

## ПСИХОЛОГИЯ ФИНАНСОВ

### ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ШКОЛЫ

Четыре ведущие психологические школы особенно важны для понимания поведения людей на финансовых рынках:

- Бихевиористская школа (исследование окружающих условий, являющихся причиной того или иного поведения человека)
- Гештальдская школа (исследование, как мы экстраполируем получаемую входящую информацию для создания более завершенных мысленных образов)
- Когнитивная психологическая школа (исследование, как человеческое мышление контролирует поведение)
- Психоаналитическая школа (исследование психических заболеваний и подсознания)

Основная школа	Релевантный феномен	Краткое описание
Бихевиористская школа	1. Теория перспективы	У нас есть беспричинная тенденция с меньшей готовностью делать ставки на прибыли, чем на убытки
	2. Магическое мышление	Мы думаем, что определенное поведение приводит к желаемому результату, даже когда мы не знаем этому никакого объяснения и когда на самом деле его нет
Гештальдская теория	3. Эффект убедительности	Нас больше убеждает надежный источник, чем надежный аргумент
	4. Эффект самоубеждения	Когда реальность в конфликте с нашим мнением, мы, скорее, изменяем свое мнение, нежели принимаем реальность
	5. Эффект репрезентативности	Мы склонны думать, что наблюдаемые нами тренды, вероятней всего, продолжатся
	6. Адаптивная позиция	Мы придерживаемся тех же самых мнений, что и связанные с нами люди
	7. Самореализующаяся позиция	Мы делаем что-либо, поскольку это заставляет нас думать, что мы являемся кем-либо
	8. Позиция знаний	Мы делим данные на легкоуправляемые кластеры, каждый из которых обрабатывается как простая позиция
	9. Эффект ложного единодушия	В основном мы переоцениваем количество других людей, согласных с нашей позицией
	10. Позиция самозащиты	Мы переосмысливаем свои позиции, чтобы они как бы подтверждали уже принятые нами решения
	11. Теория соматического	Сильные угрозы возбуждают телесные реакции, усиливающие

	маркера	длительную панику
Школа Когнитивной психологии	12. Социальное сравнение	Мы используем поведение других как источник информации о проблеме, которую затрудняемся объяснить
	13. Синдром повышенной чувствительности	Мы переоцениваем лично нами выбранные вещи
	14. Теория сожаления	Мы стараемся избегать действий, подтверждающих совершенные нами ошибки
	15. Когнитивный диссонанс	Когнитивный диссонанс возникает, когда доказательства говорят, что наши предположения неверные Мы стараемся избегать или исказить такую информацию, мы стараемся избегать действий, выявляющих это несоответствие
	16. Фиксация	На наши решения влияет входящая информация, которая, как нам кажется, предлагает правильный ответ
	17. Мыслительные отдели	Мы разделяем явление на различные составляющие и пытаемся, скорее, оптимизировать каждую из них, нежели целое
	18. Размыкание (цепи)	Мы избегаем принимать решения, пока не получим дополнительную информацию, даже если эта информация не относится к разрешению близкой проблемы
	19. Ошибка ассимиляции	Мы неверно истолковываем получаемую информацию, чтобы она подтверждала то, что мы совершили
	20. Избирательная обработка (информации)	Мы стараемся прислушиваться только к той информации, которая, как нам кажется, подтверждает наше поведение и позицию
	21. Избирательное восприятие	Мы ошибочно интерпретируем информацию, чтобы она подтверждала наше поведение и позицию
	22. Слишком самонадеянное поведение	Мы переоцениваем нашу способность принимать верные решения
	23. Необъективность оценки прошедших событий	Мы переоцениваем наши способности предсказать исход некоторых прошедших событий
	24. Необъективность подтверждения	Наши выводы чрезмерно склоняют нас к тому, во что мы хотим верить
Психоанализ	25. Параноидное раздвоение личности	Мы чрезмерно озабочены, что нас могут обмануть или что мы можем совершить ошибки
	26. Мимическое	Мы постоянно взвешиваем свои

