Институт коучинга

Санкт-Петербург

**Дипломная работа**

на тему

**Эго и иррациональные энергии в принятии инвестиционных решений**

Студент ВГ-4: Ичкитидзе Юрий

Руководитель: Савкин Александр

Июнь 2007

# Цель

Исследовать влияние эмоций, убеждений и иррациональных энергий (интуиции, веры) на управляющего активами на финансовом рынке при принятии им инвестиционных решений. Выявить, что из этого способствует повышению эффективности принимаемых инвестиционных решений, что нет. Сформировать список внутренних навыков, необходимых управляющему активами для повышения эффективности управления активами на финансовом рынке. Разработать и протестировать на группе упражнения, позволяющие сформировать эти навыки.

# Гипотеза

1. Эмоции и убеждения снижают эффективность принятия инвестиционных решений

2. Умение осознанно проживать эмоции при принятии инвестиционных решений способствует повышению эффективности операций

3. Умение трансформировать свои убеждения при принятии инвестиционных решений способствует повышению эффективности операций.

4. Умение использовать иррациональные энергии значительно повышает эффективность управления активами на финансовом рынке.

5. Развивать указанные выше три навыка можно, используя классические методы психотерапии, коучинга и медитации.

6. Умение осознанно работать со своими целями повышает эффективность принятия инвестрешений

**СОДЕРЖАНИЕ**

[Цель 2](#_Toc170539394)

[Гипотеза 2](#_Toc170539395)

[Введение 4](#_Toc170539396)

[Концепция рефлексивности 12](#_Toc170539397)

[Классический процесс научного познания 12](#_Toc170539398)

[Процесс научного познания человеком самого себя 13](#_Toc170539399)

[Прямые и косвенные методы научного познания. 15](#_Toc170539400)

[Путь рационала и путь мистика 19](#_Toc170539401)

[Мир воспринимаемый на основе опыта 19](#_Toc170539402)

[Расширение воспринимаемой реальности 21](#_Toc170539403)

[Возвращаемся к теории 23](#_Toc170539404)

[Эксперимент над самим собой 27](#_Toc170539405)

[Основания научного эксперимента 28](#_Toc170539406)

[Условия эксперимента. Характеристика российского финансового рынка и рынка FORTS 31](#_Toc170539407)

[Как начинался эксперимент 31](#_Toc170539408)

[Опыт торговли в апреле-декабре 2006 года 33](#_Toc170539409)

[Опыт торговли в 2007 году 40](#_Toc170539410)

[Выводы из собственного опыта 51](#_Toc170539411)

[Эффективно работать по тренду 51](#_Toc170539412)

[Эго человека мешает работе по тренду 52](#_Toc170539413)

[Эффективность «выхода за эго» 54](#_Toc170539414)

[Причины усиления/ослабления эго 55](#_Toc170539415)

[Что я делал? 56](#_Toc170539416)

[Как я это делал? 57](#_Toc170539417)

[Диагностика методов принятия решений профессиональными управляющими активами 59](#_Toc170539418)

[Практическая часть. Как развивать умение работать с иррациональными энергиями? 67](#_Toc170539419)

[Тренинг по развитию интуиции. Мой опыт. 67](#_Toc170539420)

[Выводы. Полученные блоки для тренинга. 87](#_Toc170539421)

[Косвенные методы в обучении Управляющих Активами 91](#_Toc170539422)

[Внедрение осознанности и иррациональных энергий в управлении капиталом 92](#_Toc170539423)

[Резюме 94](#_Toc170539424)

[Приложение 1 95](#_Toc170539425)

[Список используемой литературы 100](#_Toc170539426)

# Введение

В курсовой работе написанной год назад на тему «Интуиция в принятии инвестиционных решений» я исследовал, как техники работы с интуицией позволяют повысить эффективность принимаемых инвестиционных решений. Исследование состояло из описания своего собственного опыта принятия инвестиционных решений на рынке фьючерсов и опционов на российские акции в течение 2002-2006 годов плюс опроса 10-15 трейдеров с целью понять используют ли они интуицию в принятии инвестиционных решений и какие существуют ограничения, мешающие применять интуицию для управления капиталом. Теоретическая часть проведенного тогда исследования была частично озвучена на конференции «Теория и практика торговли опционами» в мае 2006 года в моем докладе на пленарном заседании и реакция зала была удивленной. На фразе что «один из методов развития интуиции – медитация», аудитория заполнилась смехом, недоверием и удивлением. Множество заданных мне после доклада вопросов похоже имели целью уличить меня в непонимании самых простейших трейдинговых вещей, как то необходимость наличия у трейдера системы управления рисками, а также необходимости рационально, трезво смотреть на окружающие его вещи и понимать что стол это стол, а фломастер это фломастер. Иными словами меня пытались уличить в полнейшем не понимании общеизвестных истин, возможно в сумасшествии. Это не удалось, и вопросы стихли, превратив возрастающую бурю в тихое недоумение. После доклада один человек подошел ко мне с моей брошюрой «Иррациональные технологии на финансовых рынках» и взял автограф.

В октябре 2006 года сотрудники моей фирмы «Рефлексивность ру» провели детальное исследование на тему интуиция в принятии инвестиционных решений. Было опрошено 50 трейдеров российских инвестиционных компаний. Результаты исследования показали, что подавляющее большинство трейдеров, по их словам, не используют интуицию в принятии инвестиционных решений. Многие из тех, кто ответили, что используют интуицию в принятии инвестиционных решений, были уверены, что интуицию нельзя осознанно развивать и использовать.

Эти два случая, а также мой собственный опыт общения в трейдерской сфере с 2001 года позволяют мне утверждать, что тема интуиции в принятии инвестиционных решений является ТАБУ для разговоров и обсуждения среди трейдеров и их руководителей, клиентов. Ключевых причин для этого я вижу две. Одна из них весьма полно показана фразой, сказанной одним из трейдеров, в прошлогоднем исследовании: «*Надо экспериментировать с интуицией. Нельзя проиграть денег и сказать своему руководителю. Надо обосновать. Потому что у тебя был порыв? Или потому что у тебя есть мнение, что фундаментальные показатели плохи? Конечно тебя могут уволить за то что ты скажешь: у меня был порыв или видение. Ну а если заработаешь, то спрашивать никто не будет. Но рано или поздно наступит же момент когда интуиция ошибется. И так иногда кстати бывает. Тогда трудно будет донести до руководства мотивы действий*.» Деньги и страх их потерять, превалируют над доверием к живому, происходящему здесь и сейчас, и этот страх заставляет действовать рационально и обосновывать каждое свое действие убеждением или мнением. И это принято не только на уровне трейдера, но на уровне всей системы управления активами. «Белую ворону», открыто говорящую об этом могут не понять и даже уволить.

Ко второй причине этого ТАБУ я отношу привычное Западу рациональное мышление об окружающем мире. Вот что пишет Чарльз Тартр описывая упражнение «Кредо западного человека». В этом упражнении читателю предлагается встать, вообразить группу людей вокруг себя, проделывающих упражнение вместе с ним и прочитать указанный ниже текст громко и твердым голосом.

**КРЕДО ЗАПАДНОГО ЧЕЛОВЕКА**

Я ВЕРЮ, что материальная Вселенная, управляемая неизменными физическими законами и случайностью, является единственной и предельной реальностью.

Я УТВЕРЖДАЮ, что Вселенная не имеет Творца, объективной цели, смысла или предназначения.

Я СЧИТАЮ, что все идеи относительно Бога или богов, просветленных, пророков и святых, нефизических существ или сил – сплошные предрассудки и иллюзии. Жизнь и сознание совершенно идентичны физическим процессам и возникают из случайного взаимодействия слепых физических сил. Как и вся остальная жизнь, моя жизнь и мое сознание не имеют ни объективной цели, ни смысла, ни предназначения.

Я ВЕРЮ, что все суждения, ценности и нормы морали – мои собственные или других людей – субъективны и возникают исключительно на биологической основе, личной истории или случайности. Свободная воля – это иллюзия. Следовательно, все наиболее рациональные ценности, в соответствии с которыми я могу жить, должны быть основаны на знании, что для меня хорошо то, что приносит мне удовлетворение, и плохо то, что доставляет страдание. Тот, кто помогает мне получить удовольствие и избежать страданий, - мой друг; тот же, кто мешает мне в этом или приносит страдания, - мой враг. При рациональном подходе друзья и враги должны служить увеличению моих удовольствий и уменьшению страданий.

Я УТВЕРЖДАЮ, что церкви нужны только для оказания социальной поддержки, что не существует таких грехов, которые можно было бы совершить и получить за них прощение, что нет наказания за грехи и награды за добродетель, кроме тех, которые я сам себе могу воздать, непосредственно или через других. Добродетель для меня состоит в том, чтобы получать все, что я хочу, не будучи пойманным и наказанным другими.

Я СЧИТАЮ, что смерть тела – это смерть ума. Жизни после смерти не существует, и всякая надежда на это – чепуха.

Вот что пишет Чарльз Тартр описывая наблюдение за людьми, выполнявшими данное упражнение: «Участники эксперимента нередко обнаруживали, что какая то часть их действительно верит во многое из этого «кредо западного человека», хотя в целом они считают себя духовными людьми, которые ни в коем случае не согласились бы с подобными утверждениями. Я полагаю, что, как бы ни были наши сознательные убеждения далеки от этого «кредо», мы, будучи западными людьми, отчасти верим в него, и в немалой степени. Это присутствует в нас и подкрепляется тем или иным способом в течение многих лет. Некоторые люди, считающие себя религиозными, начинали плакать, обнаружив, что какая-то часть их сущности действительно верит во многое в этом «кредо».

Я могу найти любое из фактических его утверждений. Они содержатся в той или иной форме в различных учебниках. Лженаука служит религией нашего времени. Это то, чему нас официально учат. Конечно, можно возразить против такого «кредо», можно иметь свою систему убеждений, но мы знаем, что так называемые люди науки сочтут все это проявлением слабости и неспособностью трезво смотреть на вещи.

Если вы верите в Бога, в духовную природу Вселенной, в высшую цель жизни, бывают ли у вас моменты, когда вам кажется что вы ошибаетесь? Может быть, ваши убеждения нелепы? Может быть, они являются проявлением незрелости? Нам постоянно твердят, что вера в Бога нужна людям примитивным, а мы, мол, люди образованные и должны стоять выше предрассудков.

В действительности с точки зрения реальной науки все это *не* научные утверждения, а социальная система; это «кредо» внушено нам обучением, выработано в нас, как рефлекс у собак Павлова выделять слюну на звук колокольчика. Это западное «кредо» - *не что иное*, как наука, искаженная до нетерпимой фундаменталистской системы верований.»

Действительно, это ТАБУ очень четко можно проследить и в основаниях современной экономической теории. Два ее основных положения: 1. максимум общественной полезности достигается, если каждый субъект достигает максимального удовлетворения своей собственной полезности. Таким образом, экономическая наука постулирует цель каждого отдельного человека: максимизировать собственную полезность, собственное удовольствие. Несмотря на очевидную пустоту этой цели как реальной, такая абстракция до сих пор звучащая в экономических ВУЗах приводит к тому, что многие из моих сверстников понимают ее буквально – эта абстракция становится тем, как они понимают свою цель жизни.

Второе положение современной экономической теории соответствующее «Кредо западного человека» – это подход известный как *Гипотеза рациональных ожиданий (ГРО)*. В соответствии с ним *человек имеет возможность сформировать и в действительности формирует рациональные, т.е. неопровержимые будущим развитием событий, ожидания о будущей реальности*. *Эта возможность позволяет принимать оптимальное (наилучшее) для человека решение, в соответствии с его рациональными ожиданиями.*

На ГРО основано подавляющее большинство современных методов фундаментального анализа финансовых инструментов. ГРО учат в экономических ВУЗах как базовой модели принятия инвестиционных решений. Можно смело утверждать, что ГРО является фундаментом современной экономической науки.

Однако ГРО ничего не говорит про интуицию. Совершенно ничего. И как трейдерам верить в интуицию, если доминирующая в науке модель – модель ГРО игнорирует интуицию? Идти против науки? Это не принято в нашем обществе – наука признанный лидер современных знаний, все новое, что возникает в обществе обязательно отражается в ней. И если задача трейдеров на финансовом рынке принимать решения, то задача науки – говорить, как эти решения принимать. И «ступор» в отношении интуиции, существующий в экономической науке, порождает соответствующую реакцию у практиков. Какая, дескать, интуиция? Вот, посмотри в науку, – известно же, что никакой интуиции нет и в помине. Это и есть та вторая причина, по которой практики-трейдеры не склонны говорить об интуиции в принятии решений, и доверять ей как методу принятия решений.

Очевидно, что если первая причина ТАБУ на интуицию – причина скорее психологическая – «страх, что не поймут если потеряешь», то вторая причина своими корнями лежит в науке, а именно - в тех ее моделях, что со студенческой скамьи формируют у практиков убеждения, не позволяющие впустить интуицию в сознание как способ принятия эффективных решений. По этой причине, я считаю необходимым прямо здесь дать краткий экскурс основных подходов современной экономической науки к принятию решений, проанализировать их, рассмотреть какие убеждения эти подходы отстаивают и задаться вопросом, а что если эти убеждения - есть лишь ограничение того, что существует и происходит в действительности? И если мы готовы шагнуть за пределы этих убеждений и просто поисследовать это новое пространство, то, как мы можем изменить эти убеждения, что мы можем предположить взамен? Возможно в этом новом пространстве откроется нечто, называемое интуицией и в этом новом пространстве действительно интуиция будет способствовать росту эффективности принимаемых решений.

Экскурс в модели экономической науки мы начнем с детального анализа ГРО. Рассмотрим несколько примеров.

**Пример 1.** Вам предлагается сыграть в «Орел-решка». Ваш напарник подкидывает монетку вверх, подкручивая ее вокруг своей оси и выпадает тот или иной вариант. Напарник кидает монетку совершенно чисто, не подыгрывая, и монетка также является правильной. Каковы будут ваши ожидания, относительно того, как часто будет выпадать орел или решка?

*Ответ в соответствии с ГРО:* вероятности выпадения орел-решка составляют по 0.5

**Пример 2.** Вам предлагается сыграть в «Орел-решка» с компьютерной программой, в которой программист задал некоторые свои субъективные вероятности выпадения орла и решки, которые для вас есть  и . Величина *x* неизвестна для вас. Каковы будут ваши ожидания, относительно того, как часто будет выпадать орел или решка?

*Ответ в соответствии с ГРО:* ваши ожидания должны максимально точно отражать величину *x* даже в условиях отсутствия информации позволяющей оценить величину *x*. Любое отклонение ожиданий от величины *x* позволяет утверждать, что ожидания не рациональны. Следовательно, задача исследователя состоит в том, чтобы собирать максимально полную информацию о системе, чтобы оценить *x* как можно точнее. В данном случае возможно на это потребуется некоторое время.

