją, bet ir sujungti ją į naujas treidingo idėjas. Kai žmogui reikia priimti sudėtingą sprendimą, jam dažnai patariama pirmiausia išsimiegoti, nes „rytas už vakarą protingesnis“. Informacijos apdorojimo ir inkubacijos procesų požiūriu šis patarimas gali praversti ir treideriams.

Geriausia praktika Nr. 52: veiksmingas treidingo dienoraščio vedimas

Vienas visoms veiklos sritims būdingų sunkumų yra tas, kad norint pasiekti aukščiausią produktyvumą reikia visiškai pasinerti į veiklą, o norint jį pagerinti – nuo jos atsitraukti. Štai kodėl aukščiausio lygio specialistai visuomet dalyvauja trijuose procesuose: treniruojasi ir ruošiasi; veikia realiuoju laiku; analizuoja savo veiklą, kad galėtų suplanuoti tolesnes treniruotes. Šis trijų etapų ciklas – kryptingos praktikos esmė. Jo metu ne tik įgyjame patirties, bet ir išmokstame vertingų pamokų, kurios didina mūsų meistriškumą.

Daugeliui treiderių svarbiausia šio trijų etapų proceso dalis – dienoraščio vedimas. TraderFeed skaitytojas Denis Ščarinskis pabrėžia dienoraščio svarbą tiek darbui su savimi, tiek darbui su rinkomis:

„Tarp daugybės įprastų veiksmų ir praktikų, kuriomis treideriams patariama užsiimti kasdien, yra viena, mano treidinge išsiskirianti labiausiai. Ši praktika tiesiogiai neliečia jūsų treidingo, tai yra nepadeda „riboti nuostolių“ ir „leisti pelnui augti“. Ji liečia *jus* asmeniškai. Taip, supratote teisingai: kalbu apie dienoraščio vedimą – seną gerą popierinį dienoraštį, kurio puslapiuose išliejate savo išgyvenimus. Daugelis sėkmingų rinkos praktikų pataria tai daryti konkrečiais būdais, tačiau tiesa tik viena: nėra teisingo ar neteisingo dienoraščio vedimo būdo. Ir dabar kalbu ne apie žurnalą, į kurį importuojate krūvą statistinių savo sandorių rodiklių. Nors statistinė analizė iš tiesų svarbi pranašumui ir intuicijai ugdyti, kalbu apie „širdies reikalus“: apie užrašymą, kokius jausmus jums kelia konkretūs sandoriai, modeliai ir rinkos apskritai, ir apie bet ko užrašymą, net to, ką valgėte pusryčiams. Daugybė neurobiologijos tyrimų rodo, kad mūsų fizinį kūną ir veiksmus formuoja protas. Kaip manote, ar verta turėti aiškius savo minčių užrašus? Sakyčiau, kad taip. Tad pirmyn: skųskitės nuostoliais, pykite, džiaukitės, jaudinkitės ir įsikvėpkite, bet darykite tai popieriuje. Išgyvenkite emocijas ir pasitelkite jas asmeniniam augimui.

Ryte, prieš treidingo dienos pradžią, perskaitę vakarykštį dienoraščio įrašą, lengviau susikursite tinkamą nuotaiką, kad šiandien atliktumėte tai, ką reikia atlikti. Be to, tai padeda išgryninti sąvokas, idėjas ir geriausius veiksmus, kuriuos taikėte ir apie kuriuos galvojote praėjusią savaitę, mėnesį ar metus. Kartojimas – mokslų motina, tiesa? Atsižvelgdamas į visa tai, pridurčiau, kad rašyti ir perskaityti užrašus reikia reguliariai. Taip, kasdien arba bent pakankamai dažnai, kad tai turėtų poveikį... Nuoseklus dienoraščio vedimas leis pagerinti ir išgryninti savo mąstymą bei jausmus. Taip pat sužinoti apie save tai, kas padės keistis, tobulėti ir augti tokiais aspektais, kurių kol kas net neįsivaizduojate.“

Kaip pažymi Denis, dienoraštį galima naudoti įvairiais tikslais: išlieti nusivylimą, pasirengti naujai dienai, išgryninti ilgalaikį požiūrį į rinką. Iš naujo skaitydami dienoraštį galime naujai pažvelgti į savo mintis ir išgyventą patirtį, nes skaitome tai, kas anksčiau buvo užrakinta mūsų galvose. Dienoraštis sukuria vidinį dialogą tarp mūsų kaip treiderių ir mūsų kaip koučerių. Jis leidžia ne tik stebėti save iš šalies, bet ir nukreipti save reikiama linkme. Štai kodėl labai palaikau užrašų vedimą, kai juose fiksuojami stebėjimai – ką padarėme teisingai, o ką klaidingai, savęs tobulinimo tikslai – to, ką darome teisingai, plėtojimas ir to, ką darome klaidingai, taisymas, bei konkretūs jų įgyvendinimo planai.