	раздвоение личности/ Пограничное раздвоение личности	решения и не можем расслабиться
	27. Самовлюбленное раздвоение личности	Мы чрезмерно озабочены выглядеть успешными во всем, что мы делаем
	28. Замкнутое раздвоение личности	Мы продолжаем возвращаться к делам, которые не удались, чтобы отомстить или переделать наоборот
	29. Навязчивый невроз	Мы чрезмерно поглощены мельчайшими подробностями
	30. Депрессивное раздвоение личности	Мы всегда разочарованы и озабочены, независимо от того, хорошо или плохо все в нас

## КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС

Различные переживаемые нами эмоции могут не влиять друг на друга, или они могут находиться в обоюдной гармонии, или в обоюдной дисгармонии. Мы говорим о "когнитивном резонансе", когда они в гармонии, и о "когнитивном диссонансе", когда они в дисгармонии. Когнитивный диссонанс, таким образом, это конфликт разума, с которым мы сталкиваемся, когда получаем доказательства, что мы не правы или не были правы, подобно курильщику, читающему статью о вреде курения.

Это не очень приятно, и теория когнитивного диссонанса предлагает нам оберегать себя от полного осознания, насколько мы глупо поступаем или поступили, Мы можем, например, избегать информации о проблеме или можем придумать потусторонние аргументы для поддержания своих верований и предположений.

К примеру, Эрлих и другие (1957) продемонстрировали, что покупатели новых автомобилей выборочно избегают читать рекламу о моделях, которые они не выбрали, и в то же время их привлекает реклама выбранных ими автомобилей.

**Этот процесс, вероятней всего, влияет на то, как инвесторы отбирают информацию. Финансовые тренды могут продолжаться дольше, чем они должны, если люди пытаются избегать информации, противоречащей тренду.**

## РАБОТА С ИНФОРМАЦИЕЙ

### ПОДТВЕРЖДАЮЩАЯ НЕОБЪЕКТИВНОСТЬ

Наши заключения слишком часто оказываются под влиянием того, во что мы хотим верить. Это заставляет нас отдавать предпочтение информации, подтверждающей то, что мы сделали, и избегать информации, противоречащей этому» Исследователи памяти обнаружили: когда людей что-либо побуждает делать определенные заключения, они невольно ищут в своей памяти эпизоды и факты, подтверждающие сделанные ими выводы. Например, люди, которых убедили, что экстраверсия — наиболее предпочтительная и характерная их черта, последовательно будут вспоминать более экстраверсивные автобиографические моменты, и как раз обратное произойдет с теми, кого убедили, что интроверсия — предпочтительная для них характерная черта. Тенденция настолько сильна, что распространяется даже на объективных ученых, которые будут стараться не признавать того, что не подтверждает их гипотез.

**На финансовых рынках, несомненно, такое поведение может заставить нас избегать информации, подтверждающей, что мы сделали неправильный выбор. Эта информация может носить экономический характер или отражаться в самой цене, если она падает, когда мы находимся в длинной позиции. Это явление может внести свой вклад в продление трендов.**

### НАДЕЖНОСТЬ ИСТОЧНИКА

Когда люди сомневаются, они склонны присматриваться к другим, чтобы найти ответы. Этот феномен называется "социальным сравнением". Два ученых, Латан и Дарли, в 1968 г. провели следующий эксперимент: они попросили людей сесть в комнате и заполнить анкеты. Через какое-то время они пустили дым в эту комнату через вентиляционную шахту. Оказалось, что люди, когда были одни, довольно быстро реагировали на дым (что вряд ли было удивительным: как-никак дым обычно идет от огня).

Однако если вы посадите вместе несколько человек, они будут довольно долго не реагировать на дым. Предлагаемое объяснение заключается в том, что индивидуумы предпочитают использовать точку зрения других в качестве основы для своей. Они склонны прислушиваться к мнениям других, нежели к своему собственному. Так как много людей присутствовали в комнате, они все заметили дым, но ждали, что кто-нибудь отреагирует первым.