**Пример 3.** Вам предлагается сыграть в «Орел-решка» с человеком, который обладает магическими способностями воздействия на подбрасываемую монетку. «Маг» заинтересован в выигрыше не менее вас самого, но, начиная с ним играть, вы не знаете что он «маг». Предполагая, что игра идет в чистую, в основе своих решений вы принимаете вероятности исхода как 50 на 50, но «маг» изменил реальную ситуацию в игре на 60 к 40 в пользу решки. Какие ожидания в таком случае вы формируете в процессе игры?

*Ответ в соответствии с ГРО:* вы играете и собираете статистическую информацию об результатах игры. Анализируя ее, вы все более и более убеждаетесь, что вероятность выпадения решки почему то 0.6, а «орла» - лишь 0.4. Принимая этот факт во внимание, вы меняете свою стратегию исходя из новых ожиданий, признавая рациональными их. Но «маг» также не дремлет. Заметив изменение вашей стратегии, он вновь влияет на фактические вероятности, в результате чего опять оказывается в выигрыше. Анализируя статистику, вы опять понимаете – что то изменилось, и со временем, адаптируясь к новым условиям, опять меняете свою стратегию. Увидев это, «маг» совершает изменение опять и т.д. Происходит своеобразная «погоня за кроликом», которого априори никогда нельзя поймать. Рано или поздно поняв, что тягаться с «магом» в такой игре бессмысленно, вы заканчиваете эту игру проигравшим.

**Проанализируем теперь рассмотренные примеры.** Для этого применительно к ситуации, описанной в каждом примере, зададим два вопроса:

1. Как у человека формируются ожидания и как его ожидания влияют на принимаемое им решение?

2. Как (по каким законам) функционирует система, в которой человек принимает решения?

**Первый пример** дает такие ответы.

*Первый вопрос* ­- ожидания сформированы уже имеющимся у человека опытом, статистикой, знаниями о законах поведения системы, теории вероятности и т.п. Человек полагается на свои ожидания в принятии инвестиционных решений, то есть относительно имеющихся ожиданий действует оптимально.

*Второй вопрос -* поведение системы целиком, полностью и достоверно описывается теорией вероятности – в этой системе существует один правильный, объективный ответ. В системе есть некоторое равновесие, в котором она покоится, и это равновесие не изменяется (независимо) во времени. Исходя из этого, все статистические закономерности справедливо экстраполировать на будущее.

**Второй пример** свидетельствует о таких ответах.

*Первый вопрос* - ожидания не только уже сформированы имеющимся у человека опытом, статистикой, знаниями о законах поведения системы, теорией вероятности и т.п., но также дополнительно формируются в процессе проведения игры. Будучи не рациональными на начальный момент времени, со сбором новой информации (опыта о системе), ожидания сходятся к рациональным. Недостаток информации о системе, необходимой для формирования рациональных ожиданий на начальный момент времени, создает необходимость проведения дополнительного исследования системы с целью последующего формирования рациональных ожиданий. Это вносит особенности в процесс принятия решения по сравнению с первым примером. Но когда рациональные ожидания получены, решение принимается оптимально имеющимся ожиданиям.

*Второй вопрос* в данном примере полностью соответствует ситуации с первым примером. Поведение системы целиком, полностью и достоверно описывается теорией вероятности – в этой системе существует один правильный, объективный ответ. В системе есть некоторое равновесие, в котором она покоится и это равновесие не изменяется во времени. Исходя из этого, все статистические закономерности справедливо экстраполировать на будущее.

И, наконец, **третий пример** дает такие ответы.

*Первый вопрос*  - как и во втором примере ожидания не только уже сформированы имеющимся у человека опытом, статистикой, знаниями о законах поведения системы, теории вероятности и т.п., но также еще и формируются в процессе проведения игры. Будучи не рациональными на начальный момент, со сбором информации (опыта о системе), ожидания изменяются, адаптируются под собранный опыт, но, в отличие от второго примера, по-прежнему остаются ошибочными, поскольку вместе со сбором информации (опыта о системе) меняется и сама система. В таких условиях рациональные ожидания никогда не будут найдены – их не возможно найти.

*Ответ на второй вопрос* в третьем примере полностью отличается от предыдущих случаев. Поведение системы невозможно описать теорией вероятности – в этой системе не существует одного правильного, объективного ответа, независимого от выбора, делаемого участниками. В ней нет равновесия в котором система покоится и не изменяется во времени, напротив постоянно существует множество возможных точек равновесия, и реализация какого-то конкретного из них зависит от выбора сделанного участниками игры. С течением времени такая система не сходится к какому либо равновесию, но постоянно остается неравновесной. Поэтому в ней экстраполировать статистические закономерности на будущее не справедливо.

Поскольку ГРО обосновывает, что решения принятые в соответствии с рациональными ожиданиями являются оптимальными, то *прямым предписанием ГРО для принятия решения, является принятие решений на основании ожидаемых значений*, при этом человек принимающий решение должен сделать все от него зависящее, чтобы иметь рациональные (т.е. достоверные и неопровержимые) ожидания.

Как видно из проведенного анализа, не всегда достоверные и неопровержимые ожидания можно сформировать, а, следовательно, в таких случаях обоснованность ГРО можно поставить под сомнение.

В примере 1, когда применение ГРО для принятия решений обосновано на все 100% наблюдается как неизменность полного опыта системы, так и наличие у человека, принимающего решения знаний об этом полном опыте. В примере 2, напротив, при неизменности полного опыта системы, у человека принимающего решение на начальном этапе наблюдается недостаток знаний об этом полном опыте. В этом случае ГРО применима, но с некоторыми поправками. Очевидно, что с течением времени система из примера 2 сходится к системе из примера 1.

В примере 3, ГРО напротив оказывается несостоятельной. Можно увидеть, что природа этого в том, что человек своим выбором воздействует на опыт системы.

Взаимоотношение человека, принимающего решение, и системы, описанные в примерах 1 и 2, свидетельствуют о присутствии «Кредо западного человека» в экономической науке. Наука, а вместе с ней человек-научный, признается господствующим над природой: все, что есть в природе, будет рано или поздно познано, а то, что познано уже достаточно для оптимального принятия решений. Наука не признает непознаваемого, как говорит Ошо. Весь мир разделен ей на познанное и не познанное, но непознаваемое, таинственность, смысл - игнорируется. Соответственно и человеку в отношении окружающего мира отведена роль лишь того, кто непознанное превращает в познанное (см. пример 2), а когда все становится познано, то возникает ситуация как в примере 1. В таком подходе человек не оказывает никакого воздействия на опыт системы, которую исследует – он только воспринимает то, что уже есть. В этом суть моделей, лежащих в обосновании оптимальности ГРО – они целиком и полностью соответствуют материалистическому взгляду на окружающий мир.

Проанализировав таким образом обоснование подхода ГРО к принятию решений, теперь отодвинем его в сторону и рассмотрим альтернативные концепции принятия решений, имеющие уже сейчас широкое распространение в экономической науке. **Этих концепций две - Поведенческие финансы и Теория нелинейных динамических систем.**

**Поведенческие финансы затрагивают исследования связанные с психологией принятия инвестиционных решений.** По сути, они предлагают альтернативный ГРО подход к рассмотрению вопроса, о том, как человек склонен принимать решения.

Рассмотрим один из самых ярких примеров показанных Поведенческими финансами.

Респондентам предлагается выбрать один из предлагаемых вариантов ответов.

**Проблема 1:** В добавок, к тому что вы имеете, вам дали 1000$. Теперь вам предлагают сделать выбор между перспективами А и Б:

А) 1000$, с вероятностью 0.5 Б) 500$

**Проблема 2:** В добавок, к тому что вы имеете, вам дали 2000$. Теперь вам предлагают сделать выбор между перспективами А и Б:

А) -1000$, с вероятностью 0.5 Б) -500$

Как показали ученые Канеман и Тверский, в первой проблеме подавляющее большинство респондентов выбирают перспективу Б, но во второй проблеме – перспективу А. Такое различие в выборе невозможно объяснить с позиции рациональных ожиданий, т.к. обе проблемы рассматриваются этим подходом как абсолютно идентичные. Но с позиции того, как люди в действительности воспринимают данные примеры, оказывается, что различие существует.

Анализируя этот пример, зададим наши традиционные вопросы:

1. Как в соответствии с подходом Поведенческих финансов у человека формируются ожидания и как его ожидания влияют на принимаемое им решение?

2. Как (по каким законам) функционирует система, исследуемая в Поведенческих финансах, в которой человек принимает решения?

**Ответ на первый вопрос.** Человек склонен принимать решение с существенным отклонением от рационального подхода. То есть, склонен вести себя не рационально. Вследствие этого, при описании его поведения психологические особенности принятия решений, в частности влияние эмоций, игнорировать нельзя.

**Ответ на второй вопрос.** Система в рамках которой человек принимает решения полностью соответствует подходу ГРО. В ней есть единственное, независимое от времени и выбора субъекта равновесие.

Таким образом, констатируя нерациональность поведения людей на практике и изучая эти проявления не рациональности, Поведенческие Финансы свидетельствуют, что сохранение этих отклонений от рационального поведения не оптимально в принятии решений. Следовательно, сохранен вывод ГРО о том, что для оптимального поведения необходимо строить рациональные ожидания.

Как видно, Поведенческими финансами не изменен материалистический подход к описанию окружающего мира, однако констатирован факт, что люди в силу различных причин в подавляющем своем большинстве склонны вести себя не рационально. Люди в принятии решений учитывают не только ожидания и рациональную информацию, но также и свои чувства, эмоции.

**Теория нелинейных динамических систем**, напротив, в основу своего рассмотрения берет второй вопрос, игнорируя рассмотрение подхода к принятию решений человеком.

В ее основе лежат два эффекта, свойственных нелинейным динамическим системам.

Первый из них выделил еще Пуанкаре в 1908 году: «Незначительная причина, укрывшаяся от нашего внимания, порождает значительный эффект, который мы не можем предвидеть, и тогда мы говорим, что этот эффект случаен… может случиться так, что маленькая разница в начальных условиях продуцирует большое различие в конце явления. Малая ошибка на предшествующем этапе создает огромную ошибку впоследствии. Предсказание становится невозможным…»

Этот эффект называется теперь «чувствительная зависимость от начальных условий»; он стал важной характеристикой динамических систем. Таким образом, динамическим системам присуща непредсказуемость в долговременной перспективе.

Второй эффект сложных систем включает в себя концепцию критических уровней. Классический пример – «соломинка, переломившая верблюжью спину». Если на спину верблюда добавлять ношу, то в конце концов наступает момент, когда верблюд не может вынести большего веса. И тогда соломинка убивает его. Этот внезапный коллапс есть нелинейная реакция, поскольку не существует прямой связи между гибелью верблюда и этой соломинкой. Накопленный весовой эффект в итоге превосходит верблюжью выносливость (ее критический уровень) и приводит к коллапсу.

Если **мы проанализируем модели теории нелинейных динамических систем в соответствии с нашими двумя вопросами**, а именно:

1. Как у человека формируются ожидания и как его ожидания влияют на принимаемое им решение?

2. Как (по каким законам) функционирует система, в которой человек принимает решения?

то мы увидим, что первый вопрос совершенно не исследуется данной теорией, а, следовательно, в отношении него можем применить подход ГРО – т.е. ожидания основаны имеющимся опытом о поведении системы. А вот ответы на второй вопрос вносят существенные коррективы в ответ, даваемый ГРО. **Система, построенная на основании указанных выше эффектов - не прогнозируема.** В отношении нее может быть введено понятие горизонта достоверного прогнозирования, за пределами которого формировать прогноз – бессмысленно, т.к. начальная имеющаяся погрешность многократно возрастает, что и приводит к бессмысленности прогнозирования. Таким образом, Теория нелинейных динамических систем вводит в рассмотрение науки заранее непрогнозируемые системы, то есть системы, в которых рациональные ожидания построить не возможно.

**На этом я закончу наш экскурс в научные концепции.** Вы можете сами проанализировать указанные выше три подхода к принятию решений: ГРО, поведенческие финансы и Теорию нелинейных динамических систем в разрезе поставленных здесь вопросов. И если вы найдете иные ответы, напишите мне пожалуйста на ichkitidze@reflexivity.ru . Также если у Вас будут – вопросы и что то будет непонятно – все равно пишите. Мне важно, что бы Вы сами увидели ограничения указанных выше подходов и имели способность сами сконструировать новую, более широкую модель.

В моем понимании эта модель основана на двух принципах. Первый из них нашел свое проявление в Поведенческих финансах, и через который, Поведенческие финансы, по сути, опровергли подход ГРО к описанию процесса принятия решений. Это принцип о том, что в основе принимаемых человеком решений лежат во многом эмоции, чувства и психология человека, а не только ожидания и объективная информация. В данной работе я дополню этот принцип пониманием того, какие именно структуры внутри психологии человека есть, и как они влияют на принятие решений. Эти структуры – Эго и Иррациональные энергии, вынесенные в заглавие работы.

Второй принцип это принцип хаотического изменения окружающего мира, принцип непредсказуемости происходящих изменений, заимствованный из Теории нелинейных динамических систем.

Сочетание этих двух принципов и есть основание для новой модели принятия решений, которую я называю Теория Рефлексивности. Только рассмотрев в рамках одной модели и психологию человека и нелинейные закономерности окружающего мира, мы сможем исследовать наличие между ними связи – в основании психологии человека и в основании человека окружающего мира есть единые корни - единая природа, единый первоисточник, единая энергия. Из-за этих корней человек не просто познает окружающий мир, он взаимодействует с ним, сотрудничает, имеет общие с ним цели, движется в едином изменении… Через эти корни человек и окружающий мир неразрывно связаны и всегда, априори, имеют способ взаимодействия, наилучший для них обоих.

Именно в рамках этого поля деятельности, в рамках примерно такой модели, и написана данная работа. Очевидно, что сочетание двух указанных выше принципов – это принципиально новый подход для экономической науки, и, вследствие этого подлежащий более детальному теоретическому обоснованию и практическому подтверждению. В этом подходе четко прослеживаются основы идеалистического подхода к окружающему миру, описанные в трудах таких философов как Кант и Гегель.

В теоретической части я более детально раскрою, как указанные выше два принципа Теории Рефлексивности объединяются в единую модель, и, конечно же для подтверждения Теории будут использованы ссылки на свидетельства других авторов из существующей уже сейчас литературы. В практической части работы будут рассмотрены методы и техники доступа человека к иррациональным энергиям, заимствованные из психологии, коучинга и медитационных практик.

Раз и навсегда, чтобы не поднимать больше вопросов о научной парадоксальности рассматриваемой здесь тематики, скажу открыто: ТО, ЧТО ОПИСЫВАЕТСЯ ЗДЕСЬ, ЕЩЕ НЕ ИМЕЕТ ПРИЗНАННЫХ АНАЛОГОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ, поэтому подлежит скорейшей дополнительной практической проверке, распространению и популяризации в обществе, а в случае положительных отзывов и апробаций - интеграции в современную науку, но вовсе не необоснованному отрицанию и размазыванию «по стенке» как антинаучный метод.

Мир постоянно создается в моменте настоящего. И каждый человек принимает в этом участие. Это тот подход, который я беру за базовый в данном дипломе и можно показать, что он включает предыдущий подход как частный случай.