Geriausią dienoraščio vedimo variantą galima laikyti verslo planavimu realiuoju laiku. Tai metodas, leidžiantis stebėti savo treidingo verslą ir veiksmingai jį valdyti. Jei skirsime laiką veiklai, kurią verta užrašyti, ir užrašysime veiklą, kuria verta užsiimti, tai padidins tikimybę pasiekti sėkmę bei produktyvumą ir pagerins mūsų treidingo verslo valdymo kokybę.

Geriausia praktika Nr. 53: treidingo filmavimas ir vėlesnė vaizdo įrašų analizė

Vienas sunkumų, su kuriais susiduriame analizuodami savo treidingą ir planuodami tolesnius veiksmus, yra tas, kad kai kuriuos niuansus prisimename netiksliai, o kitus visai pamirštame. Mažai tikėtina, kad pavyks prisiminti visus be išimties veiksnius, kuriais grindėme savo sandorius, tiek gerus, tiek blogus, ypač jei aktyviai prekiaujame dienos metu. Galime net pamiršti konkrečią priežastį, dėl kurios atidarėme kurį nors sandorį. Mūsų prisiminimus iškreipia emocijos, „žinojimas po fakto“ ir atskirų įvykių ryškumas. Sunku veiksmingai analizuoti treidingą, jei negalime jo tiksliai prisiminti!

Pagrindinė išvada

Negalėsime pagerinti atskirų savo treidingo etapų neatlikę išsamios analizės.

Sporto komandos šią problemą sprendžia filmuodamos treniruotes bei rungtynes ir analizuodamos vaizdo įrašus, kad nustatytų geriausias ir blogiausias praktikas.

TraderFeed skaitytojas Chrisas Britonas, naudojantis savo treidingo vaizdo įrašus veiklai tobulinti, aprašo tai kaip geriausią praktiką:

„Esu diskrecinis dienos treideris, prekiaujantis dešimties ir trisdešimties metų obligacijų ateities sandoriais. Kiekvieną dieną prieš rinkos atidarymą atlieku analizę, per kurią nustatau pagrindinius palaikymo ir pasipriešinimo lygius: praėjusios dienos maksimumą ir minimumą, apimties kontrolinį tašką ir panašiai. Treidingo metu stengiuosi pajusti rinką, stebėdamas jos gylį ir naujų palaikymo bei pasipriešinimo lygių formavimąsi.

Atradau, kad gera pagalba analizuojant treidingą – sesijos vaizdo įrašai, padaryti tokiomis programomis kaip Camtasia. Po treidingo dienos paprastai sumontuoju ištraukų rinkinį, į kurį įtraukiu svarbiausias tos dienos treidingo akimirkas: sandorius, kuriuos sudariau, sandorius, kuriuos praleidau, ir visus kitus momentus, kurie man pasirodė vertingi. Tada vaizdo įrašą papildau pastabomis, pažymėdamas niuansus, kuriuos pastebėjau, ir tuos, kuriuos praleidau. Galiausiai gaunu 10–30 minučių vaizdo įrašą – jo trukmė priklauso nuo sudarytų sandorių skaičiaus. Esminėse įrašo vietose aprašomas rinkos kontekstas: Price Action ir orderių srautas rinkos gylyje, pagal kurį galima spręsti, kodėl atidariau arba neatidariau konkrečių sandorių, o kartais – kodėl kai kuriuos iš jų uždariau būtent tuo momentu.

Kuo naudingas toks metodas? Pirma, vaizdo įrašai padeda nustatyti stipriąsias ir silpnąsias mano gebėjimo skaityti orderių srautą puses. Jie leido man sukaupti savo „geriausių sąrankų“ ir „klaidų, kurių galima išvengti“ biblioteką. Pavyzdžiui, noriu išanalizuoti orderių srautą sandoriuose su tikru pasipriešinimo lygio pramušimu ir sandoriuose, kuriuose pramušimas pasirodė esąs klaidingas. Esminis dalykas – nustatyti, kas įvyko orderių sraute ir kodėl pramušimas nepasiteisino. Jei tam mano įgūdžių nepakanka, ką gi, bent jau sukaupiau biblioteką, kurią galėsiu analizuoti ateityje, kai pagerinsiu savo gebėjimą skaityti orderių srautą.

Antra, dienos pabaigoje analizuoti treidingą yra malonu. Net jei sandoris buvo nuostolingas, man vis tiek patinka žiūrėti įrašą, nes suprantu, kad lavinu savo gebėjimą skaityti rinką. Anksčiau nuostolingų

sandorių ir savo klaidų analizė man keldavo baimę. Dėl to imdavau elgtis šališkai, o tai trukdė mokytis iš klaidų. Tačiau vaizdo įrašai išmokė mane, kad atsakomybės už padarytas klaidas išvengti neįmanoma.