**Легко представить себе, что происходит, когда все видят, как цены акций продолжают подниматься. Так как цены все еще поднимаются, кажется, нет повода для беспокойства...**

**Другой возможной причиной может быть то, что мнения людей находятся под влиянием воспринимаемой надежности их источника информации. Цены акций многими могут считаться очень надежными источниками информации о стоимости ценных бумаг, так как известно, что они отражают баланс рыночного мнения. Это может усилить тренд.**

## КАК ЖУРНАЛИСТЫ И ИХ АУДИТОРИЯ ОБРАБАТЫВАЮТ РЫНОЧНУЮ ИНФОРМАЦИЮ

- **Адаптивные позиции.** Мы развиваем те же самые мнения, что и связанные с нами люди. Журналисты и аналитики принадлежат к социальным труппам, с которыми они идентифицируются, также как и другие профессионалы и прочие читатели продукции, выпускаемой средствами массовой информации. Это может приводить к адаптивным позициям.
- **Когнитивный диссонанс.** Когнитивный диссонанс возникает, когда доказательства говорят, что наши предположения неверные. Мы стараемся избегать такой информации или исказить ее, Мы стараемся избегать действий, выявляющих это несоответствие. Возможно, журналисты и финансовые аналитики не придают значение информации, противоречащей текущим рыночным ценовым трендам.
- **Ошибка ассимиляции.** Мы неверно истолковываем получаемую информацию с тем, чтобы она подтверждала то, что мы совершили, Журналисты и аналитики участвуют в работе рынка посредством своих предыдущих письменных утверждений, так же как и инвесторы через свои предыдущие инвестиционные решения. У всех, таким образом, есть повод для неправильного истолкования информации.
- **Выборочная обработка информации.** Мы стараемся обрабатывать только ту информацию, которая, как кажется, подтверждает наше поведение и позицию, Позиции аналитиков и журналистов могут находиться под влиянием того, о чем они до этого написали. Они могут использовать выборочную информацию, чтобы защитить самих себя от неприятных реальностей.
- **Выборочное восприятие.** Мы неверно интерпретируем информацию, чтобы подтвердить наше поведение и позицию. Опять-таки — это способ самозащиты журналистов и аналитиков.
- **Подтверждающее предубеждение.** Наши выводы чрезмерно настроены на то, во что мы хотим верить. Тот, кто уже писал что-нибудь о рынке и экономике, может иметь повод верить в то, что это "что-нибудь" все равно правда, даже если новая информация противоречит этому.
- **Рамочный эффект.** Тот факт, что рынок поднимается, создает рамки, в которых интерпретируется экономическая информация. Этот эффект может, конечно же, иметь место и когда экономическая информация рассматривается в контексте бычьего рынка.
- **Социальное сравнение.** Мы используем поведение других, как источник информации о проблеме, которую затрудняемся объяснить. Это можно делать профессионально, наблюдая за действиями самых умных или слушая большинство, что на финансовых рынках неизбежно неправильно.

## **ЖУРНАЛИСТЫ И РАМОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ**

Представьте, что вас попросили принять сложное медицинское решение, касающееся человеческих жизней, которое можно истолковать двояко» Приняв данное решение, вы знаете, что 200 из 600 людей, находящихся под угрозой, будут спасены. Звучит неплохо, не правда ли? Но мы также можем сказать и по-другому: 400 из 600 умрут из-за вашего решения. Теперь это уже не звучит столь же хорошо.

Эксперименты показали, что большинство людей в одном и том же эксперименте выбирают альтернативу, вытекавшую из первой трактовки, но избегают второй трактовки, хотя она очень проста и точно такая же.

Этот феномен называется "рамочным эффектом". Рамка, которую выбирает человек, принимающий решение, частично контролируется формулированием проблемы, а также нормами, привычками и личными качествами этого человека. "Рамочный эффект" — изменение предпочтений между трактовками как функции вариации рамок, например, через вариацию формулировки проблемы.

**Очевидный рамочный эффект возможен, когда журналисты выбирают, что писать об экономике и рынках, если кто-то еще будет читать их комментарии. Если рыночные цены идут вверх, будут ли они находиться под воздействием этого и рассматривать экономические новости в более позитивном свете? Рамочный эффект предполагает это.**

## РАЗВИТИЕ ПРОТИВОПОЛОЖНОГО МНЕНИЯ

Принцип, лежащий в основе этого, повторяет мысли Доу по поводу "распределения" и "накопления" (сравните с его третьим правилом); на практике процессы распределения и накопления должны быть следствием распространения информации и точек зрения всего спектра рыночных дельцов — от крупных профессиональных операторов до мелких дилетантов.