# Концепция рефлексивности

## Классический процесс научного познания

Что есть научный метод? Основания современной науки были закреплены в философских трудах прежде всего Бэкона и Декарта в 17 веке нашей эры. В соответствии с ними – научным может быть признан только тот метод, который отделен от человека его использующего. Это означает, что научный метод, может быть применим любым другим человеком, кроме его разработчика, и полученный в результате повторного применения этого метода опыт будет аналогичным. Таким образом, процесс научного познания включает в себя три необходимых элемента:

1. исследователя, который применяет метод
2. сам метод, то есть некоторый однозначно определенный способ воздействия исследователем на систему
3. исследуемую систему

В результате воздействия, осуществляемого исследователем при помощи метода на систему, возникает опыт исследователя о системе. Метод признается научным, если:

1) он детерминирован, то есть строго и однозначно определен;

2) любой исследователь может его повторить

3) в результате многократного применения метода, полученный опыт о системе одинаков для любого исследователя

На основании опыта, полученного в результате применения метода/методов, формируется общее представление исследователей о системе, которое со временем превращается в теорию, которая, по сути, есть модельное, логически строгое обобщение имеющегося у исследователей опыта на все аналогичные системы в окружающем мире.

Общая или единая теория, если бы такая была бы создана – позволила бы объяснить все процессы, происходящие и которые будут происходить в окружающем человека мире, и даже внутри его самого, но ее на данный момент не существует. Возможно ли ее построить? Ответ «да» на этот вопрос будет альтернативен тому, что ГРО применимо к описанию процессов в окружающем мире, что, по сути, есть продолжение веры в «кредо западного человека». О причинах этого я детально говорил во введении. И я не отвечу «да» на этот вопрос. Если бы так было – жизнь потеряла бы тайну и всяческий смысл. Напротив, невозможность построения общей или единой теории, позволяет иначе рассматривать цель процесса научного познания, а именно – отказаться от попыток построить эту общую теорию, и перевести внимание на ***постоянный поиск исследователями новых методов познания окружающего мира***, расширяющий имеющиеся теории, и позволяющий людям постоянно приобретать новый опыт об окружающем мире!

Посмотрите на описанные во введении существующие научные концепции в принятии решений! ГРО, Поведенческие финансы, Теория Нелинейных Динамических Систем. Все они основаны на том или ином методе исследования. Метод ГРО корнями уходит в классическую физику Ньютона – воспринимаем то, что воспринимаем и пытаемся описать в рамках этого воспринимаемого мира причинно-следственные связи между воспринимаемыми объектами.

Метод поведенческих финансов – это исследование и опросы групп людей. Грамотно заданный вопрос и полученный результат (опыт) позволили собрать ряд фактов о том, что люди склонны действовать не рационально. Обобщив эти факты, Теория поведенческих финансов сформулировала свои утверждения, свои ценности.

Теория нелинейных динамических систем, напротив, является чисто математической теорией – ее метод математика. Хотя конечно в ее основе лежит опыт, полученный физиками в исследованиях термодинамических законов систем.

Каждая из этих теорий имеет свой метод исследования. Именно новым методом, каждая последующая теория опровергает свою предшественницу. Новый метод – новый опыт получен, следовательно, есть основания для новой теории. Но этот метод одновременно является и ограничением теории – если будет разработан новый метод и получены новые результаты, теория становится опровергнутой и уходит «на второй план». Посмотрите! Вся задача науки – разрабатывать новые методы исследования, рационализировать их, то есть запускать в человеческие массы, и через сбор нового опыта об исследуемой системе познавать окружающий мир!

Но что стоит за этим методом, который исследователь выдвигает? В чем его причина, его природа, его происхождение? Почему одни могут этот метод найти, другие нет? Как сделать так, чтобы находить новые методы постоянно? И возможно ли это в принципе?

Задаваясь такими вопросами, мы, по сути, начинаем исследовать самого человека, выдвигающего новый метод научного познания, начинаем исследовать его психологию, его внутренний мир. Но как быть с определением метода научного познания в таком случае? В случае если исследователь и исследуемая система – есть одно и то же? Если человек исследует сам себя, свою психическую реальность?

Обратите внимание, что в классическом определении процесса научного познания допущена некоторая условность. Допущено разделение на исследователя системы и исследуемую систему, в отношении которой метод формируется. Почему это разделение именно так осуществлено, а не иначе? Несомненно, что это разделение есть всего лишь предположение, и тем самым, как и в любом предположении в нем кроется ограничение. Ограничение процесса научного познания. Ограничение, которое вынуждает доработать метод научного познания применительно к ситуации, когда исследователь и исследуемая система есть одно и тоже - человек. Необходима другая единица измерения. Другая единица постоянства элемента, которая послужит отправной точкой, опорой, в исследованиях человеком самого себя. В традиционной науке, этой единицей исследования был сам человек. Окружающий мир познавался неизменным, постоянным человеком. Но когда сам человек исследуемый, то метод осуществленный им же в отношении самого себя дает новый опыт о самом же себе, и тогда исследователь, само собой разумеется, меняется. Меняясь, исследователь уже не может сопоставить опыт примененного метода до своего изменения и после него – потому что отсутствует единая база, основа для сравнения. Если я, как исследователь, тоже изменился, я не могу однозначно утверждать, что причина изменения системы в ней, а не во мне! Поэтому в таком случае никакой научности не получается. Получается не научная биллиберда.

Как быть?

## Процесс научного познания человеком самого себя

Итак, для научного исследования человеком самого себя, необходимо выдвинуть единую и неделимую, неизменную ни при каких обстоятельствах единицу измерения.

В качестве таковой единицы я склонен использовать понятие энергии (энергетического импульса).

Используя ее в качестве единицы измерения я говорю, что: ***исследователь (человек) осуществляет энергетический импульс прежде всего в отношении самого себя, и, как отражение этого импульса от самого себя – искаженный импульс в отношении окружающего мира. Энергетический импульс – это определенного качества, сгусток энергии, направленный как в конкретном направлении самого себя, так и окружающего мира.***

То есть нечто «Я» исследует нечто «само себя» посредством этого энергетического импульса. Энергетический импульс, осуществляя проекцию на процесс научного познания, и есть метод исследования. **Таким образом, описанный только что процесс есть схема, принцип, процесса научного познания субъекта в отношении самого себя**. Он введен мной здесь в рассмотрение, учитывая невозможность использовать базовый принцип научного познания применительно к ситуации, когда исследуемый и исследователь есть один и тот же человек.

Этот введенный принцип - все это лишь способ говорить. Это некоторое базовое предположение, которое, можно сказать, основано ***на вере***. Но нам важно выработать терминологию в отношении исследования человеком самого себя, такую чтобы она целиком соответствовала методу научного познания. Потому что одна из целей – интеграция результатов современной психологии в науку, прежде всего экономическую.

Итак, ровно настолько, насколько классическая наука положила в основу процесса научного познания элементы исследователь (человек)-метод-система, я ровно по такому же праву кладу в основу процесса научного познания человеком самого себя такие элементы: нечто «Я» - энергетический импульс – «сам себя».

Теперь я попробую пояснить, что практически я понимаю под этими элементами.

Начнем с понятия «сам себя». Сам себя – это воспринимаемые нами части самого себя. Воспринимаемое «Я». То, что мы знаем сами о себе. Я – ум, я – тело, я – Юра Ичкитидзе, я – трейдер, я – ученый и т.д., то есть все, воспринимаемое нами о самих себе уже есть это «сам себя». Понятно, что классический процесс научного познания в отношении окружающего мира рассматривал в качестве исследователя именно это «сам себя», то есть просто обычного человека с его обычными функциями, свойствами. Но теперь мы идем глубже. То, что раньше было исследователем, теперь становится на самом деле исследуемой системой.

В общем виде новый процесс научного познания самого себя и классический процесс познания окружающего мира объединены графически на рисунке ниже.



Теперь что я понимаю под энергетическим импульсом. В общем случае это любая энергия, которая воздействует на части нашего воспринимаемого «Я» из любого не воспринимаемого источника, в том числе из нечто «я». В частном случае я бы сказал, что элемент энергетического импульса доступный нам всегда – это наше внимание. Вы когда-нибудь задумывались над тем, что такое внимание и как оно устроено? Внимание не привязано к какой либо конкретной части нас. И очевидно, что оно – энергия. Через внимание мы воспринимаем предметы, окружающий мир и части воспринимаемого «Я». Но можно ли воспринять само внимание? Можно ли увидеть внимание? В моем понимании – нет.

В общем случае, конечно, необходимо расширить понятие энергетического импульса за пределы внимания, и для этого я склонен воспользоваться понятием «нагваль» описанным у Карлоса Кастанеды. По мнению магов «Нагваль» это пространство, среда, где обретают иррациональные силы, энергии не доступные восприятию.

Таким образом, в моем понимании, внимание - это данное нам от природы постоянное проявление в нас иррациональных энергий. И остающееся с нами до конца нашей жизни.

Мы можем ощущать иррациональные энергии как уже данные нам (личная сила, истинная сущность), но также как и привнесенные извне. Например, охота за силой, описанная у Кастанеды.

Теперь далее – что же является исследователем в рамках процесса научного познания самого себя? Что это такое нечто «Я»?

Я полагаю, что нечто «я» не имеет своей энергии. Это математически строгая точка в N-мерном пространстве, нечто, не имеющее измерения, его нельзя взять, пощупать, ухватить, лицезреть, воспринять. Это чистый восприниматель (свидетель, наблюдатель), но он не доступен для восприятия. Энергетический импульс – это противоположная структура нечто «Я», в том смысле, что это проявление энергии. Это то, что подлежит восприятию. «Нагваль» – это название пространства, где всевозможные иррациональные энергии собраны. Нечто «Я» или свидетель – это то, что воспринимает происшествие собранных энергий, их воплощение в воспринимаемый объект (опыт). Нечто «Я» и «Нагваль» – я понимаю как две части одного целого, разделенные внутри себя и остающиеся разделенными ***на вере****.* Ни при каких условиях не совмещающиеся воедино.

Мое понимание того смысла, что я вкладываю в эти три понятия: нечто «Я» - энергетический импульс – воспринимаемое «Я», это всего лишь моя трактовка, моя интерпретация. Произошла она как результат обработки и обобщения моим умом моего личного опыта исследования самого себя плюс через исследование того, что написано в прочитанных книгах по этой тематике. Разумеется, она не может претендовать на истинность, так как ограничена только моим опытом и моим пониманием. Но имеющийся у меня опыт, на данный момент, позволяет описать этот смысл именно так. Даю я здесь это понимание, что бы вы могли поискать аналогичные черты в самих себе.

Но если мы говорим на языке чистой теории, то мы должны предположить что нечто «я» и «нагваль» разделены друг от друга **(понятием веры???)**. Тогда «нагваль» - источник энергетического импульса, а нечто «я» - свидетель опыта возникающего в результате этого импульса.

## Прямые и косвенные методы научного познания.

Исходя из такого подхода к процессу познания человеком самого себя, резонно задать следующий вопрос. Какая же именно часть воспринимаемого «Я» осуществляла исследование в отношении окружающего мира в традиционной науке?

Чтобы ответить на этот вопрос обратимся к истории философии. Современная наука формировалась, начиная с философии Нового времени, развившейся в 17 веке. Вот что написано в учебнике философии для ВУЗов[[1]](#footnote-1) об этом периоде.

… большинство мыслителей (Нового времени) полагают, что человеческий разум в состоянии познать бытие, что наука и, соответственно философия, поскольку она является научной, раскрывают действительное строение мира, закономерности природы.

Правда, достигнуть такого истинного, объективного знания человеку, по мнению философов 17 века, не так легко: человек подвержен заблуждениям, источником которых являются особенности самого познающего субъекта. Отсюда необходимо найти средство для устранения этих субъективных помех, которые Бэкон назвал «идолами» или «призраками» и освобождение от которых составляет предмет критической работы философа и ученого. Идолы – это различного рода предрассудки или предрасположения, которыми обременено сознание человека. Существуют, по Бэкону, идолы пещеры, идолы театра, идолы площади и, наконец идолы рода.

Бэкон уподобляет человеческий ум неровному зеркалу, изогнутость которого искажает все, что в нем отражается. Примером такой «изогнутости» Бэкон считает стремление человека истолковать природу по аналогии с самим собой, откуда рождается самое скверное из заблуждение – телеологическое понимание вещей. Телеология (от греч. Слова «telos» - цель) представляет собой объяснение через цель, когда вместо вопроса «почему?» ставится вопрос «для чего?».

Наука должна открывать механическую причинность природы, а потому следует ставить природе не вопрос «для чего?», а вопрос «почему?»

Итак, первое утверждение состоит в том что «человеческий разум в состоянии постигнуть истинное, объективное знание. Но для того чтобы сделать это, необходимо устранить субъективные помехи – «идолы» или «призраки». Это есть второе утверждение. Таким образом, расчистив разум от «идолов» или «признаков» (или же субъективных заблуждений), открывается дорога к истинному, объективному знанию. Одним из результатов расчищения этого пространства для разума является следование наукой вопросу «почему?» а не «для чего?» («зачем»).

Вот что написано далее.

…Не только Бэкон, но и Декарт начинает свое философское построение именно с критики, которая носит у него форму универсального сомнения – сомнения не только в истинности наших знаний, но и вообще в реальном существовании самого мира.

Вот принцип новой культуры, как его с предельной четкостью выразил сам Декарт: «…никогда не принимать за истинное ничего, что я не познал бы таковым с очевидностью… включать в свои суждения только то, что представляется моему уму столь ясно и столь отчетливо. Что не дает мне никакого повода подвергать их сомнению»

И далее…

Декарт, в сущности идет за Августином, в полемике с античным скептицизмом указавшим на невозможность усомниться по крайней мере в существовании самого сомневающегося. … сомнению у Декарта подвергается прежде всего мир чувственный, включая небо, землю и даже наше собственное тело

Далее…

В основу философии Нового времени, таким образом, Декарт положил не просто принцип мышления как объективного процесса, а именно субъективно переживаемый и сознаваемый процесс мышления, такой, от которого невозможно отделить мыслящего. «нелепо, - пишет Декарт, - полагать несуществующим то, что мыслит, в то время пока оно мыслит…»

Таким образом, выдвигается третье утверждение: дорога к истинному, объективному знанию лежит через критику, сомнение. Этому сомнению подвергается все, но, прежде всего мир чувственный и даже собственное тело. Очевидно, что сомнение это метод, поскольку оно есть действие. Однако, используя метод сомнения невозможно усомниться, «по крайней мере, в существовании самого сомневающегося», а также в том, «что мыслит, пока оно мыслит». Таким образом, через третье утверждение, за единицу неопровержимой истинности Декартом взят именно этот «сомневающийся» и «мыслящий»! Это и есть четвертое утверждение. Из него же следует и граница этого сомнения! Что не подвергаемо сомнению? То, что «представляется моему **УМУ** столь ясно и столь отчетливо» отвечает Декарт!