Galiausiai vaizdo įrašų analizė savaitgaliais ir lėtos rinkos laikotarpiais padeda man išlaikyti proto aštrumą ir pasirengti kitai treidingo sesijai. Pastebėjau, kad žiūrint įrašus mano vidinis balsas prisiima instruktoriaus vaidmenį, ir aš pradedu žingsnis po žingsnio aprašyti bei aiškinti sandorio eigą.“

Man ypač patiko paskutinis Chriso pastebėjimas, kad žiūrėdamas vaizdo įrašą jis prisiima instruktoriaus vaidmenį, tai yra užsiima savęs koučingu. Galima sakyti, kad jis tampa panašus į trenerį, kartu su komanda peržiūrintį rungtynių įrašą. Konkrečių ištraukų peržiūra, išsami veiklos elementų analizė ir dėmesys tam, ką buvo galima padaryti kitaip, leidžia analizuojant treidingą pasiekti tokį detalumą, kurio įprastu dienoraščiu pasiekti neįmanoma. Kaip pažymi Chrisas, analizė tampa maloni, nes ji tampa konstruktyvi: ne tik sutelkiame dėmesį į neigiamus dalykus, bet ir iš tiesų mokomės.

Jei modelių atpažinimas kyla iš sutelkto dėmesio ir sąveikos su jais patirties, tuomet susikaupus atliekama treidingo vaizdo įrašų analizė – puikus būdas paspartinti treiderio mokymąsi. Jei treideris ne tik stebi rinkas treidingo sesijos metu, bet ir sutelkia dėmesį į modelius vakarinės analizės metu, jis įgyja daugiau patirties nei treideris, kuris tokios analizės neatlieka. Dėl šios priežasties vaizdo įrašų analizė yra galinga mokymosi ir savęs koučingo priemonė.

Geriausia praktika Nr. 54: treidingo ryto organizavimas

Vienas geriausių būdų užtikrinti geros treidingo dienotvarkės laikymąsi – pradėti laikytis geros ryto rutinos. Tai, ką darome ryte, nulemia visos dienos toną. Dieną galima pradėti susikaupus arba išsiblaškius, disciplinuotai arba aplaidžiai, pasirengus arba nepasirengus. Kaip jau seniai sakau, vienas geriausių būdų suprasti, ar treideriui sekasi, – pažiūrėti, ką jis veikia tuomet, kai neprekiauja.

Toliau pateikta išsami ryto rutina – geriausia praktika, kuria dalijasi Steve’as Spenceris (@sspencer_smb) iš SMB. Jo rutina gera tuo, kad apima ir treiderį, ir treidingą. Štai kaip Steve’as ją aprašo:

„Turiu rutiną, kuri prasideda vos įžengus į biurą. Ji padeda susikaupti ir pasirengti prekiauti JAV akcijomis rinkai atsidarius 9:30. Pastaraisiais metais mano rutina šiek tiek pasikeitė, nes mano atsakomybės ribos išsiplėtė už asmeninio treidingo: dabar jos apima įmonės parengimą treidingo dienai ir su treidingu nesusijusius reikalus.

Štai ką darau kiekvieną rytą atvykęs į biurą:

1. Pripildau savo vandens butelį. Pakankamas skysčių kiekis – vienas iš budrumo veiksnių.
2. Iš naujo paleidžiu kompiuterį.
3. Atidarau Gr8Trade – nuosavą treidingo akcijomis platformą.
4. Atidarau LiveVol – treidingo opcionais platformą. Jei turiu opcionų treidingo idėjų, atidarau atitinkamus Level II langus.

5. Atidarau eSignal – išorinę grafinės analizės programą.

6. Prisijungiu prie SMB RT – nuosavų treidingo įrankių.

6a. Atidarau „veiksmų planą“ – šabloną, į kurį įrašau savo treidingo idėjas.

6b. Užpildau skiltis „2nd day“ ir „techniniai scenarijai“ – idėjas, paremtas anksčiau atliktais tyrimais ir pasirengimu.

7. Gr8Trade nustatau „2nd day“ perspėjimus, kad gaučiau pranešimą akcijoms pasiekus tikslinius lygius.

8. Atidarau SMB Scanner – tyrimų įrankį akcijoms „žaidime“ ieškoti.

9. Baigiu pildyti savo „veiksmų planą“ įrašydamas akcijas „žaidime“.

10. Geriausias treidingo idėjas užrašau dienoraštyje – tai svarbu vėlesnei analizei.

11. Idėjose turi būti numatyti įėjimai, stopai, tikslai ir rizika.

12. Opcionų idėjas užrašau laisvoje vietoje puslapio viršuje.

13. Surengiu rytinį susirinkimą: aptariame rinką ir geriausias dienos idėjas.

14. Įvedu rytiniame susirinkime aptartų „akcijų žaidime“ orderius; įvedu treidingo idėjas į automatinius skriptus, kurie padeda man įeiti į rinką, jei atidarymo metu ji pernelyg aktyvi.

Tolesni punktai padeda man vėl susikaupti prieš rinkos atidarymą:

15. Dvi minutes atlieku kvėpavimo pratimus.

16. Įjungiu RT transliavimo paslaugos mikrofoną (ši paslauga veikia įmonės viduje ir yra prieinama SMB bendruomenės nariams).