Основной догмат определен Тарфильдом А. Дрю, который в 40-х годах исследовал общедоступную статистику по фондовой торговле ценными бумагами менее 100 штук в лоте, проводимую, т.н. "нестандартными трейдерами". Дрю обнаружил, что эти трейдеры, как правило, мелкие, менее профессионально подготовленные рыночные участники, в основном, невезучие. Поэтому вам может повезти, если будете делать все наоборот. В 1959 году Дрю опубликовал набор графиков, показывающих рыночное поведение этих нестандартных трейдеров, которое стало документальным подтверждением его теории (Дневные Индексы Дрю Нестандартных Дельцов за 1936—1958 включительно, Месячные Индексы за 1920—1958 включительно).

Однако Х. В. Нейл получил большую известность, чем Дрю. В 1954 году в своей работе "Искусство мыслить по-другому". Нейл представил концепцию противоположного мнения — особое искусство мыслить постоянно не так, как большинство. Нейл, несомненно, не понимал свою собственную концепцию, а поэтому не предоставил никаких количественных способов для внедрения своих идей в практику. Это случилось только в 1963 году, когда А. В. Коэн начал составлять статистику, основанную на основе рекомендаций различных бюллетеней, что послужило фундаментом для создания количественного, способа анализа. За Коэном последовал Сиббет. Он улучшил и упростил практические методы Коэна, применив их к товарному рынку. И, наконец, в качестве предварительного заключения, в 1983 году вышла книга "Противоположное мнение", Р. Е. Хадади, описывавшую теоретическую базу количественных и качественных методов исследования рыночных сил, основанных на концепции противоположного мнения.

## ОПОРНЫЕ ЭФФЕКТЫ

Если вы спросите кого-либо о чем-то и дадите небольшую подсказку, каким должен быть правильный ответ, вероятней всего, этот кто-то последует вашему предложению. Если, к примеру, вы проводите исследование и спрашиваете людей об их доходах, ответ будет сделан под влиянием того, что предлагается в вопроснике рядом в скобках. Статистические исследования очень хорошо это объясняют. Несколько человек спросили, сколько африканских стран члены ООН. Прежде чем они ответили, перед ними закрутилось колесо фортуны с цифрами от 0 до 100, Теперь им следовало сказать, больше или меньше число африканских стран той цифры, на которой остановилось колесо. После этого им нужно было высказать свое окончательное предположение о количестве африканских стран, входящих в состав ООН.

Случилось так, что колесо фортуны оказало очень сильное воздействие на определение числа африканских стран. Люди, которым колесо показало цифру 10, в среднем сказали, что в ООН входят 25 стран. Люди, увидевшие цифру 65, в среднем назвали цифру 45.

Это, конечно же, нелепо, но факт налицо - есть заметная разница в ответах. Теперь представьте, что колесо фортуны показывает не цифры, а цены акций. И представьте, что вопрос уже не об африканских народах, а об истинной стоимости этой акции. Будет ли ваш расчет истинной стоимости выше, если цена акции будет выше? Наглядность, разумеется, скорее всего, именно это и предположит.

**Такое воздействие, конечно же, может внести свой вклад в объяснение пузырей и крахов.**



## БАНКРОТСТВО, ПАНИКА И ПСИХОЛОГИЯ

Возможные взаимоотношения между рыночными симптомами и психологическими явлениями во время паники:

Рыночный феномен	Основной образец поведения личности	Наиболее соответствующее психологическое явление
Внезапное ухудшение ситуации на рынке	Значительные падения рынка ведут к вспышке паники	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Теория соматического маркера</li> <li>• Социальное сравнение</li> <li>• Опорные реакции</li> <li>• Необъективность оценки прошедших событий</li> </ul>

### ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ ВО ВРЕМЯ ПАНИКИ

- **Теория соматического маркера.** Сильные угрозы возбуждают соматические реакции, усиливающие длительную панику. Это может происходить во время сильного падения цен, так как паника вызывает быстрые изменения позиции личности.
- **Социальное сравнение.** Мы используем поведение других как источник информации о проблеме, которую затрудняемся объяснить. Общественная паника посылает очень чистый сигнал о мыслях других людей о рынке и экономике, и это может на нас повлиять.
- **Анкеровка.** Наши решения находятся под влиянием входящей информации, которая, как нам кажется, предлагает правильный ответ. Если эта информация об очень быстром падении цен, вероятней всего, мы делаем вывод, что и экономика ведет себя сходным образом.
- **Необъективность оценки прошедших событий.** Мы переоцениваем вероятность, что могли бы предсказать исход прошедших событий. Мы думаем, что могли бы предсказать панику, и это заставляет нас еще сильнее стремиться исправлять свои собственные ошибки.