Посмотрите! Это же очевидно, что весь подход к разделению утверждений на те, что истинны, и что нет, исходит из деятельности «Ума», из его сомнения и мышления! Сомнению, а, следовательно, не признанию истинным, подлежит все, что есть противоположность тому, что представляется **УМУ** столь ясно и отчетливо! Истинное же, напротив есть то, в чем «Ум» не может усомниться, а именно в самом себе: в своем мышлении, сомнении, в своем достоянии! Если мы пойдем еще глубже и поинтересуемся что же составляет достояние «Ума», то есть той части, которая по Декарту сомневается и мыслит, то в самих себе мы найдем, что это память, или же имеющийся у нас чувственный опыт. Именно ***в истинности имеющегося опыта, как в своем достоянии, здоровый «Ум» не может усомниться!***

Но очевидно, что такой подход – есть всего лишь предположение. Предположение о том, что «Ум», который сомневается, мыслит и имеет память, есть отправная точка традиционного процесса научного познания, тот самый исследователь окружающего мира, истина существования которого остается неизменной при любом исходе событий в окружающем его мире!

Таким образом, вот та непреложная истина, которая не подлежит сомнению и на которой выстроен фундамент традиционного процесса научного познания: то, что мыслит, сомневается и имеет память, а именно «Самосознание» - как называет его Декарт, или же «УМ».

Вот что говорит на эту тему наш учебник.

Декарт считает самосознание («мыслю, следовательно, существую») той точкой, отправляясь от которой можно воздвигнуть все остальное знание. «Я мыслю», таким образом, есть как бы та абсолютно достоверная аксиома, из которой должно вырасти все здание науки, подобно тому, как из небольшого числа аксиом и постулатов выводятся положения евклидовой геометрии.

На самом деле не важно как мы называем здесь эту мыслящую, сомневающуюся и имеющую память структуру. Очевидно, лишь то, что эта структура, исследует окружающий себя мир – через сомнение, мышление и собственную память. Пусть в дальнейшей терминологии здесь эта часть будет называться «Ум». Таким образом, мы можем сказать, что в традиционной науке «исследователь» отождествлен с «Умом», но в используемом здесь подходе к научному познанию самого себя - «Ум» становится всего лишь одним из исследуемых объектов, исследователь же теперь – другое – нечто «Я».

Очевидно, что именно «Уму» наука 17 века расчищала дорогу как исследователю. Я не говорю, что это было заблуждение. Очевидно, что на тот момент это было осознанное заблуждение, соответствующее целям, которые ставились исследователями того времени. Вот какие цели видели перед собой и наукой Декарт и Бэкон.

Цель научного знания – в принесении пользы человеческому роду; в отличие от тех, кто видел в науке самоцель, Бэкон подчеркивает, что наука служит жизни и практике и только в этом находит свое оправдание. Общая задача всех наук – увеличение власти человека над природой. Наука – средство, а не цель сама по себе; ее миссия в том, чтобы познать причинную связь природных явлений ради использования этих явлений для блага людей.

Истинное знание мы должны получить для того, чтобы руководствоваться им также и в практической жизни, в своем жизнестроительстве. То, что прежде происходило стихийно, должно отныне стать предметом сознательной и целенаправленной воли, руководствующейся принципами разума. Человек призван контролировать историю во всех ее формах, начиная от строительства городов, государственных учреждений и правовых норм и кончая наукой…. Новая наука должна создаваться по единому плану и с помощью единого метода. Вот этот метод и создает Декарт, убежденный в том, что применение последнего сулит человечеству неведомые прежде возможности, что он сделает людей «хозяевами и господами природы.

.. Господство над природой является конечной целью научного познания, в этом Декарт вполне согласен с Бэконом.

Очевидно, что точка отсчета того, кто есть исследователь – бралась исходя из существующих в то время целей и потребностей, исходя из ответа на вопрос «зачем?», как бы Декарт и Бэкон не критиковали этот вопрос, тем не менее, их убеждения во многом были продиктованы именно пониманием (видением) этого вопроса для себя и своего времени.

Я же, изменив точку отсчета в процессе научного познания с «Ум» на Нечто «Я», разумеется тоже преследую некоторые цели. В частности – невозможность иначе применить метод научного познания к анализу процессов, наблюдаемых мной в своей психологии применительно к принятию решений на финансовом рынке.

Вследствие такого изменения точки отсчета, необходимо ввести различие между двумя понятиями – прямым методом и косвенным методом научного исследования. ***Прямой метод в традиционной науке*** и был методом, когда исследователем являлся «ум» познающий окружающий себя мир. ***Косвенный метод*** используется, наоборот, для того, чтобы сдвинуть точку отсчета – то есть сделать «ум» не исследователем, а исследуемым, то есть перевести свое восприятие в нечто «Я» и тем самым, посмотреть на действие своего ума – его мысли, сомнения и память - со стороны. Тем самым разотождествиться с ним как с единственной и неопровержимой истиной (реальностью).

Разделение прямого и косвенного методов необходимо потому, что мы ввели различие между познанием самого себя через «Ум» и познанием самого себя через энергетический импульс с восприятием из позиции нечто «Я».

Прямой метод – это когда я делаю исследование из «Ума», то есть «Ум» – исследователь. Но косвенный метод – то, каким образом придти к ситуации исследования самого себя, то есть когда «Ум» будет всего лишь одной из исследуемых частей.

***В теории описаны прямые методы.*** Методы, как бы «Ум» управлял моделью познания человеком самого себя. Но когда я сам внутри этой модели. Когда мне надо действовать внутри ее, я активизировать прямой метод не в состоянии, поскольку тогда бы приковал бы свое внимание к «Уму» т.е. активизировал свое сомнение, мышление, память. Но чтобы внутри себя сдвинуть исследователя в позицию нечто «Я», необходимо напротив, снизить активность своего сомнения, мышления, своего внимания к значимости имеющегося опыта и т .д. Для этого необходимы косвенные методы. ***Косвенные методы описаны в практической части данной работы.*** Именно они, как методы, применимы для применения иррациональных технологий на практике. Таким образом, чтобы «Ум» понимал «что мы делаем» в процессе познания самого себя – я описываю прямые методы. Но чтобы практически сделать это «что мы делаем» необходимы косвенные методы. И считать, что косвенные методы – не научны – глупо. Если они приводят к фиксируемым в качестве научных фактов результатам – то они подлежат признанию наукой, как и любые прямые методы.

Научно признаваемую теорию не построить иначе, чем через описание прямых методов. Но как я уже говорил выше – любая теория заранее ограничена, а, следовательно, имеет «белые» пятна. Для практического применения иррациональных технологий, прямые методы - бесполезны. Для этого нужны косвенные методы. Они широко представлены в психотерапии, коучинге и медитационных практиках.

Из того, что представлено в литературе, аналогом косвенного метода может служить снятие интервенции и высвобождение потенциала из модели «внутренней игры» описанной У. Тимоти Голви. Еще одним описанием косвенного метода является Целительная Спираль у Кена Уилбера. Большая часть работы косвенного метода лежит через работу с телом.

## Путь рационала и путь мистика

### Мир воспринимаемый на основе опыта

Итак, мы определили, что в случае с традиционным подходом к процессу научного познания, когда исследователем являлся «Ум», истинным является то, в чем невозможно усомниться, то что «представляется моему уму ясно и очевидно». Это сам «Ум», его способность сомневаться, его мыслительный процесс плюс его память, хранящая опыт. Все остальное подвергается сомнению.

Такое определение истинности позволяет утверждать следующее - для того, ***чтобы чему-то называться истинным, оно должно быть познано в опыте, оно должно стать достоянием опыта. «Ум» должен его лицезреть, ощутить своим собственным.***

Раскроем это утверждение более подробно, для чего воспользуемся цитатами из уже указанного выше учебника по философии для ВУЗов. Как же «ладно и красиво» там написано! «Подкоп» к приводимой логике трудно сделать… Но все же попробуем.

Вот что там говорится.

Проблема соответствия знаний и объективной реальности известна в философии как проблема истины. Вопрос о том, что такое истина, по существу, вопрос о том, в каком отношении находится знание к внешнему миру, как устанавливается и проверяется соответствие знаний и объективной реальности.

Можем ли мы выделить в наших знаниях содержание, не зависящее ни от индивидуального человека, ни от человечества, и если можем, то как в таком случае определить меру соответствия этого содержания объективной реальности? Этот вопрос является основным в проблеме истинности знания.

Еще ранее этого говорится…

…в качестве знания выступает не вся информация, идущая от Б и воспринимаемая А, но лишь та ее часть, которая преобразована и переработана А (в данном случае - человеком) особым образом. В процессе переработки информация должна приобрести знаковую форму или выразится в ней с помощью других знаний, хранящихся в памяти, она должна получить смысл и значение. Следовательно, знание – это всегда информация, но не всякая информация знание. В превращении информации в знание участвует целый ряд закономерностей, регулирующих деятельность мозга и различных психических процессов, а также разнообразных правил, включающих знание в систему общественных связей, в культурный контекст определенной эпохи. Благодаря этому знание становится достоянием общества, а не только отдельных индивидов.

Какая потрясающая концовка! Вы только посмотрите! «Воспринимаемая А информация перерабатывается и превращается в знание. Не всякая информация – знание. Превращению информации в знание мешает многое…» но что конкретно – не сказано, и получается, что важнейший вопрос – как и почему происходит потеря первичной информации при восприятии – упущен из рассмотрения!

А ведь это самое важное! Ведь что такое «объективная реальность» с которой происходит сравнение «знания» при оценке его истинности? Если в процессе восприятия информация теряется, то сравнение знания не может происходить с «объективной реальностью», но только с «воспринимаемой реальностью», поскольку это сравнение происходит внутри воспринимающего субъекта!

Поэтому, когда истинное определяется как «соответствие внешнего мира и имеющегося знания», то необходимо различать о каком именно соответствии идет речь: о соответствии знания действительному внешнему миру или же о соответствии знания нашему восприятию (представлению) о внешнем мире?

Данная необходимость будет иметь для вас большее значение, если мы детально рассмотрим что такое восприятие, как оно устроено и покажем, что ***легко и просто, без дополнительных внутренних усилий, мы воспринимаем только ту информацию, которая соответствует нашему опыту.*** Остальная же информация игнорируется, не распознается нами, либо же для ее восприятия нужно проявить некоторые усилия.

Для этого выполним упражнение.

Прямо сейчас поднимите глаза и выберите первый, привлекающий ваше внимание предмет. Теперь возьмите ручку и чистый лист бумаги и опишите его максимально детально. Пишите все, что замечаете. Абсолютно все! Обращайте внимание даже на самые мелкие, незначительные и даже незаметные на первый взгляд элементы. Создайте на листе бумаги максимально подробный словесный «портрет» наблюдаемого вами предмета. Запишите все ваши наблюдения. Когда посчитаете что Вы уже полностью описали этот предмет – завершите пожалуйста.

Теперь я попрошу вас провести анализ собранной и записанной Вами информации о предмете на соответствие вашему опыту. Сколько описанных вами элементов рассматриваемого предмета на 100% соответствуют вашему опыту (тому, что Вы видели когда либо ранее). Вспомните, когда вы видели эти элементы впервые? Выделите те из описанных вами элементов, которые вы вообще никогда ранее не воспринимали. Есть ли такие?

Вот пример выполнения данного упражнения. Я поднимаю глаза и вижу перед собой игрушечного Деда Мороза. Вообще-то это американский дед Мороз, его прислал мой отец моему сыну в подарок. На нем надета темно-красная шапка, с белой пушистой каймой, у него искусственна борода седого цвета, голубые глаза и нос картошкой. Он стоит на подставке и если я нажму на кнопочку на ней – то он должен включиться, спеть песню и с танцевать.

То, что мы сейчас сделали в данном упражнении называется ***интерпретацией***. Очевидно, что ***интерпретация всегда основана на опыте.*** Мы не можем интегрировать внутрь себя (воспринять) информацию из окружающего мира, минуя интерпретацию. Интерпретация является необходимым действием, предваряющим процесс проверки знаний о внешнем мире на истинность, и она же всегда позволяет воспринимать только ту информацию, которая соответствует опыту.

Таким образом, ***мир, который мы воспринимаем посредством интерпретации в обычной, повседневной, окружающей нас действительности, это не действительный мир, это наше восприятие действительного мира, основанное на опыте.*** Вот какое свидетельство в пользу этого вывода я нахожу у Чарльза Тартра:

…мы в значительной степени имеем искаженное восприятие, так что мир, каким мы его видим на *основе своего опыта* – иллюзия, причем опасная.

Соответственно, определяя истинность знаний так, как это сделано в традиционном процессе научного познания, на самом деле мы определяем истинность знаний как ***«соответствие этих знаний воспринимаемой реальности»***, но не ***«действительной реальности»***. Разницу в эти понимания нам вносит тот факт, что восприятие окружающего мира происходит посредством интерпретации на основании опыта.

Именно в этой связи мы говорим что ***«под истинностью в процессе традиционного познания понимается то, в чем Ум не может усомниться, а именно имеющийся опыт»****.*

Таким образом, получается, что один путь ученого-исследователя – это устанавливать истинность знаний относительно доступной воспринимаемой реальности, то есть, основываясь на доступном ему опыте, и совершенно другой путь – расширять воспринимаемую реальность, тем самым собирать этот новый опыт и расширять свое и других восприятие окружающего мира, а основываясь уже на этом расширении - менять и модифицировать существующее научное знание.

Они различаются не только внешним описанием, но и различным внутренним деланием, действием ученого-исследователя. Делание при установлении истинности знаний – это интерпретация окружающего мира основанная на опыте, так создается воспринимаемая реальность, плюс последующее установление единой логической модели (теории), достоверно описывающей воспринимаемую реальность, которая по сути и есть знания. Но расширение воспринимаемой реальности происходит за счет расширения имеющегося опыта и такое делание – совершенно иное.

### Расширение воспринимаемой реальности

Рассмотрим теперь, как устроен процесс восприятия информации, принципиально отличной от имеющегося опыта. Для этого вспомним, как происходит наше обучение чему-либо новому. Именно в процессе обучения мы становимся способны воспринимать те предметы, которые неизведанны для нас, те предметы, которые не являются достоянием нашего опыта, поэтому вспомнить то, как мы учимся - отличный пример для демонстрации.

Новорожденный ребенок учится воспринимать цвета и выделять предметы окружающего мира… Детсадовский малыш учится воспринимать письменный текст, учится читать… Школьник учится арифметике, делению и умножению чисел… В ВУЗах студент изучает азы своей будущей профессии посредством лекций и практических семинаров…

Вспомните пожалуйста и выберите любой из случаев когда вы проходили обучение и приобрели новый опыт. Как это происходило? Как вы воспринимали принципиально новую информацию, как вы осваивали новую технику или метод действия?

В выбранном вами случае, выделите те моменты, когда чтобы научиться, вам пришлось что-либо делать, практиковать, пробовать, экспериментировать и ошибаться на первых порах...