17. Garso ryšiu aptariu treidingo idėjas ir planus.

18. Pasidaliju visomis įdomiomis akcijomis ir svarbiais lygiais.

Tai – mano ryto rutina. Didžiausi pastarojo meto pokyčiai susiję su įvairių skriptų naudojimu: jie padeda nepraleisti įėjimų, kai atidarymo metu rinka itin aktyvi. Pastebėjau, kad praleisti tam tikri įėjimai gali neigiamai paveikti visos dienos riziką. Skriptai taip pat labai gelbsti tomis dienomis, kai dėl organizacinių reikalų tenka išvykti iš biuro.“

Pagrindinė išvada

Disciplinuotas treidingas prasideda nuo kasdienės disciplinos.

Kaip matote, Steve’o ryto rutina siekiama dviejų tikslų. Pirma, ji padeda organizuoti sprendimų priėmimo procesą ir visą treidingo dieną. Ruošdamasis Steve’as nustato galimybes ir surikiuoja jas pagal svarbą, todėl atsiradus sąrankai gali veikti ryžtingai ir greitai. Antra, Steve’o rutina leidžia per trumpą laiką apdoroti didelį kiekį informacijos. Atkreipkite dėmesį, kad didelė pasirengimo dalis susijusi su specialių įrankių, padedančių rasti galimybes ir jomis pasinaudoti prekiaujant, taikymu – tai skriptai ir perspėjimai.

Man atrodo įdomu, kad Steve'o rutina apima ir individualų, ir grupinį informacijos apdorojimą. Ruošdamasis jis randa naujų idėjų, kuriomis vėliau dalijasi su kitais treideriais, o šie dalijasi savosiomis. Steve'as tiesiog per dieną susiduria su daugiau treidingo idėjų nei dauguma treiderių. Tai padidina tikimybę rasti geriausias idėjas ir jas kuo geriau išnaudoti.

Geriausia praktika Nr. 55: scenarijų planavimas

Yra gera taisyklė: negalime pasirengti situacijai, kurios nenumatėme. Dažnai visą dėmesį sutelkiame į vieną pagrindinį įvykių raidos variantą ir pasiduodame patvirtinimo šališkumui, todėl nepajėgiame įžvelgti alternatyvių scenarijų bei apgalvoti, kaip juose elgtumėmės. Tokioje situacijoje pernelyg stiprias emocines reakcijas į treidingo įvykius paaiškina tinkamo pasirengimo stoka: tai, ką galėjome numatyti, tampa staigmena. Netikėtumo užklupti nepasirengę pereiname į streso režimą, o tai sutrikdo suvokimą ir susilpnina gebėjimą ramiai laikytis plano. Prisiminkite kurią nors situaciją, kai nukrypote nuo savo treidingo plano: labai tikėtina, kad nepakankamai išsamus planavimas tada sukėlė netikėtumą, nusivylimą ir emocinį nestabilumą.

Naudingą geriausią praktiką siūlo skaitytojas Džitenderis Jadavas (@jitenderyadav07) iš Indijos. Jis atkreipia dėmesį į alternatyvių scenarijų apgalvojimo naudą planuojant treidingo dieną:

„Viena įdomių rinkų savybių – jos niekada nepaliauja mūsų stebinti. Deja, jų staigmenos mums brangiai kainuoja. Nors niekas negali tiksliai žinoti, ką rinka darys toliau, daugeliui staigmenų galime pasirengti. Treidingo dienos išvakarėse galime pamėginti įsivaizduoti beveik visus galimus kitos dienos įvykių scenarijus, kad ir kokie menkai tikėtini jie būtų. Pavyzdžiui, galime įsivaizduoti idealias sąlygas, kurias norėtume matyti prieš atidarydami pirkimo pozicijas, arba sąlygas, visiškai netinkamas bet kokiems sandoriams. Galime įsivaizduoti savo reakciją į klaidingą pramušimą arba sudaryti veiksmų planą trumpųjų pozicijų išspaudimo atvejui. Įvairioms galimybėms apgalvoti nereikia daug laiko, be to, tai galima daryti laisvalaikiu: per vakarinį pasivaikščiojimą ir panašiai. Žinoma, gali paaiškėti, kad rinkos turi savo nuomonę apie būsimus įvykius, todėl jos gali nustebinti ir po pasirengimo pagal scenarijus. Tačiau jei jos pasirinks vieną iš scenarijų, kuriuos spėjome apgalvoti, būsime tam pasirengę."

Atkreipkite dėmesį: toks scenarijų planavimas reikalauja proto atvirumo, nes numatyti platų situacijų spektrą galėsime tik iš tiesų būdami atviri galimybėms. Todėl scenarijų planavimas – puiki priemonė proto lankstumui palaikyti. Treideriai labai dažnai dienos metu pasielgia taip, kad pažvelgus atgal tai atrodo nepaaiškinama: „Kaip galėjau taip padaryti?" Tokie absurdiški veiksmai dažnai kyla iš pernelyg didelio susitelkimo į trumpalaikį rinkos elgesį: mūsų protas užsirakina viename vieninteliame rinkos scenarijuje, todėl nepajėgiame atsitraukti, įvertinti visos situacijos ir suplanuoti skirtingų įvykių raidos variantų. Džitenderis siūlo planavimą įtvirtinti kaip vieną pasirengimo treidingui etapų – tai padės ryžtingiau veikti daugelyje galimų situacijų. Toks planavimas padeda priimti teisingus sprendimus mūšio įkarštyje, nes susilpnina rinkos gebėjimą mus sukrėsti ir išgąsdinti.