### ВТОРИЧНЫЕ ЭМОЦИИ И ПАНИКА

Антонио Р. Дамасио опубликовал книгу в 1995 году "Ошибка Декарта", в которой утверждал, что Декарт сильно ошибается, допуская отчетливое разделение между телом и умом. «Наоборот, - писал он, - тело, на самом деле, очень сильно реагирует на эмоциональный стресс, и это создает обратную связь между телом и мозгом, которая делает их частью психологического целого».

Первый шаг в этом процессе - когнитивная оценка ситуации, с которой вы сталкиваетесь. Второй шаг, абсолютно неосознанный, - реакция коры головного мозга надлобной части, Это создает несколько сигналов, проходящих через нервы и химические реакции, когда пептидные модуляторы высвобождаются из мозга, попадая в поток крови, и основная активность мышц артериальных стенок усиливается, продуцируя либо сужение и утончение кровеносных сосудов, либо наоборот. Человек, узнающий плохие новости, может почувствовать, как сердце начало стучать быстрее, во рту пересохло, кожа побледнела, в области кишечника, шеи и плеч все напряглось. Это "эмоциональное состояние тела", сигнализирующее обратно к конечностям и соматосенсорной системе. Другими словами, тело подает сигналы обратно в мозг, и эта обратная связь служит, к примеру, для усиления чувства опасности на некоторый период времени.

### **СИНДРОМ ПОВЫШЕННОЙ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ...**

Арнольд С. Вуд описал то, что он называл "синдромом повышенной чувствительности". Это склонность людей переоценивать вещи, которые они фактически "потрогали" или лично выбрали. В одном из экспериментов участники были разделены на две группы:

- Первой группе дали в руки карточку
- Вторая группа сама выбрала карточку

Затем их попросили продать свои карточки при обстоятельствах, которые для всех были одинаковы. Получилось так, что вторая группа была менее заинтересована в продаже карточки и четыре раза запрашивала цену по ней, в противоположность тем, кому карточку вручили.

**Возможно, это и есть та причина, по которой инвесторы слишком долго остаются со своей инвестицией.**

### **... И ЕГО АЛЬТЕРНАТИВА - ЧРЕЗМЕРНАЯ САМОУВЕРЕННОСТЬ**

Прекрасно верить в себя, и это вполне нормально. Существует серьезное исследование, показывающее, что большинство людей оценивают себя выше среднего значения почти по всем положительным личным качествам: способность управлять автомобилем, умение руководить, атлетические способности, умение ладить с другими, чувство юмора, административное принятие риска и ожидаемое долголетие.

Конечно, в среднем мы не можем быть лучше, чем в среднем все люди. Поэтому вполне понятно, что мы — в среднем ~~ чрезмерно самоуверенны. Излишняя самоуверенность может происходить от различных когнитивных и разрешающих процессов, а может быть соединена и с позициями самозащиты.

**На финансовых рынках понятие излишней самоуверенности может помочь объяснить наличие большого объема наблюдаемых сделок на протяжении роста рынка. Конечно, когда рынки идут вниз, самоуверенность пошатывается, и объемы уменьшаются. Еще один возможный эффект, конечно, создание сверхпротяженных бычьих рынков.**

## **КАК РАЗДВОЕНИЕ ЛИЧНОСТИ ВЛИЯЕТ НА ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ТОРГОВЛЕ**

Дэвид Гэрфилд, психолог, и Ира Эпштейн, фондовый брокер, в 1992 году опубликовали Психологию умного инвестирования. В основе их книги — исследование, проведенное путем опроса 140 мелких инвесторов и 175 профессиональных инвесторов-трейдеров. Каждый из них ответил на несколько вопросов о себе и своей инвестиционной деятельности. Гэрфилд и Эпштейн с помощью статистики проанализировали результаты опроса и обнаружили шесть групп инвесторов:

1. "Слишком осторожный или параноидный инвестор", не доверяющий брокерам, системам или рынку
2. "Противоречивый инвестор", который не может сделать передышку в своей торговой деятельности и выработать четкого мнения о рынках
3. "Замаскированный инвестор", ищущий самореализацию через инвестирование и профессионально рассчитывающий каждый свой риск
4. "Мстительный/потребляющий инвестор", полностью поглощенный рынком
5. "Суетливый инвестор", дающий чересчур "завернутое" заключение в подробностях
6. "Подавленный инвестор", никогда не удовлетворенный, независимо от того, выиграл он или проиграл

Довольно интересно, что все симптомы звучат так, как если бы они указывали на разные психические расстройства, описанные в книге Американской психиатрической ассоциации "Диагностика и статистическое руководство для классификации психических расстройств" (1994):

1. Параноидное расстройство личности. — Мы чрезмерно озабочены, что можем оказаться обманутыми или сделаем ошибки
2. Мимическое раздвоение личности/Пограничное раздвоение личности. — Мы постоянно взвешиваем свои решения и не можем расслабиться
3. Самовлюбленное раздвоение личности. — Мы чрезмерно озабочены, чтобы быть успешными во всем, что мы делаем
4. Замкнутое раздвоение личности. — Мы продолжаем возвращаться к тому, что произошло не так, как хотелось бы, чтобы отомстить/исправить положение
5. Навязчивый невроз. — Мы чрезмерно поглощены мельчайшими деталями
6. Депрессивное раздвоение личности. — Мы всегда разочарованы и озабочены, независимо от того, хорошо все или нет

## ПУТЬ К РАЗОРЕНИЮ

Из ничего я довел себя до состояния крайней бедности.  
Грочо Маркс, потерявший 250 000 долларов за один день во время биржевого краха в 1929 г.

1. Специализироваться на маленьком количестве рынков и все время торговать только на них.
2. Получать информацию об этих рынках из случайных подсказок, слухов и хороших советов от знакомых.
3. В большей степени доверять информации, которую хочется слышать.
4. Подгонять информацию, чтобы она подтверждала то, что вы совершили.
5. Покупать, когда сосед и все остальные покупают, а продавать, когда рынок обвалился.
6. Никому не нравится оказаться вне рынка, поэтому большую часть своего времени вы думаете, что рынок будет подниматься.
7. Убеждаться, что получаете огромное количество обрывочной информации и никогда — важную в перспективе.
8. Усовершенствовать практику рассмотрения цен вразбивку (на экранах компьютеров, в списках акций) вместо изучения в перспективе.
9. Не формировать политику потенциальных убытков и использовать те огромные шансы, которые появляются на рынке.
10. Закрывать долгосрочные инвестиции через неделю, потому что они уже дали прибыль.
11. ... и сохранять краткосрочные инвестиции, если они приносят потери...
12. ...переименовывая их в "долгосрочные инвестиции".
13. Или вместо этого использовать построение перевернутой пирамиды, когда все идет хорошо. Пополняя запасы акций, что бы "улучшить средние результаты" в нисходящем тренде.
14. Использовать одинаковую тактику независимо от того, где находится рынок, — в тренде, зоне консолидации или осуществляет разворот тренда.
15. Передвигать стоп-лосс ордера, когда рынок идет против вас, потому что вы живете надеждой о близком развороте.
16. Полагаться больше на мнения других, чем на сами факты.
17. Использовать рыночные цены как свой основной критерий для определения основополагающей стоимости.
18. Прятать убытки с помощью хеджирования, вместо того чтобы принимать их.
19. Оценивать каждое инвестирование по отдельности.
20. Забывать, что этот рынок — самый жестокий в мире.

Запомнив все эти 20 правил, прежде чем попасть под очарование рынка, взгляните на себя и вспомните одну старую поговорку:

**«Если вы не знаете, кто вы есть на самом деле, то финансовый рынок слишком дорогое место, чтобы это узнать».**

### **Классические торговые правила, необходимые для выживания трейдера**

1. Планируйте вашу торговлю. Торгуйте по своему плану.
2. Записывайте ваши результаты.
3. Сохраняйте позитивный настрой независимо от ваших потерь.
4. Не приносите рынок с работы домой.
5. Постоянно повышайте уровень ваших целей.
6. Покупайте при плохих новостях и продавайте при хороших.
7. Не бойтесь покупать высоко и продавать низко.
8. Всегда имейте хорошо спланированное время для изучения рынка.
9. Изолируйте себя от мнений других.
10. Будьте всегда спокойны, настойчивы и последовательны, действуйте рационально.
11. Ограничивайте ваши потери - используйте стопы!
12. Никогда не отменяйте стоп-ордер, после того как вы его поставили.
13. Никогда не входите в рынок потому, что вам надоело быть вне рынка. Быть вне позиции - это тоже позиция.
14. Не надо входить и выходить из рынка слишком часто.
15. Трейдеры учатся на потерях - не на прибыли. Изучайте каждый стоп-лосс для улучшения своих знаний о рынке.
16. Самая сложная задача в торговле - не предсказание, а самоконтроль. Успешный трейдинг сложен и часто сопровождается негативными эмоциями. Самый важный элемент успешной торговли - это **Вы**.
17. Всегда дисциплинируйте себя следованием заранее определенным правилам.
18. Помните, что медвежий рынок может за месяц разрушить то, что вы выстроили за три месяца бычьего рынка.
19. Не позволяйте превращаться большим профитам в большие стор-лоссы - ставьте трейлинг-стопы на 20%.
20. Вы должны иметь план, вы должны знать свой план - и вы должны следовать ему.
21. Ожидайте потери и воспринимайте их с достоинством. Те, кто мрачнеют от потерь, обязательно пропустят следующую возможность, которая скорее всего будет прибыльной.
22. Делите вашу прибыль пополам и никогда не рискуйте более 50% прибыли действуя против рынка.
23. Ключ к успешной торговле - изучение самого себя.
24. Различие между приобретающими на рынке и теряющими там не столько в природных способностях, сколько в способности дисциплинированно изучать свои ошибки.
25. Воспринимайте потери как шаг навстречу победе.

26. Вы поставили стоп-лосс? Забудьте о нем быстро. Вы получили профит? Забудьте о нем еще быстрее. Не позволяйте эгоизму и жадности мешать вам ясно думать и упорно трудиться.
27. Один из важнейших секретов трейдеров - соизмерять свои желания с желаниями рынка. Рынок - это истина, поскольку отражает все силы, борющиеся на нем.
28. Намного легче войти в трейд, чем выйти из него.
29. Если рынок не делает того, что вы от него ожидаете - выходите из рынка.
30. Никогда не добавляйте к проигрывающей позиции. Проигрывающая позиция означает, что Вы неправы.
31. Не пробуйте предопределить вашу прибыль.
32. Ключ к богатству в торговле - простота. Избегайте методов, которые Вы не понимаете.
33. Не будьте чрезмерно любопытны в отношении причин, двигающих рынок.
34. Остерегайтесь открывать слишком большие позиции, который могут повлиять на ваши эмоции. Не будьте слишком агрессивны на рынке. Обходитесь с ним мягко, пусть ваши прибыли растут постепенно, а не взрывом.
35. Не пытайтесь определить пики и вершины.
36. Вы должны верить себе и в свою способность здраво рассуждать, если вы хотите выиграть в этой игре.
37. На тонком рынке не стоит пытаться угадать в какую сторону будет следующее большое движение - вверх или вниз.
38. В мире денег никто не знает, что случится в будущем. Никто! Поэтому успешные трейдеры не пытаются разместить свои позиции исходя из того, что должно случиться, а реагируют на то, что уже произошло.
39. Если корабль погружается, не раздумывайте - спрыгивайте!
40. Теряйте ваши возможности - но не деньги. За редким исключением необычных условий, возьмите в привычку использовать стоп-профит. Не корите себя, если цена продолжает расти без вас. Лучше вспомните о тех случаях, когда своевременная фиксация прибыли предотвратила потери.

### Контрольные вопросы

1. Какая психологическая школа занимается исследованиями, как человеческое мышление контролирует поведение?
2. В чем отличие когнитивного резонанса от когнитивного диссонанса? Какое из этих 2-х состояний отражает то, как инвесторы игнорируют негативные новости при отборе информации?
3. За счет каких явлений человеческой психики обеспечивается длительная устойчивость трендов?
4. Какое явление носит название "рамочный эффект"? В чем его проявление в работе аналитиков и журналистов?
5. В чем заключается концепция "противоположного мнения"?

6. Какие эффекты на называются "опорными"? Могут ли они внести вклад в объяснение пузырей и крахов?
7. Ваши действия, если рынок не делает того, что вы от него ожидаете?
8. Какой самый важный элемент успешной торговли?