Вспомнили? А теперь обратите внимание, что, любое обучение есть, по сути, овладение навыком (умением, техникой) что либо делать. В раннем детстве это навык различать предметы; в детском саду – навык различать буквы и объединять их в слова; в школе – навык считать, делить и умножать… И так далее… Любое обучение новому возможно только через самостоятельную практику, через самостоятельное делание и повторение. Через самостоятельное научение ДЕ-ЛА-ТЬ новое! Только так мы учимся. Иначе нет. Только научившись ДЕЛАТЬ – различать предметы и цвета – ребенок начинает видеть окружающий его мир теми же глазами что и взрослый, только научившись ДЕЛАТЬ – читать – ребенок становится способен воспринимать текст книги и смысл написанной там истории, только научившись ДЕЛАТЬ – овладев навыками необходимыми для работы по профессии – студент ВУЗа становится специалистом, и начинает воспринимать (понимать) чисто профессиональные термины, концепции и проблемы.

Любое обучение происходит только через делание, через повторение, эксперименты и ошибки. Обобщим этот вывод в виде следующего утверждения: ЧТОБЫ ВОСПРИНЯТЬ НОВОЕ ЧЕЛОВЕК ДОЛЖЕН НАУЧИТЬСЯ ДЕЛАТЬ НОВОЕ, НО ЧТОБЫ ВОСПРИНЯТЬ ОПЫТ, ЧЕЛОВЕКУ ДОСТАТОЧНО ПОВТОРИТЬ ТО, ЧТО ОН УЖЕ УМЕЕТ!

Таким образом, только СДЕЛАВ человек, становится способен ВОСПРИНЯТЬ результат своего действия. Получается что ВОСПРИЯТИЕ это всегда результат ДЕЙСТВИЯ. Действие предваряет восприятие, поэтому восприятие есть функция от действия. Всегда есть действие, которое предваряет наше восприятие.

Если данное утверждение показалось принципиально новым для Вас, и вы пока его не можете принять или понять – не удивляйтесь. Это нормально. Возможно надо время, чтобы оспорить его, выдвинуть встречные аргументы и так далее... Это нормально. Я же пока приведу еще несколько примеров, чтобы более детально прояснить его.

Вот например один из них.

Вспомните пожалуйста хотя бы один случай, когда вас обучали, но вы ничему так и не научились. Вас обучали, но вы не смогли понять полученные знания. Что такое понять? Понять означает применить знания самому. Понять означает упростить. Понять означает логически интегрировать (включить) полученные знания и навыки в уже имеющуюся картину мировоззрения.

Понять знания это и есть воспринять их! Воспринимаем знания только если мы научаемся их делать, использовать, применять. Воспринимаем новые знания, если они нам дают какую-то пользу, понимание, упрощение. Мы воспринимаем знания только через повторение, через делание.

И наоборот – не способность понять означает, что мы не можем их повторить, мы не можем их сделать. У нас чего то недостает поэтому мы не можем сделать. Вот разница! Если бы все было так просто с восприятием новой информации то мы бы понимали и воспринимали все и мгновенно!

Но в действительности это не так, и ваш опыт также говорит об этом. Мы не можем сразу, мгновенно, воспринять любую новую информацию. Возможно нам понадобится какое то время чтобы освоить ее, а возможно эту информацию мы не осилим никогда. Сразу и мгновенно мы воспринимаем только опытную информацию, уже известную в опыте, причина этому в том, что у нас уже есть силы осуществить то действие которое мы уже умеем. Но для восприятия новой информации нужно новое повторение, делание нового действия, и тут, если у нас не достаточно сил осуществить его – мы не становимся не способны эту информацию понять, разглядеть. Она для нас пропадает, хотя в окружающем мире есть.

Итак, делание нового – экспериментирование, позволяет расширять воспринимаемую реальность. И теперь мы можем ввести в рассмотрение два различных вида ДЕЛАНИЯ:

1. интерпретацию внешнего мира в соответствии с имеющимся опытом (мы делали ее когда выполняли упражнение про Деда Мороза) и выстраивание единой логической модели, описывающей воспринимаемую реальность
2. экспериментирование, то есть создание некоторого, принципиально нового действия (посыла) в окружающий мир, которое позволяет получить новый опыт, то есть расширить границы воспринимаемой реальности.

Ничего принципиально нового, возможно скажете вы. Такое разделение путей ученого-исследователя очень похоже на различия в экспериментальной и теоретической науках. Первая ставит эксперименты и собирает опытные факты, вторая – интегрирует имеющиеся факты в знания, то есть стройную (единую) рациональную модель (теорию).

Да, это действительно очень похоже. Но то, что я сейчас делаю здесь, - я делаю это с целью четкого описания процесса научного познания самого себя, и, разумеется, говоря о различии между ДЕЛАНИЯМИ интерпретации и экспериментирования, мы должны задаться вопросом о том, как эти два различных вида ДЕЛАНИЯ связаны с внутренним устройством человека, с его психологией? Иными словами, как эти два различных ДЕЛАНИЯ могут быть объяснены процессом научного познания самого себя?

Вот какой теоретический «способ говорить» я предлагаю.

### Возвращаемся к теории

Сперва введем некоторые корректировки в то, что уже сказали ранее. Выше мы рассмотрели, что в основе восприятия информации из внешнего мира лежит интерпретация, основанная на имеющемся опыте. Это справедливо и в отношении восприятия самого себя – любое восприятие частей самого себя всегда основано на опыте. Учитывая это, мы должны уточнить процесс научного познания самого себя в той части, когда сказали, что ***«искаженный импульс возникает как отражение энергетического импульса от элементов воспринимаемого «Я»***. Что же такое воспринимаемое «Я»? Очевидно, что как и любое другое восприятие, элемент воспринимаемого «Я» - дан нам только посредством интерпретации на основе опыта. Соответственно, учитывая это, процесс научного познания самого себя может быть переформулирован так. ***Искаженный импульс возникает как отражение энергетического импульса от элементов воспринимаемого «Я», но поскольку в основе воспринимаемого «Я» лежит имеющийся опыт, тем самым можно говорить, что искаженный импульс, возникает как отражение энергетического импульса от имеющегося опыта.***

Учитывая это, окончательно сформулируем следующие определения. ***Восприятие*** *-* ***все то, что наблюдаемо нечто «Я» в моменте настоящего.******Тогда опытом (историей) является все накопленное в прошлом восприятие. Приковывание энергетического импульса к некоторому опыту, порождает искаженный импульс.***

Но откуда тогда у человека возникает новый опыт? Для ответа на этот вопрос, я выдвину второе предположение.

***Энергетический импульс, как любая направленная энергия, имеет нечто своей целью. В случае если его целью является опыт, мы говорим, что энергетический импульс прикован к опыту и в результате этого возникает искаженный импульс. Но если его цель за пределами опыта, то есть его цель – МЕЧТА (то, чего еще нет в опыте, реальности), то такой энергетический импульс становится желанием, вожделением этой МЕЧТЫ и уже тем самым, что он существует, он создает опыт в соответствии со своей МЕЧТОЙ и через это воплощение/проявление в опыте становится достоянием воспринимаемой реальности. Способность поддерживать в качестве цели энергетического импульса не опыт, а МЕЧТУ, основывается на ВЕРЕ.***

Таким образом, концепция рефлексивности объясняет природу возникновения у человека нового опыта как проявление энергетического импульса. А само возникновение энергетического импульса как энергию из реальности к мечте, основанную на вере.

Графически это утверждение можно представить так.



В таким образом введенной терминологии, осуществление энергетического импульса в отношении окружающего мира позволяет расширить воспринимаемую реальность. Но создание искаженного импульса, то есть приковывание энергетического импульса к опыту – позволяет устанавливать истину знаний относительно имеющейся воспринимаемой реальности.

Рассмотренная нами интерпретация, в такой терминологии и есть один из видов искаженного импульса. Как мы уже видели в случае с примером о Деде Морозе – интерпретация позволяет воспринять только то, что соответствует имеющемуся опыту. Подробнее, механизм интерпретации рассмотрим в следующем разделе. Также мы рассмотрим другие виды искаженного импульса – убеждения и эмоции.

Вот это различие, описываемое здесь на внутреннем уровне человека – различие между искаженным и энергетическим импульсом и определяет выбор между путем рационала и путем мистика. Первый – ищет истинность знаний в соответствии с имеющимся опытом, то есть осуществляет искаженный импульс в отношении окружающего мира. А второй – позволяет энергетическому импульсу быть и проявляться в отношении окружающей среды, и за счет этого проявления – получать новый опыт!

Ключевая возможность человека, которую вводит в научное рассмотрение концепция рефлексивности – это возможность осознанно управлять этим процессом; возможность осознанно выбирать путь мистика для расширения воспринимаемой реальности, а путь рационала – лишь для создания знания о существующей воспринимаемой реальности. По сравнению с подходом традиционной науки, концепция рефлексивности разотождествляет исследователя окружающего мира с «Умом», то есть помимо пути рационала – того, кто сомневается во всем кроме того что «представляется уму четко и очевидно», вводит в рассмотрение альтернативную возможность – путь мистика – который, в отличие от постоянного сомнения во всем кроме опыта, имеет в своей основе постоянное «присутствие, доверие и позволение быть». Различие между этими двумя путями теоретически определяется через взаимоотношения понятий «опыт» и «энергетический импульс». Действие «Ума» как исследователя в отношении окружающего мира представляется как искаженный импульс, то есть «приковывание энергетического импульса к опыту». Но разотождествление с «Умом», и смещение исследователя в позицию нечто «Я» описывается как разотождествление энергетического импульса от опыта и свободное проявление энергетического импульса. В соответствии с теорией, находясь в этом втором состоянии, человек становится способен получить новый опыт, тем самым расширить воспринимаемую реальность. Кроме того, в этом состоянии у человека появляется много новых, иррациональных возможностей и свойств, которые необходимо дополнительно исследовать.

Теперь же, название, вынесенное в заголовок работы - «Эго и иррациональные энергии в принятии решений» можно в соответствии с концепцией рефлексивности перефразировать так: «Искаженный и энергетический импульсы в принятии решений». Действие «Эго» - в терминологии концепции рефлексивности, это проявление искаженного импульса, то есть влияние имеющегося опыта на принимаемые решения. «Эго» основывается на воспринимаемой реальности и своими действиями поддерживает ее. «Иррациональные энергии» - это проявление «энергетического импульса». Они позволяют воспринять новый опыт, то есть расширить воспринимаемую реальность. Очевидно, что в ***классической экономической науке влияние иррациональных энергий на принятие решений – не рассматривалось вовсе.***

С другой стороны, имея целью введение в научное рассмотрение «иррациональных энергий», концепция рефлексивности всего то разотождествляет «Ум» и исследователя. Безусловно, возможны более глубокие модели (исследования) внутренней структуры человека. Вот, например, свидетельства Карлоса Кастанеды. Он говорит о 8 центрах человека; «Ум» или же «Разум», как его называет Кастанеда, есть всего лишь один из этих центров. Концепция рефлексивности по сути вводит в рассмотрение не эти центры, а лишь то, что за пределами «Ума» существуют «иррациональные энергии», которые возможно осознанно использовать, в том числе в принятии решений. Но возможно, эти иррациональные энергии различаются и сосредоточены по некоторым центрам, я же, на данный момент, не могу это самостоятельно понимать, поэтому и не рассматриваю в теоретическом описании. Поэтому я просто привожу свидетельства Кастанеды, к которым отношусь как к серьезным, научным свидетельствам. Вот как описывает их он. Книга «Сказки о силе». Глава «Секрет светящихся существ»

…он (Дон Хуан) высыпал на землю пепел около лампы, покрыв участок примерно в два квадратных фута, и пальцем нарисовал диаграмму, имевшую восемь точек, соединенных между собой линиями. Это была геометрическая фигура.

Такую же фигуру он рисовал мне несколько лет назад, пытаясь объяснить, что когда я наблюдал четыре раза подряд падение одного и того же дерева, это не было иллюзией. Диаграмма на пепле имела два эпицентра. Один он называл «разум», другой — «воля». «Разум» был непосредственно соединен с точкой, названной «разговор». Через «разговор», «разум» был косвенно соединен с тремя другими точками: «ощущение», «сновидение» и «видение». Другой эпицентр — «воля», был непосредственно соединен с «ощущением», «сновидением» и «видением», но только косвенно с «разумом» через «разговор». Я отметил, что диаграмма отличалась от той, которую я видел несколько дет назад.

— Внешняя форма не имеет значения, — сказал он. — эти точки представляют собой человеческое существо и могут быть нарисованы любым способом, каким захочешь.

— Представляют ли они собой тело человеческого существа? — спросил я.

— Не называй это телом, — сказал он. — на волокнах светящегося существа имеется восемь точек. Маг говорит, как ты можешь видеть на этой диаграмме, что человеческое существо является прежде всего волей, потому что воля непосредственно соединена с тремя точками: ощущением, сновидением и видением. Затем человеческое существо является разумом. Этот центр действительно меньше, чем воля. Он соединен только с разговором.

— А что такое другие две точки, дон Хуан?

Он взглянул на меня и улыбнулся.

— Ты намного сильнее теперь, чем был тогда, когда мы впервые говорили об этой диаграмме, но ты еще недостаточно силен, чтобы знать все восемь точек. Когда-нибудь Хенаро покажет тебе две другие.

— Каждый человек имеет эти восемь точек, или только маги?

— Мы можем сказать, что каждый из нас приносит в мир восемь точек. Две из них — разум и разговор, известны каждому. Ощущение — всегда смутно, как бы оно ни было знакомо. Но только в мире магов полностью знакомишься со сновидением, видением и волей. И, наконец, на краю этого мира встречаешься с другими двумя. Восемь точек дают целостность самого себя.

Он показал мне на диаграмме, что в сущности все точки могут соединяться одна с другой косвенно.

Я опять спросил его о двух загадочных оставшихся точках. От ощущения, сновидения и видения, и намного более далеки от разговора и разума. Он ткнул пальцем, указывая, что они изолированы от всех остальных и одна от другой.

— Эти две точки никогда не бывают доступны разговору или разуму. Только воля может иметь с ними дела. Разум настолько удален от них, что совершенно бесполезно пытаться осмыслить их. Это одна из труднейших задач для понимания. В конце концов силой разума является все осмысливать.

Я спросил его, соответствуют ли восемь точек участкам человеческого существа или определенным органам.

— Соответствуют, — ответил он сухо и стер диаграмму.

Он коснулся моей головы и сказал, что это центр разума и разговора. Конец моей грудины был центром ощущения. Район ниже пупка был волей. Сновидение было с правой стороны против ребер. Видение — с левой. Он сказал, что иногда у некоторых воинов и сновидение и видение были с правой стороны.

— А где остальные две точки? — спросил я.

Он дал мне совершенно неудобоваримый ответ и расхохотался.

— Ты очень хитрый, — сказал он. — ты думаешь, что я сонный старый козел, не так ли?

Я объяснил ему, что мои вопросы создали свою собственную инерцию.

— Не пытайся спешить, — сказал он. — в соответствующее время ты будешь это знать, и тогда ты будешь сам по себе.

— Ты хочешь сказать, что я больше тебя не увижу, дон Хуан?