Geriausia praktika Nr. 56: treidingo proceso skaidymas į sudedamąsias dalis

Kas mes esame kaip treideriai? Tikrovė tokia, kad treidinge turime atlikti daugybę vaidmenų ir užsiimti daugybe darbų. Treiderių, kurie uoliai tobulina savo treidingą, pasitaiko nedažnai. Dar rečiau pasitaiko treiderių, kurie suskaido savo veiklą į atskiras dalis ir tobulina kiekvieną iš jų.

Treidingo skaidymas į jį sudarančius procesus – geriausia praktika, kurią siūlo Pjeras Luidžis Pelegrinas (@PLPAR) iš Paryžiaus. Jis suskirstė savo treidingą į keturias pagrindines sritis, kiekvieną jų – į dvi posrites, o šias – į tris veiklos elementus. Taip jis sudarė 24 treidingo funkcijų sąrašą. Pjeras aiškina: „Mano kasdienė treidingo rutina remiasi sistemingu ir nuosekliu šių 24 funkcijų atlikimu.“

Štai kaip atrodo Pjero sąrašas:

1. Vizija (fondo valdytojas)

VIDINĖ PASKATA

1. *Sutelkta vizija*: reguliarus vaizdinių, susijusių su finansinio tikslo pasiekimu, kūrimas.
2. *Kryptingumas*: stiprus troškimas pasiekti sėkmę, pergalių laukimas.
3. *Vidinė motyvacija*: vidinio siekio atitikti aukštus veiklos standartus pojūtis.

AUKŠČIAUSIO LYGIO MEISTRIŠKUMAS

4. *Saviveiksmingumas*: užtikrinti ir veiksmingi veiksmai, tikėjimas pergale.
5. *Meistriškumo siekis*: įsitikinimo, kad esate aukščiausio lygio specialistas, palaikymas ir meistriškumo siekimas.
6. *Implicitiniai veiksmai*: implicitinių ir intuityvių žinių naudojimas treidinge.

2. Strategija (portfelio valdytojas)

MODELIŲ ATPAŽINIMAS

7. *Portfelio reitingavimas*: geriausių trendinių akcijų paieška, atranka ir rikiavimas nuosavu atrankos įrankiu.
8. *Modelių stebėjimas*: į sąrašą įtrauktų akcijų kainų judėjimo ir modelių formavimosi stebėjimas.
9. *Sąrankų atpažinimas*: modelių atpažinimo įgūdžio taikymas sąrankoms iš savo veiksmų vadovo nustatyti.

KAPITALO VALDYMAS

10. *Rizikos analizė*: galimų sandorių rizikos auditas ir analizė.
11. *Kapitalo paskirstymas*: kapitalo skyrimas sandoriui – akcijų skaičiaus ir stopo lygio nustatymas.

12. *Treidingo dažnis*: naudojimasis tik geriausiomis galimybėmis, treidingas tik pagal geriausias sąrankas.

3. Įgyvendinimas (vyriausiasis treideris)

PASTOVI DIENOTVARKĖ

13. *Psichologinis atsparumas*: stipraus ir konkurencingo mąstymo ugdymas.

14. *Ritualai*: sistemingos ir suderintos dienotvarkės laikymasis.

15. *„Zonos“ būsena*: patekimas treidingo metu į „zoną“ – dėmesio sutelkimo ir susikaupimo būseną.

NEPRIEKAIŠTINGAS ĮGYVENDINIMAS

16. *Sandorių vykdymas*: nepriekaištingo, aiškaus ir intuityvaus sandorių vykdymo siekis.

17. *Pozicijų valdymas*: prisitaikančios išėjimo taktikos taikymas su slenkančiais stopais ir pelno tikslais.

18. *Darbas savo nišoje*: susitelkimas į savo strategiją, visų kitų metodų vengimas.

4. Grįžtamasis ryšys (efektyvumo koučeris)

KRYPTINGA PRAKTIKA

19. *Veiklos įgūdžių lavinimas*: pagrindinių veiklos įgūdžių tobulinimas pasitelkiant sistemingą, kryptingą praktiką.

20. *Mintinės repeticijos*: itin svarbių įgūdžių ir optimalių elgesio modelių nustatymas, lavinimas ir integravimas.

21. *Instinktyvus darbštumas*: tokio mąstymo ugdymas, kuriam nuolatinis tobulėjimas ir įgūdžių lavinimas yra natūralios funkcijos.

VEIKLOS GERINIMAS

22. *Nuolatinis aptarimas*: reguliarus atliktos veiklos aptarimas, treidingo stebėjimas ir analizė.