— Никогда, — сказал он. — Хенаро и я будем тогда тем, чем мы всегда были — пылью на дороге.

Я ощутил толчок у себя в животе.

— О чем ты говоришь, дон Хуан?

— Я говорю о том, что все мы неизмеримые существа — светящиеся и безграничные. Ты, Хенаро и я связаны вместе целью, которая не является нашим решением.

— О какой цели ты говоришь?

— Об учении пути воина. Ты не можешь уйти с него, но точно так же не можем и мы. До тех пор, пока наше достижение впереди, ты будешь находить меня или Хенаро. Но когда оно будет выполнено, ты полетишь свободно и никому неизвестно, куда сила твоей жизни понесет тебя.

— Что в этом делает дон Хенаро?

— Пока что этот предмет не для тебя, — сказал он. — сегодня я должен углубить тот коготок, который вонзил в тебя Хенаро — тот факт, что мы есть светящиеся существа. Мы — восприниматели. Мы — осознание. Мы — не предметы, мы не имеем твердости, мы безграничны. Мир предметов и твердости — это только способ сделать легким наш проход по земле. Это только описание, которое мы создали, чтобы оно помогало нам. Мы, или вернее наш разум забывает, что описание это только описание и таким образом мы заключаем целостность нас самих в заколдованный круг, из которого мы редко вырываемся в течение нашей жизни.

В данный момент, например, ты занят тем, что вытаскиваешь себя из клещей разума. Для тебя является невероятным и немыслимым то, что Хенаро вдруг появляется на краю чапараля, и тем не менее ты не можешь отрицать то, что был свидетелем этого. Ты воспринял это событие как таковое.

Дон Хуан усмехнулся. Он тщательно нарисовал другую диаграмму на пепле и накрыл ее своей шляпой прежде, чем я успел ее скопировать.

— Мы — восприниматели, — продолжал он, — хотя тот мир, который мы воспринимаем является иллюзией. Он был создан описанием, которое рассказывалось нам с момента нашего рождения.

Мы — светящиеся существа — рождены с двумя кольцами силы. Но мы пользуемся только одним, чтобы создавать мир. Это кольцо, которое прицепляется очень скоро после рождения, есть разум и его компаньон — разговор. Они сотрудничают друг с другом и создают мир.

Поэтому, по существу, тот мир, который твой разум хочет поддерживать, является миром, созданным описанием и его догматическими и нерушимыми законами, которые разум выучивается принимать и защищать.

Секрет светящихся существ состоит в том, что у них есть другое кольцо силы, которым они никогда не пользуются — воля. Трюк мага это тот же самый трюк среднего человека. Оба имеют описание. Один — средний человек, поддерживает его своим разумом. Другой — маг — своей волей. Оба описания имеют свои законы, и эти законы объективны. Но преимуществом мага является то, что воля более захватывающа, чем разум. Предложение, которое я хочу сделать в данный момент состоит в том, чтобы с этого времени ты позволил себе воспринимать, поддерживать описание твоим разумом или твоей волей. Чувствую, что это единственный способ для тебя использовать свой повседневный мир как вызов и средство накопить достаточно личной силы, чтобы получить целостность самого себя.

Может быть в следующий раз, когда ты приедешь, у тебя будет ее достаточно. Во всяком случае, жди до тех пор, пока не почувствуешь, что внутренний голос говорит тебе делать так. Если ты приедешь в любом другом духе, то это будет тратой времени и опасностью для тебя.

Я заметил, что если я должен ждать такого внутреннего голоса, то я никогда не увижу его вновь.

— Ты бы удивился тому, насколько хорошо можно действовать, когда тебя припрут к стене — сказал он.

Он поднялся и поднял охапку дров. Несколько сухих палок он положил на глиняную печь. Пламя отбрасывало на землю желтоватые отблески. Затем он потушил лампу и сел на корточки перед своей шляпой, которая накрывала тот рисунок, что он сделал на пепле.

Он скомандовал мне сесть спокойно, выключить свой внутренний диалог и удерживать мои глаза на его шляпе. Несколько секунд я боролся с собой, а затем почувствовал ощущение парения или падения со скалы. Казалось, меня ничего не поддерживало, или я как бы не сидел вообще, или не имел тела.

Дон Хуан поднял свою шляпу. Под ней были спирали пепла. Я смотрел на них, не думая. Я видел, что спирали двигаются и ощущал их в своем животе. Пепел, казалось, собирался в груду, затем он взметнулся, развеялся и внезапно дон Хуан оказался сидящим передо мной.

Это зрелище мгновенно вернуло мой внутренний диалог. Я подумал, что должно быть заснул. Я начал прерывисто дышать и попытался открыть глаза, но мои глаза были открыты.

Я слышал, как дон Хуан говорит мне встать и подвигаться. Я вскочил и побежал на веранду. Дон Хуан и дон Хенаро побежали за мной. Дон Хуан принес свою лампу. Я не мог перевести дыхание. Я попытался успокоиться так, как я это делал раньше, выполняя бег на месте и обратясь лицом к западу. Я поднял руки и начал дышать. Дон Хуан подошел ко мне сбоку и сказал, что эти движения делаются только в сумерках. Дон Хенаро закричал, что для меня это сумерки, и они оба начали смеяться. Дон Хенаро побежал к кустам, а затем прыгнул обратно на веранду, как если бы он был привязан к огромной резиновой ленте, которая растянулась, а затем дернула его обратно. Он повторил это движение три-четыре раза, а затем подошел ко мне. Дон Хуан смотрел на меня пристально, хихикая как ребенок.

Они обменялись незаметными взглядами. Дон Хуан громким голосом сказал дону Хенаро, что мой разум опасен и что он может убить меня, если он не усмирен.

— Бога ради! — воскликнул дон Хенаро ревущим голосом. — убери его разум!

Они подпрыгивали и смеялись как два ребенка. Дон Хуан усадил меня под лампой и вручил мне мой блокнот.

— Сегодня мы действительно дурачим тебя — сказал он заговорщицким тоном. — не бойся, Хенаро прятался под моей шляпой.

# Эксперимент над самим собой

Если ты пересматриваешь классические взгляды на традиционные вопросы, строишь принципиально новую научную теорию или просто выдвигаешь принципиально новую идею, первое что ты сделаешь, если действительно веришь в это и принимаешь ответственность за этот новый взгляд – поставишь эксперимент над самим собой.

Вышеописанная концепция рефлексивности, чтобы не быть голословной, должна также пройти экспериментальную проверку на практике.

Именно результаты этого эксперимента являются для меня доказательствами описанного выше. Вообще, для человека ничто не будет являться доказательством, кроме увиденного, прочувствованного в своем личном опыте. Но чтобы собрать эти доказательства, необходимо решится на эксперимент. До тех пор, пока ты не осуществишь его, и не увидишь проявление иррациональных энергий самостоятельно – сомнение и недоверие сохранятся.

## Основания научного эксперимента

Традиционный научный эксперимент есть объективная проверка уже сформированной теории, или хотя бы ее некоторых частей. Чтобы провести его, сперва должна быть сформирована гипотеза, затем осуществлены некоторые действия в отношении исследуемой системы, в результате которых должны быть зафиксированы объективные результаты о поведении системы – научные факты, не противоречащие гипотезе, то есть те, которые теория прогнозировала максимально достоверно. Только в таком случае теория становится признаваемой.

Но в случае научного познания самого себя процесс проведения эксперимента совершенно другой. Научная гипотеза – это всегда есть положение, выдвигаемое из «ума», то есть основанное на имеющемся опыте. Экспериментальные действия в отношении исследуемой системы это проявление энергетического импульса, который своим проявлением создает новый опыт, тем самым прежний опыт делает недостаточным. Таким образом, энергетический импульс всегда опровергает (корректирует) в ходе эксперимента выдвинутую научную гипотезу!

*Видение или же вера* может являться альтернативой проверяемой научной гипотезе в процессе познания самого себя, но они не могут быть признаны объективными, а следовательно стать «научными». Поэтому возникает парадокс. ***В ходе процесса научного познания самого себя любая научная гипотеза, то есть гипотеза выдвигаемая из «ума», подлежит опровержению, а то, что энергетический импульс возводит в истинность на ее место – на момент начала эксперимента не является общеизвестным, поэтому не может быть признано научным.*** В результате мы получаем ситуацию, когда любая научная гипотеза опровергается в ходе эксперимента, а эксперимент, основанный на *видении* или же *вере*, не может быть признан научным, соответственно его результаты не являются научными фактами, подтверждающими новую теорию.

Все что может быть сделано в таком случае – имеющиеся факты могут быть приведены как свидетельства, полученные в ходе эксперимента, но они не могут быть признаны научными, то есть способными подтвердить научную гипотезу, так как самой научной гипотезы, сформулированной до эксперимента, не существовало.

В моем случае, когда я начинал торговать на финансовом рынке в 2001 году все было именно так. Вышеописанного знания о концепции рефлексивности, эго и иррациональных энергиях у меня не было. Соответственно, я не мог его проверять в эксперименте. Напротив, ***данное знание появилось скорее как результат проведения эксперимента над самим собой по принятию решений на финансовом рынке.***

В отсутствие этого знания у меня было лишь желание научиться торговать, желание заработать деньги, желание испытать себя – а смогу ли? И по сути, я проверял именно это – смогу ли? И если смогу – то как конкретно? Я слыхом не слыхивал в 2001 году об иррациональных технологиях и не был уверен, что у меня развита интуиция и т.п. У меня было лишь желание. Искреннее желание научится торговать. И я начал экспериментировать.

Разумеется, у меня были гипотезы от «ума» - предположения «как я могу добиться своей цели». Но как показывало время – в ходе эксперимента эти предположения становились опровергнуты. Тем не менее цели я добивался. Именно это вскоре и стало составлять основную суть проводимого мной эксперимента: добиться поставленной цели, на начальный момент эксперимента не зная как это сделать, и даже более того, добиться цели, считая ее абсолютно нереальной.

Что же в отсутствии проверяемой научной гипотезы составляло основу моего эксперимента? Финансовый рынок, как одна из сфер нашей жизни, в которой проявляются материальные отношения между людьми, дает очевидные и объективные результаты проводимого эксперимента: умеешь верно принимать решения, то есть выдвигаешь верную гипотезу в отношении будущего поведения рынка – результатом этого становится прибыль выше рынка; не умеешь действовать верно, то есть гипотеза не правильная, – тебя очень быстро накрывает «убытками». Это создает объективный критерий проверяемости твоих слов, мнений, гипотез, *видения, веры*, идей. Если ты успешен на рынке – за тобой что то стоит. Если нет – ты просто пустослов.

Сами принимаемые решения, то есть действия в отношении окружающего мира, также объективны. Их историю можно всегда поднять и рационально проанализировать, что позволяет заранее и пост-фактум проводить сравнительный анализ имеющихся/существовавших возможностей.

Итак, действия и результат - объективны, то есть подлежат научному описанию. Обоснование действия, а именно гипотеза, идея, *видение*, *вера* и т.п. то есть то, что существует только на внутренней психической реальности человека и является основой действия – субъективно. Вот это и создает основания для научного экспериментирования над самим собой посредством принятия решений на финансовом рынке. Человек искренний сам перед собой и окружающими, экспериментируя с этим «субъективным» через свой опыт исследует, какие именно энергии внутри него самого существуют и побуждают его к тому или иному действию. Среди них он на своем внутреннем уровне – на уровне ощущения и осознания действующих энергий, фильтрует те, которые приводят к эффективному результату, прочие же осознает, выделяет и отодвигает их в сторону, позволяя им быть, но не ведясь на них. Если фильтр осуществлен не правильно – спустя какое то время рынок через убытки показывает это. Возвращаясь к опыту, вспоминая и осознавая заново свои ощущения можно понять что было не так, и сделав выводы, начать экспериментировать заново.

Таким образом, задача экспериментирования - довести осознание самого себя до такого уровня, что бы быть абсолютно гибким и выбирать те возможности, которые адекватны именно к текущему моменту на рынке. Результатом этой адекватности и становится получаемая прибыль выше рынка.

Я встречал множество людей которые сами задним числом говорили как легко в той или иной ситуации можно было принимать решения и зарабатывать прибыль. Но вся «фишка» реальных торгов на рынке – именно в эксперименте он-лайн, именно в возможности быть осознанным и собранным в тот момент, когда это необходимо, но не задним числом анализировать упущенные возможности. Вот это действительно сложно и этому совершенно никто сейчас не учит!

Такая ***моя практика, мой опыт по исследованию энергий внутри самого себя, позволяющих решить задачу получения прибыли выше рынка подвели меня к осознанию, что основываясь на опыте, то есть действуя исходя из энергии «ума», такую задачу решить не возможно.*** Соответственно концепция рефлексивности, как научная концепция – концепция для «ума» и от «ума», не имеет под собой никакой практической пользы для извлечения сверхприбыли на финансовом рынке. Она лишь есть некоторое знание о том, что через «ум» данную задачу не решить, напротив, для ее решения необходимо сместить точку восприятия из «ума» в позицию нечто «Я», используя косвенные методы.

Но к этому осознанию я пришел не сразу. Сперва, я начинал торговать именно по научному, действуя исходя из «ума» – выдвигал и тестировал гипотезу. Рынок меня «лечил» убытками. Затем я осознал такую штуку на рынке как тренд и стал работать по механическим торговым системам. Это стало работать, но «попадания» на боковиках с использованием плеча приводили к убыткам, которые были очень трудны. Я понял, что МТС нужно дополнять своим пониманием рынка. Я пытался «почувствовать» рынок и если тренд «ощущался», то я ставил на трендовые МТСки. Примерно в этот же момент я понял разницу в гипотезе от «ума» и в «почувствовать рынок». Также стал более четко отделять свои «эмоции» и не позволять им вклиниваться в принятие мной решений. Когда гипотеза от «ума» была слишком сильна во мне, я научился различать разницу в работе на ее подтверждение и работе на ее опровержение и стал иногда осознанно опровергать имеющиеся у меня гипотезы, мнения. Это действие вопреки всякой логике и смыслу стало давать эффект! Только лишь потом, получив некоторый специфический опыт наблюдения за своей внутренней реальностью в момент когда происходят резкие движения на рынке и я зарабатываю прибыль, я пришел к осознанию интуиции и иррациональных энергий.

В итоге, каждый раз, как только я думал что «знаю как» достичь поставленной цели (обыграть рынок) – это «знаю как» было иллюзией, обманкой. Эксперимент опровергал любую мою научную гипотезу «знаю как». Только осознав это, я пришел к пониманию что эффективный эксперимент на рынке происходит «не знаю как», то есть исходя из иррациональных энергий.