23. *Veiklos diagnostika*: veiklą ribojančių ir sėkmę skatinančių veiksnių nustatymas.

24. *Grįžtamojo ryšio naudojimas*: silpnųjų pusių tobulinimas ir sėkmę atnešančių veiksmų kartojimas.

Jūsų treidingo proceso skaidymo būdas gali skirtis nuo Pjero varianto. Aš asmeniškai daugiau dėmesio skirčiau tyrimų procesui ir mažiau – kad ir kaip ironiškai tai skambėtų iš psichologo lūpų – pozityviam mąstymui. Tačiau principas tas pats: treidingo suskaidymas į jį sudarančius veiksmus leidžia pažvelgti jam „po kapotu“ ir *išsamiai* išnagrinėti, ką darote gerai ir ką galėtumėte pagerinti.

Pagrindinė išvada

Jei iki smulkiausių detalių neišnagrinėsite, ką darote, kai treidingas sekasi gerai, negalėsite atkartoti savo sėkmės sudedamųjų dalių.

Iš tiesų toks suskaidymas, kaip Pjero 24 veiklos funkcijų sąrašas, gali tapti veiksmingos įvertinimo kortelės pagrindu. Ją galite pildyti kiekvienos treidingo dienos ar savaitės pabaigoje ir kartu nustatyti tikslą kitam ataskaitiniam laikotarpiui. Tai geriausia praktika, apimanti kitas geriausias praktikas: nuolatinių treidingo diagnostikos ir koregavimo procesų rinkinys.

Geriausia praktika Nr. 57: kaupkite santaupas

Tai trumpiausia geriausia praktika, bet galbūt pati svarbiausia. Rinkose dirbu jau daug metų, todėl teko matyti nemažai besimokančių treiderių, tapusių sėkmingais, ir nemažai sėkmingų treiderių, tapusių nuostolingais. Kai treideriai pasiekia sėkmę, jiems atrodo, kad ji lydės amžinai. Jie nustoja prisitaikyti. Jiems ima atrodyti, kad analizės ir praktikos nebereikia. Tačiau kažkuriuo metu rinkos pasikeičia, ir tai, kas veikė, nustoja veikti. Anksčiau sėkmingas metodas tampa nuostolių ir nusivylimo šaltiniu.

Šią situaciją ypač liūdną daro tai, kad sėkmės pakylėti treideriai retai susimąsto apie santaupas. Jie švaistosi pinigais arba uždarbį naudoja pozicijoms didinti piramidės principu, kad atidarytų vis didesnius sandorius. Tačiau anksčiau ar vėliau pranašumas sumenksta, o treideriai tam nebūna pasirengę nei protu, nei emociškai, nei finansiškai.

Jei savo treidingo ekrane turėčiau palikti vieną vienintelį užrašą, primenantį apie gerą treidingą, pasirinkčiau citatą „ir tai praeis“. Nuostolingais laikotarpiais viskas iš tiesų nėra taip blogai, kaip atrodo. Pelningais – ne taip gerai. Kartais gausos laikotarpius pakeičia alkani laikai, o alkanus laikus – gausa. Tačiau galite tam užkirsti kelią, jei gausos laikotarpiais sukaupsite pakankamai pinigų vėlesniems persimokymo ir prisitaikymo laikotarpiams finansuoti. Daugelis anksčiau sėkmingų treiderių tapo buvusiais treideriais būtent todėl, kad reikiamu metu negalėjo sumokėti už persimokymą.

Geriausia praktika – tikėkis geriausio, bet ruoškis blogiausiam. Ir visada išlik žaidime, pasitelkdamas sėkmės laikotarpiais sukauptas santaupas tam atvejui, jei staiga „ir tai praeis“. Rinkos nuolat keičiasi, ir jūsų pajamos keisis drauge su jomis. Finansiškai pasirengdami alkaniems laikams susikuriate geriausias sąlygas naujai sėkmei pasiekti.

Santrauka

Aptarėme 57 geriausias praktikas. Kai kurios puikiai tiks jūsų treidingui, kitos – nelabai, tačiau labai tikėtina, kad bent kelios iš jų turės jūsų treidingui reikšmingą teigiamą poveikį. Štai kelios bendros mintys apie praktikas:

1. *Ieškokite bendrų temų*. Daugelyje anksčiau aprašytų praktikų pateikiami treidingo organizavimo, jo analizės ir pozityvaus mąstymo palaikymo metodai. Tai pagrindiniai treidingo iššūkiai. Daugelis patyrusių treiderių savo geriausias praktikas priskiria būtent šioms sritims, todėl tikriausiai ir jums verta joms teikti pirmenybę.
2. *Po vieną*. Nemėginkite tobulinti visko iš karto. Jei savo treidinge įgyvendinsite daug pokyčių, bus sunku nustatyti, kurie iš jų veikia, o kurie ne. Vienu metu tobulinkite vieną proceso dalį – tai padės

nuosekliai plėtoti savo treidingą ir sėkmingai mokytis iš įgyjamos patirties pasitelkiant kryptingą praktiką.

3. *Susitelkite ne tik į savo silpnąsias, bet ir į stipriąsias puses.* Jei ši knyga turi vieną pagrindinę temą, tai yra mintis, kad sėkmę lemia savo stipriųjų pusių nustatymas ir naudojimas. Kai kurios jūsų geriausios praktikos padės sustiprinti silpnąsias puses arba išvengti jų neigiamo poveikio, tačiau *geriausios* geriausios praktikos – tos, kurios sustiprina tai, kas jumyse geriausia.

Į savo tobulėjimą treidinge geriausia žvelgti kaip į įdomų nuotykį. Tai galimybė kasdien mokytis iš naujos patirties ir stengtis artėti prie savo idealo. Reikšmingas tobulėjimas treidinge neįmanomas be saviugdos. Darbas su treidingu – tai darbas su pačiu savimi, o tai pats įdomiausias nuotykis.

Pabaiga: nuo geriausių praktikų prie geriausių procesų

„Žmonės – tarsi pastatomi laikrodžiai, varomi prisukamos spyruoklės“ – Kolinas Vilsonas, „Juodasis kambarys“

Apibendrinkime pagrindines šios knygos idėjas:

1. *Rinkos nuolat keičiasi visais laiko intervalais*. Tai reiškia, kad sėkmingam treidingui nepakanka rasti ir naudoti vieną nekintamą pranašumą. Norint sėkmingai prekiauti reikia gebėti prisitaikyti prie rinkų pokyčių ir nuolat atnaujinti savo pranašumo šaltinius.

2. *Veiklos rezultatai priklauso nuo kognityvinių ir asmeninių stipriųjų pusių, įgimtų talentų ir įgytų įgūdžių*. Aukščiausio lygio rezultatai reikalauja kryptingų pastangų ugdyti savo stipriąsias puses.

3. *Tobulėjimo sritis, kurią treideriai dažniausiai apleidžia, – kūrybiškumas*. Esame linkę susitelkti į sandorių vykdymą ir rizikos kontrolę, beveik neskirdami dėmesio kūrybiškumo ugdymui, būtinam geroms idėjoms generuoti.

4. *Geriausių praktikų sistema leidžia treideriams nustatyti savo stipriąsias puses visuose treidingo aspektuose ir sujungti šias praktikas į patikimus procesus*. Sėkmę pasiekiame tada, kai savo geriausias praktikas paverčiame naudingais įpročiais.

Ši knyga skirta keturiems geriausiems procesams, kuriuos pažymėjome raidėmis ABCD:

A – Prisitaikymas prie rinkų pokyčių *[**A**dapting to changing markets]*

B – Socialinių, emocinių, kognityvinių ir asmeninių stipriųjų pusių ugdymas *[**B**uilding strengths]*

C – Kūrybiškumo ugdymas *[**C**ultivating creativity]*

D – Geriausių praktikų ir procesų kūrimas kiekvienam treidingo aspektui *[**D**eveloping best practices and processes]*

Kaip matėme, orientacija į procesą yra kur kas daugiau nei paprastas rutinos laikymasis. Jei norite pradėti judėti nuo geriausių praktikų prie geriausių procesų, turite suskirstyti savo treidingą į septynias pagrindines veiklas:

1. *Tyrimai* – su rinkomis susijusios informacijos rinkimas.

2. *Idėjų generavimas* – informacijos sintezė į treidingo idėjas.

3. *Sandorių struktūravimas* – galimybių išreikšti treidingo idėją sandoriu su palankiu atlygio ir rizikos santykiu paieška.

4. *Pozicijų rizikos valdymas* – stopų, tikslų, sandorių dydžių, laipsniškų įėjimų ir išėjimų valdymas.

5. *Portfelio rizikos valdymas* – menkai arba neigiamai koreliuojančių sandorių derinimas siekiant diversifikacijos ir pajamingumo kreivės išlyginimo; visų sandorių bendros rizikos kontrolė.

6. *Savęs valdymas* – geriausios protinės, emocinės ir fizinės būsenos palaikymas optimaliems sprendimams priimti.
7. *Veiklos efektyvumo valdymas* – savo veiklos analizė kiekvienoje anksčiau išvardytoje srityje, mokymasis iš geros ir blogos veiklos atvejų, veiklos tikslų nustatymas ir šių tikslų siekimo planų laikymasis.

Stebėkite, kas šiose srityse jums sekasi geriausiai, nustatykite savo geriausias praktikas ir sudarykite iš jų kontrolinius sąrašus, sujunkite jas į rutinos elementus, kurių galėsite griežtai laikytis. Tai leis ne tiesiog laikytis proceso – veikiau laikysitės kiekvieno treidingo aspekto procesų rinkinių, ir kiekvienas rinkinys remsis jūsų geriausiomis praktikomis. Jei pavyks jas tiksliai nustatyti, galėsite iš jų sudaryti blokinę schemą, aprašančią, ką tiksliai darote ir kaip tai darote.