Поэтому, анализируя свой опыт сейчас, «задним числом» я бы сформировал научную гипотезу, которую имеющийся у меня опыт не опровергает, а подтверждает так: ***добиться заранее нереальной (недостижимой) цели на высоко конкурентном финансовом рынке (доходность выше рынка) возможно только осознавая, раскрывая и позволяя проявляться иррациональным энергиям внутри себя, свободно следуя за их проявлением.***

Иначе, я бы обобщил эту гипотезу так. ***Совершенно любой цели (задачи) на внешнем уровне можно достигнуть через работу на своем внутреннем уровне, через осознание самого себя.***

Именно такая гипотеза вытекает и из концепции рефлексивности. По сути, ее основной смысл, точнее смысл второго постулата: «ВОЗМОЖНО – ВСЕ»! И соответственно проверяя эту гипотезу есть возможность проверить концепцию рефлексивности! Для этой проверки нужно начинать практиковать исследование самого себя, и через это исследование ставить и достигать цели; быть гораздо более эффективным, чем в неосознанном состоянии. Понятно, что речь не идет о достижении простейших целей. Речь идет о выходе за пределы возможностей. Вот к этому концепция рефлексивности и подводит: проверить эту гипотезу опытным путем.

Если будет работать – новые опытные факты и подтверждения в копилку рефлексивности. Если нет – можно смело ее отметать, но продолжать экспериментальные исследования самого себя. Мой собственный эксперимент над собой на финансовом рынке сейчас продолжается. Свои прибыли/убытки на финансовом рынке – я уже воспринимаю как следствие моей осознанности/неосознанности, но вовсе не как подтверждение/опровержение концепции рефлексивности.

Теперь «как проверить гипотезу?» то есть какие же косвенные методы исследования самого себя существуют на данный момент? Это прежде всего коучинг, психотерапия и медитация.

Итак, ниже я подробно опишу то, каким образом принимал решения на финансовом рынке в 2002-2007 гг. и что мной наблюдалось в моей психологической реальности в те моменты времени. Как я говорил, это будут просто мои свидетельства, в которых возможно вычленить влияние на принимаемые мной торговые решения эго и иррациональных энергий. Основываясь на них, я обобщу основные выводы, которые получил из своего опыта и которые как легли в основу существующего знания о концепции рефлексивности, так являются практическими выводами к созданию обучающих программ для трейдеров на финансовом рынке.

Кроме меня, свидетелями эффективности принятия мной инвестиционных решений уже стали многие люди, которые видели в достоверности результаты стратегии «Рефлексивность ру». Это и мои клиенты и сотрудники инвестиционной компании - моего брокера.

## Условия эксперимента. Характеристика российского финансового рынка и рынка FORTS

Осуществляемый мной эксперимент над самим собой проводится на рынке фьючерсов и опционов на российские акции FORTS с 2001-2002 годов.

На этом рынке ликвидными инструментами являются фьючерсы на РАО ЕЭС, Газпром, ЛУКойл, Сургутнефтегаз, Ростелеком; с 2006 года – фьючерсы на индекс РТС; опционы на РАО ЕЭС, Газпром, ЛУКойл; с 2006 года на индекс РТС.

Рынок позволяет использовать кредитное плечо на фьючерсах до 1 к 6, а при использовании опционов многократно его увеличивать. Это создает особые, сверх рискованные условия, когда капитал под твоим управлением может изменяться на 5 % в день.

В 2002-2007 годах российский рынок акций был в отличном состоянии – среднегодовая доходность составляла 50% годовых. Это обуславливало отличные условия для рынка и извлечение доходности.

Критерий эффективности операций в таком случае – соотношение риск/доходность.

Таким образом, результаты эксперимента признавались успешными в том случае, если в плоскости риск доходность было бы получено существенное превышение среднерыночных показателей с учетом риска за тот период (доходности индекса РТС и ПИФов акций)

## Как начинался эксперимент

Первый раз торговать на финансовый рынок я вышел в марте 2001 года. Мне тогда был 21 полный год. Работая аналитиком в инвестиционной компании АВК (г. С-Петербург) мы с коллегами-аналитиками, постоянно комментировали события на рынке акций брокерам и клиентам компании. Так получилось, что со стороны брокеров мы постоянно слушали обвинения в неправильных рекомендациях и своем не профессионализме. Уже не помню как, но в отделе созрела идея скинуться всем по 2-4 тыс. рублей и сделать один торговый счет на акциях. Начав работать, и зарабатывать, мы смогли бы продемонстрировать начальству и брокерам что наши рекомендации верны и справедливы. Что проблема не в нас, а в брокерах. Управлять «коллективными» инвестициями на сумму около 30 тыс. руб. выбрали меня.

Это был мой первый опыт. У меня не было никакой технологии, стратегий, опыта, интуиции, прочего. Я даже не помню как тогда работал. В итоге, к сентябрю 2001 года мы закрыли все позиции, и не заработав никакой прибыли расформировали счет распростившись с этой идеей.

В этот период я даже и не думал о том, что уже через год так интенсивно увлекусь психологией, и что буду интенсивно приобретать новый опыт на рынке фьючерсов и опционов.

То, что происходит со мной далее – это мои первые входы в интенсивную работу с моей психической реальностью. Чтобы понятно описать ее, нужно вернуться корнями немного в прошлое. В 1998 год.

Важное событие в моей жизни – у меня умерла мама. Мне только 18 лет и мы остались жить вдвоем с бабушкой. Что и говорить – проблема с деньгами вышла на первый план. И… я уже не помню что конкретно – но я ощущаю – что мне пора взрослеть и учиться принимать и брать ответственность на себя. Этот же период после смерти мамы – я активно изучаю русскую классическую литературу – «Война и мир» - я наконец прочитал этот роман и я читаю библию, Новый завет. Мне понятно и то и другое. Я присутствую и проживаю эти книги. Я помню, что читая библию тогда, я находил очень много мудрости в ней. И с какого то времени я понял что «просто так» все это написать было невозможно. Там действительно что то было. В этих словах, притчах, повествованиях есть некоторая мудрость которая доносится до нас.

Под эти же настроения мне запомнился фрагмент из Войны и мира. Когда Пьер Безухов попадает в плен, остается один ему в голову приходит мысль «Ни один волос не упадет с головы человека без Его повеления». Это очень звучно отражается тогда во мне. Понимание одиночества себя. Одиночества перед огромным миром.

Перед сном меня часто посещают мысли о себе и Вселенной. Я понимаю, и чувствую что перед лицом этого бесконечного масштаба – я – всего лишь пылинка. Всего лишь точка, не имеющая никакого измерения и значения. Я чувствую через себя, на своем опыте правдивость фразы: «становясь рабом божьим, ты чувствуешь неограниченную свободу.»

Примерно в конце 1999 начале 2000 года со мной был такой запоминающийся случай. Я хотел устроиться на работу на рынке Форекс. Это была одна из тех многочисленных компаний, которые предоставляют якобы работу, хотя реально это платные курсы на обучение и возможность инвестировать самому, либо найти себе знакомого инвестора. У нас дома было очень мало денег и мне очень надо было начать зарабатывать. И вот, однажды вечером, перед сном я решаю помолиться Богу и попросить его о помощи. О помощи в деньгах. Что то внутри меня выражает скепсис и недоверие. Какая то часть внутри меня сопротивляется тому, чтобы встать на колени перед своей кроватью и сложив руки на груди помолиться Богу и попросить о помощи. Я чувствую эту часть что она говорить «как ты себя унизишь встав на колени перед тем, кого нет. Как глупо сделать это! Ты будешь смешон!» Я все таки встаю на колени и искренне молюсь. Я делаю это.

На следующий день мне надо было обменять 50 долларов в обменном пункте. Когда я протянул 50 долларов девушке, а она мне выдала рублями сумму в два раза большую я был эмоционально удивлен, взбудоражен и какая то часть внутри меня говорила – возьми эти деньги. Промолчи и возьми. Но я сразу же как понял что она мне их дает, указал девушке на это. Указал мгновенно, почти не раздумывая. Девушка что то пробормотала смущенно, сказала спасибо. Дала нужную сумму и закрыла окошко. Я шел по улице счастливый. Внутри меня все наполнялось радостью и светило. Спасибо за испытание – теперь я точно знаю что не такие деньги мне нужны. Мне нужны те деньги, которые заработаны мной!

Еще одно событие. Примерно в этот же период, а точнее ровно в ночь с 31 декабря на 1 января 2000 года я сижу дома и в Новогоднюю ночь не нахожу себе более лучшего занятия чем подумать а почему в принятии инвестиционных решений доминирует рациональная модель основанная на описании исходов вероятностями. Откуда мы знаем что исходы не зависимы для наблюдателя? Может быть дело просто в том, что мы не знаем что эти исходы зависимы. В том числе и от нашего выбора? Может быть в реальности гораздо более сложная модель человеческого выбора нежели она присутствует в описании теории вероятностей?

К этому моменту я уже ознакомился с «Алхимией Финансов» Дж. Сороса и у меня возникло интуитивное ощущение, что несмотря на отсутствие научной логики и доказательств, в Алхимии Финансов Сорос говорит правду и очень важные вещи. Пусть они не бьются с той стройной и неопровержимой логикой теории финансовых рынков и фундаментального анализа на основании гипотезы рациональных ожиданий, читаемой мне в институте, но ведь это не повод отрицать Алхимию Финансов и свидетельства Сороса? Напротив это повод, мотив, до конца разобраться в проблеме и поставить Соросовскую Рефлексивность на научные основы! Вот этот мой внутренний подход к Соросу и сыграл определяющую роль в моем дальнейшем развитии. Я поверил Соросу. Многое мне было вообще не понятно. Многое не выглядело логичным. Но, тем не менее я поверил. Возможно было что то в моей психике и понимании философии, что было между строк и в Соросе. Возможно этот глубокий, внутренний бэкграунд я тогда и увидел. Он уже стал появляться во мне тогда.

Еще одно яркое событие примерно этого периода – зима 1999-2000 годов. Не помню что, но я сказал сам себе примерно следующее: «Теория Сороса – ее научная доработка – это то, чему я готов посветить свою жизнь. Вот это то, что было бы мне действительно интересно – разобраться в этом, усовершенствовать, и в этом направлении предложить людям нечто новое. Вот это то, что действительно есть задачка по моим силам. То что действительно стоит меня и моих ресурсов!»

На следующий день я заболел. Заболел мой живот и я воспринял это как ответный сигнал мира на мой запрос. Я проговорил себе это так – да, я понимаю что придется тяжело. Так тяжело как никогда ранее. И несмотря на все это – я – готов. Я принимаю за этой ответственность. Это то. Что я действительно ХОЧУ. Живот болел невыносимо. Действительно не выносимо больно. Особенная болью. Такой боли ранее никогда со мной не бывало и я сказал это с уверенностью и твердостью через эту боль. Несмотря на нее. Превознемогая ее.

Зачем я говорю все это? Зачем я привожу все эти факты. Казалось они не имеют никакой привязки к свидетельствам об иррациональных технологиях на финансовом рынке.

Это мой первый опыт выхода в особое состояние сознания. То, которое за эго. То, которое есть пространство Веры, Интуиции и других сил. И то, что я сделал тогда там – во многом определяло и определяет мой путь в дальнейшем. Моя цель, моя вера в нее. То как я себя поставил в этой жизни, приняв ответственность за свой путь и за свои действия. Все это влияло на последующие события со мной. Поддерживало на пути к этой цели. И если рынок и эта цель совпадали – то эта цель поддерживала меня в действиях на рынке. И поддерживает до тех пор пока я не предаю ее. Пока я следую ей, придерживаюсь ей и верю в нее.

Другой вопрос как попасть в это пространство. Точнее как я туда попал. Иррациональные технологии это технологии выхода, удерживания и деятельности в данном пространстве для достижения необходимых человеку результатов. Как туда попасть – отдельный фрагмент технологий. В первый раз я попал туда неосознанно. Так как описано выше. Однако уже здесь можно увидеть некоторые моменты. Иррациональные технологии это мистические технологии. Чтобы делать их – нужно быть немного мистиком и уметь верить, верить в то, что нереально. И веря в это действовать в соответствии с этой верой. Так, как будто это уже есть.

Расскажу притчу про веру.

Одна женщина жила в доме около горы. Гора была очень большой и плотно прилегала к дому. Женщина считала что гора портит ей вид из окна. Однажды она взмолилась: «Господи! Я верую! Сделай пожалуйста так, что бы с завтрашнего утра этой горы не было.» наутро она встала и первым делом подбежала к окну проверить есть ли гора или нет. Гора была на месте.

Если ты веришь – ты не бежишь проверять есть ли так на самом деле. Ты встаешь и действуешь с этой верой, основываясь на ней, но не проверяешь.

Сейчас я осознаю, что именно этот период – 1998-1999 годы во многом определили мое дальнейшее развитие. Именно оттуда идет серьезное увлечение исследованиями экономики и фондового рынка, именно оттуда как ресурс для этого исследования вытекает желание работать аналитиком в инвестиционной компании, затем трейдером (управляющим активами), а впоследствии и более детальное изучение своей психологии и обучение в Институте Коучинга. Все это позволяет мне получить новый опыт, и, анализируя его, дорабатывать Соросовские исследования.

***Опыт торговли в 2001-2005 годах я не описывал, т.к. в курсовом проекте год назад уделил достаточно внимания.***

## Опыт торговли в апреле-декабре 2006 года

В апреле 2006 года я начал вести дневник с целью обобщить свой интуитивный опыт. У меня с самого начала этого инвестиционного периода была уверенность, что акции электроэнергетики должны продолжить рост в этом году. Соответственно намерение работать было только на рост. Но первоначально – апрель-июль я хотел отдыхать после очень успешной работы и не хотел активно торговать на рынке. Внутреннее состояние было отличное и спокойное, уверенное. Я весь сиял.

Активизация моей работы наступила только с конца июля-августа.

Вот мой первый комментарий из дневника:

***7 августа 2006 года***

Необходимость писать назрела. Решил работать на глубину осознания и развития интуиции. Писать – помогает не зацикливаться на мыслях, а выложив их на бумагу, забыть и остаться в состоянии созерцания.

Очень помог мне отпуск в Турции. Одну неделю один, без жены и ребенка, спорт, море, пятизвездка и хорошая пища – дали мне силы. Мои основные ощущения – усиление мышц тела, рук и живота в особенности. Появление телесной силы. Весь последний год был без нее.

После этого отпуска почувствовал, что есть интерес и силы выходить на рынок и работать. А также интерес к деньгам – заработанные мной прибыли в феврале 2006 года уже не выглядят впечатляющими и нет желания их сохранить. Напротив, есть желание работать на рынке и установить с ним очень тесный контакт. Есть желание экспериментировать на рынке в направлении упражнений, способствующих развитию интуиции. Причем привести эти упражнения на уровень формализации и передать их другим через курсы. Мне и самому интересно. Что я буду делать на рынке в ближайшие полгода. Сейчас хочу отработать в интенсиве до января, а там посмотрим. От рынка тоже много зависит – будет тренд или нет за этот период времени?

Дневник и начал вести как раз с целью формализации упражнений используемых мной для развития интуиции на рынке.

31 июля был первый мой рабочий день, но работал из дома и всю эту неделю занимался ремонтом и покупкой мебели.