Pagrindinė išvada

Treidingo tobulinimas prasideda nuo blokinės schemos, aprašančios, kaip prekiaujate tuomet, kai treidingas sekasi geriausiai, sudarymo.

Daugumai treiderių nepavyksta sudaryti blokinės schemos iš geriausių praktikų, kurios susijungia į geriausius procesus. Tačiau būtent tai yra kelias į stipriųjų pusių naudojimą ir ugdymą, prisitaikymą prie nuolat besikeičiančių rinkų ir ilgalaikės sėkmės palaikymą. *Negalėsite pagerinti savo veiklos, jei negalėsite aiškiai nustatyti ją skatinančių veiksnių.* Svarbu ne disciplina ir ne mechaniškas treidingas pagal iš ko nors išmoktas sąrankas. Svarbu suprasti, kaip veikia rinkos, ir formuoti šiuo supratimu pagrįstas strategijas. Jūsų treidingo verslas – tai idėjų generavimas, pozicijų valdymas, savęs ir savo veiklos kontrolė. Kaip dabar žinome, viskam gyvenime galioja taisyklė „naudok arba prarasi“. Arba ugdote savo stipriąsias puses ir jas naudojate, arba leidžiate joms atrofuotis. Kai tobulinate savo treidingą, dirbate su pačiu savimi, ir šis darbas artina jus prie žmogaus, kuriuo turite tapti. To, kas mumyse geriausia, ugdymas suteikia jėgų ir padeda įveikti neišvengiamus sunkumus bei nusivylimus. Giluminių vertybių ir stipriausių pusių energijos įkrauti tampame kai kuo daugiau nei pastatomais laikrodžiais, kuriuos reikia reguliariai prisukti. Tampame iš tiesų savarankiški.

Linkiu jums viso ko geriausio šiame treidingo nuotykyje.

Pabaigos žodis

2015 m. kovo 5 d. Praėjo beveik keturi mėnesiai nuo tada, kai sėdėdamas su Mia Bella sugalvojau naują grafikų sudarymo būdą. Kaina lieka Y ašyje, tačiau X ašis atspindi įvykius, o ne laiką. Paprasčiausias būdas pažvelgti į rinkas per įvykių, o ne chronologinio laiko prizmę – „kryžiukų ir nuliukų“ grafikai. Tokiuose grafikuose įvykis yra pats kainos judėjimas: naują barą brėžiate kaskart, kai rinka pajuda tam tikrą atstumą.

Tačiau X ašį galima grįsti ir kitais įvykiais. Pavyzdžiui, įvykiu gali būti ne tik kainos, bet ir santykinės vertės pokytis. Suprekiautos apimtys taip pat yra įvykis, kaip ir kainos kilimo tikai, kainos kritimo tikai bei įvykdyti sandoriai. Vos išsilaisviname iš laikrodžio ir pradedame vertinti laiką įvykiais, išryškėja nauji ryšiai.

Akcijų rinkos kilimų ir kritimų trukmė nepalyginama, jei ją matuojame dienomis, savaitėmis ir metais. Stebintys rinką žino, kad paprastai ji krinta greitai, o kyla lėtai ir palaipsniui. Tačiau matuojant laiką kainos judėjimais ar suprekiauta apimtimi, kilimai ir kritimai ima atrodyti panašios trukmės. Ciklai pradeda kartotis reguliariau.

Kai Mia pas mus atvyko iš sunkumų patiriančios Kentukio prieglaudos, ji nemažai laiko skyrė tyrinėjimams. Ji sužinojo: atsistojus ant užpakalinių letenų ir priekinėmis pastūmus duris, šios atsidaro. Dabar, jei mano kambario durys neuždarytos iki galo, Mia tiesiog atsistoja ant užpakalinių letenų, atidaro jas ir įeina. Ji tyrinėja, mėgina ką nors naujo, mokosi. Mes, treideriai, ne taip jau stipriai skiriamės nuo kačių. Planuoju sukurti naują numanomo volatilumo rodiklį, iš kurio būtų pašalinta realizuoto volatilumo įtaka; naują rinkos nuotaikų rodiklį, kuriame būtų naudojami akcijų ir indeksų opcionų duomenys; ir pertvarkytą įvairių rinkos dalyvių grupių pirkėjų bei pardavėjų aktyvumo analizės metodą. Kai kas duos vaisių, kai kas – ne. Žinau tik tiek: jei ištirsime pakankamai vietų ir pamatysime pakankamai įvairių dalykų, anksčiau ar vėliau, kaip Mia, išmoksime atverti duris.

Brettas Steenbargeris

Išversta specialiai Spekuliantas.biz.

Atsakomybės atsisakymas

Šis knygos vertimas skirtas išskirtinai švietimo tikslams ir nekomerciniam naudojimui. Knygos turinys nėra individuali investavimo rekomendacija ar raginimas sudaryti finansinius sandorius. Už sprendimus, priimamus remiantis šia medžiaga, ir jų pasekmes atsako pats skaitytojas.
Visos teisės priklauso knygos autoriams.