Из отпуска забрал хорошую энергию и были такие состояния:

1. Сон в ночь на 30 июля. РАО ЕЭС стоит 20.0 чуть выше, и я имею в купле 200 контрактов (как и есть в реальности) плюс во сне покупаю еще 200 контрактов. Состояние – покупаю потому что рынок растет, боясь упустить прибыль. Эмоциональный дисбаланс, по технике вроде правильно покупать, но по энергии не катит. Но я действую во сне - «А, будь что будет – стопы поставлю, проверим рынок». После сна интерпретация – энергетически я не готов к покупке. 1. очень много эмоционального подтекста от того, что я покупаю много и счас прибыль будет «туда-сюда ходить» и 2. нет моей энергии в покупке, я покупаю под влиянием сторонней энергии.

Утром 31 смотрю на цены – точно 20.0 (до этого я рынок последний раз видел 3-4 дня назад и цены были около 19 руб). Осознаю сон и то что со мной сейчас. Не было бы сна, точно купил бы еще 200 контрактов. Но сон – насторожил отсутствием энергии, и я доверившись ему, покупаю, но только до 300 контрактов (купить то очень хочется). Стопы очень маленькие.

Одновременно, начинаю выяснять гипотетический варианты зарождения тренда. До этого гипотеза была только одна. Рао ЕЭС 25-27 рублей. Изучив рынок, ко 2 августа уже прихожу к выводу, что интересующих меня гипотез минимум две – 15 рублей также возможно и в моих целях это движение, если оно будет, тоже не упустить. Смотрю фундаментальные факторы. Мировые рынки оклемались от падения в мае-июне, цены на нефть по-прежнему на максимумах. С фундаментальной точки зрения причин для падения нет. Не верю что рынок может упасть просто так. Вывод – пока основной сценарий вверх. Вниз, только если что то изменится в факторах рынка.

Смотрю рынок и ощущаю в себе энергию активности. Мне интересно работать по коротким средним на часовом графике. С частыми и малыми стопами. До отпуска было не так, там были более долгие позиции и стопы более длинные. Давно я не работал агрессивно. Моя внутренняя энергии очень способствует тому, чтобы начать это делать. Выбираю скользящие средние 21 и 34 на часовике. Мне действительно интересно. В интенсивном режиме по средним двигаясь за рынком я не работал уже давно.

Моя интуиция, как таковая молчит совершенно. В тоже время помимо сна который описал выше, было еще хорошее состояние в приграничной области сна и бодрствования.

Я лежал на спине с закрытыми глазами и увидел картину. Я летел над морем и в спине, вдоль позвоночника, ощущал необыкновенную легкость. Она позволяла мне лететь. Я очень боялся что упаду, и неосознанно отмахивался от этой картинки, но все таки немного удержал ее в фокусе внимания. Через какое то время я услышал в стороне от себя жужжание комара, и нашел в себе силы перевести внимание на этот звук. Звук усилился и заполнил меня. Затем в стороне возникло трещание кузнечиков. Я нашел в себе силы перевести внимание на него, их звук усилился и поглотил меня полностью, затем что то еще, еще и вдруг я оказался в парке на Крестовском острове возле Большого и Дорогого Дома. Было спокойствие и ничего не происходило, никто не звал меня, была тишина. Побыв в недоумении, я «вывалился» из этого образа.

Интерпретация – я нахожусь в хорошей силе для следования интуиции. Очень важно уметь переводить внимание за ней. Что и было сделано в этом упражнении. Но ничего не происходит – возможно сейчас не время.

6 августа приснился сон. Большой самолет очень долго собирается к вылету. Пилот говорит пассажирам – что есть риск, опасность. Но она не большая, настолько чтобы говорить что самолет не взлетит, но есть. Но все в норме. Кто хочет – может не взлетать, отказаться от вылета. Отказывается только один мужчина. Он боится. Остальные садятся в самолет. Нас ведут не туда, где как я считаю наш самолет и я говорю об этом. Ответ «У нас только такие летают», а потом, «ну ладно, если хочешь, полетим на том, что ты сказал». Все идут в этот самолет, рассаживаются. Очень много людей. И моя жена в том числе. Она обижена на меня и в обиду общается с другим мужчиной/мальчиком. Он гладит ее руку. У меня расстройство. Не из за мальчика, а из за обиды. Не хорошее состояние, не спокойное. Самолет готовится к взлету, я кручусь вокруг жены. Сон кончается.

Интерпретация – проблемы с женой из-за непонимания и разговора на разных языках могут помешать мне работать на рынке через интуицию. Эти проблемы и не полная совместимость интересов заставляют меня нервничать и беспокоится.

Я хочу «остановить мир». Установить внутреннюю тишину. С этим я на работе сейчас.

В дневнике есть перерыв: с 22 августа по 19 декабря. Это именно самый период работы на рынке. 19 декабря я уже был близок к своей цели и стал писать. Не получается писать внутри периода.

Что мне удалось и не удалось в этот период?

Сильная менеджерская энергия в августе-сентябре натолкнулась на сопротивление в семье. Жена просила быть с ребенком больше, а сама отдыхала. Я же рвался на работу. Проблема накалялась. Где то в начале сентября наступила развязка – первый жесткий разговор с женой. «Что я в семье только из-за ребенка». Перед этим я сходил на индивидуалку к Савкину, где просто набрался смелости и веры этот разговор сделать и жестко поставить вопрос.

Дальше менеджмент. У меня был какой то бардак в фирме. Уже не помню с чем связано, кажется с беспокойством за работу которую выполняют сотрудники. Я постоянно вмешивался и в результате переделывал их работу. Меня это нервировало, напрягало и мешало заниматься своими задачами.

Когда я это осознал и понял, то я внедрил систему коучинг как стиль менеджмента. Мне удобно т.к. меньше контроля с моей стороны и вмешательства, больше ответственности на результат на ребятах. Я же концентрируюсь на той работе, что важна лично мне.

Этому решению предшествовала важная история с «выездом к Заливу» 22 сентября. Она же сыграла очень важную роль в интуиции в принятии инвест решений мной на рынке фьючерсов и опционов.

Я сделал упражнение на интуицию с потрясающим результатом.

Дело было так.

Был кризис. Я держал позиции на рынке акций на куплю, в расчете на активизацию тренда к росту на мировых рынках. И в пятницу, 22 сентября акции резко упали, и накопившиеся убытки были очень существенны. Не близки к предельным, но примерно половина от них.

Я сократил позиции и… ушел с рынка, сев в авто и посреди рабочего дня уехав на Залив в Курорт. Был сильный ветер, плюс 10 градусов и почти никого… Я пошел гулять и осознавать… Я перекусил и выпил вина прямо там… Я был пьян…

Состояние искривленности было некоторое и по ходу бродя и осознавая… я вышел прямо к морю лицом к нему и стал «кричать»… Диким криком изнутри живота… У меня это нечто вроде того что я осознаю свою волю к цели, свое желание. У меня есть силы и воля желать, тогда крик. Было страшно. Я осознавал страх того что вокруг меня люди ходят и подумают что я псих… С другой стороны, крича вспомнились слова из Кастанеды – «действие сил Нагваля таково, что они позаботятся о безопасности, и недоступности происходящего тем кому это не стоит видеть». Делая «крик» я боялся, не доверял этой фразе и решил проверить – никого вокруг меня на 200-300 метров не было.

Это был крик война. Я знаю. Я такое уже делал ранее.

Потом я пошел просто гулять и взял велосипед в прокат. Я катался час-полтора и в самом конце, вдруг, спонтанно, не преднамеренно, спонтанно – я был еще немного пьян – я поехал на велике без рук. У меня никогда не получалось кататься на велике без рук!!! НИКОГДА! Всегда завидовал, но сам не мог! И тут вдруг неожиданно получилось! Я делал это еще и еще, еще и еще и получал наслаждение от этого и того что Я – МОГУ! Накатавшись вдоволь и поняв, что теперь я это контролирую – сдал велик и пошел пешком далее.

Для меня это был знак. Знак того, что я что то научился делать, научился ослаблять контроль. С понедельника я пошел и внедрил в своей фирме коучинг как стиль менеджмента. Это действительно был знак! Толчок своей фирме и менеджменту я дал именно в тот понедельник.

Вечером я вернулся домой.

В понедельник вечером, лежа перед сном, вдруг отловил необычное ощущение и первая идея которая была за ним – по практиковать упражнение из Лоры Дэй на интуицию.

Упражнение следующее: Необходимо очень точно сформулировать вопрос на который важно получить ответ. И выбрать некоторый элемент, восприняв который завтра с утра, первая мысль придящая в голову будет ответом на него. Вопрос был примерно (сейчас уже не помню точно) «Вырастут или упадут акции РАО ЕЭС?». И элемент – это «красный цвет». То есть ответом будет первая мысль, которая возникнет у меня когда завтра с утра я увижу красный цвет. Задав это, я заснул. Я помню свои ощущения – мне было лень выполнять это упражнение. Прочитав его в Лоре Дэй, я подумал что вот именно это-то и не будет работать. Такими способами я свою интуицию ранее не практиковал.

С утра я совершенно забыл об упражнении. Сел в машину и поехал. И проехав Ушаковскую развязку, вдруг мои мысли возникли о РАО ЕЭС, и тут я вспомнил упражнение и… о чудо, вдруг мое внимание в долю секунды отыскал красный цвет – это был рекламный слоган и там было написано «АРКА – лидер низких цен». Должно было быть АРКАДА – но почему то рекламный плакат был обрезан. РАО – АРКА – звучит похоже, не правда ли? «Лидер низких цен» указание очень точное на акции, но как его трактовать – сейчас низкие цены и в будущем вырастет либо в будущем будет еще ниже?

Моя первая интерпретация – будет еще ниже. Однако, о чудо – приехав на работу, открыв терминал и увидев открытие торгов, у меня возникло ощущение неравновесия – что надо купить опционов кол – точнее спред на колы. Ну это типа работа на рост. Ощущение есть – делаю, и сделав вижу что в течение дня все растет. Моя интерпретация – я, позволяю этому случаться – мое внимание расфокусировано и самом меня ведет. Интерпретация сигнала может быть ошибочна, но расслабленное внимание меня ведет к цели само, а я за ним бегу.

Сейчас могу сказать что в момент когда я делал это упражнение, акции РАО ЕЭС стоили 19 рублей, а сейчас 26.0 (в скобках вставка от 24 января – а сейчас все 29.5 рублей – и это действительно «ЛИДЕР НИЗКИХ ЦЕН» - на рынке растет ТОЛЬКО РАО ЕЭС) Это хороший рост и я на нем заработал 100% за квартал. (опять вставка от 24 января – я себе просто не позволил заработать с этого рынка все 350%. Они мне были не нужны. Сейчас я это осознаю. Я просто испугался и не пошел дальше, до предела до сверх прибыли. Это не интуиция, а мое внутреннее ограничение по деньгам. Сейчас я с ним работаю. Просто я еще не верю, не позволяю себе сам зарабатывать таких денег. Это ограничение очень четко вырисовалось в последний месяц.)

Далее идут последующие воспоминания происходящих со моих событий записанные в июне 2007 года.

1-2 ноября сижу на работе, тихое спокойное состояние и я чувствую, что готов погрузится в глубину себя. Делаю это, ключевые ощущения в груди. Жар изнутри, но я не в серединке, а только рядом с ним. До самой глубины мне не добраться. В этом упражнении я нахожусь в полузабытии, и вдруг из этого жара, как удар, выскакивает визуальный образ графика РАО с цифрами толи 20.7-20.8, толи 27-28 и я возвращаюсь в обычное сознание. При текущей цене 19.80 – направление очевидно, плюс подтверждается фундаментальным моим видением, и по технике хорошее время покупать.

4-5 ноября коучсессия и я понимаю, что меня что то держит в личной жизни. Происходит отзыв из окружающего мира в виде девушки. Но я робастен вниманием к ней. Я – женат. Стоп. Я не могу. И параллельно с этим я чувствую свою неготовность значительно рискнуть на рынке. Я не чувствую необходимости в больших деньгах, чем могу заработать с тем риском который и так взял на себя.

Через некоторое время (1-2 недели) четко ощущается потеря интереса быть первым и апатия ко многому происходящему. Внутри нарастает сексуальная энергия, но я ее подавляю.

Сделав так, я перевел свой внутренний интерес к медитационнам практикам и состояниям. Внутри меня все очень спокойно и кристально чисто. Внутренняя тишина – отличная и плюс еще усиливается с декабря занятием Гурджиевскими движениями – дающими фантастически глубокий результат по кристаллизации моей головы и внутреннего мира. Теперь я дышу по настоящему чистым воздухом и пью по настоящему вкусную и чистую воду.

Последний всплеск энергии сексуальности происходит приблизительно 19-22 декабря поо возвращению с тусовки в РТС.

22 декабря холотроп с очень глубоким погружением и осознанием себя внутреннего и того, что мне действительно по плечу. Вот как я его описывал на следующий день в своем дневнике.

«Холотроп позволил мне «нырнуть» в себя очень глубоко. Я в принципе был в хорошем, спокойном состоянии до него. Гурждиевские танцы практикуемые мной способствовали частично, плюс общее хорошее состояние осознанности. Перед дыханием сказал «что я пришел развить своего наблюдателя».

Начал дышать. Шло лениво первую минуту. Хотелось спать. Затем все таки стал «качать воздух». В два раза глубже, в два раза чаще. Минуте к 3-5 стало сводить кисти рук, как это обычно бывает, губы вытянулись в трубочку, внизу живота, по центру ниже пупка круг «стянуло». Стопы ног тоже «накачались воздухом». В таком состоянии шел-шел… было хорошо… И вдруг… дыхание перешло на не глубокое и частое… Мне было так легче…

Данилова предупредила о первом сенсорном барьере и потом о склонности дышать не глубоко и часто, либо вообще дышать нормально. Помня это, я стал усиливать дыхание. Преднамеренно усиливать и возвращать его в обычный режим холотропа. Было трудно и где-то здесь выплыло визуальное ощущение барьера. Нечто в виде черной толстой линии (10-15 см), прямо передо мной, на уровне глаз, чуть выше. Дышать в режиме холотропа мне было невероятно трудно, и делая это мой голос переходил в хрип, почти не дышал а даже хрипел – горло видимо так сжалось – язык высунулся трубочкой наружу и слюни вырывались наружу. Было реально страшно куда то идти. Осознавал, что интенсивное сжатие осталось только на уровне кистей рук, а ноги стали сопротивляться – делать движения, будто бы меня кидают насилу куда-то в нисходящую трубу, а я ногами пытаюсь зацепиться за ее края и туда не попасть.

Осознавая это, и то, что мне БЕЗУМНО страшно туда идти, я сознательно задал себе вопрос: что там такое чего я так боюсь и куда идти не хочу? Я позволил себе по сути не идти, просто спросив: чего боюсь. И тут же вылетела картинка из моего сна, приснившегося 1-1,5 месяца назад.

Сон был такой. Я нахожусь в Индии в каком-то закрытом Транс-баре/клубе. Когда этот сон приснился, мы с женой уже стали говорить о возможности скоро поехать в Индию.

И в этом клубе все люди не обычные. Имеют не обычный вид. Например передняя половина головы (лицо) человека на колесиках и все. Или таракан с человеческим лицом. И такие все. Они все другие! Сон был энергетизированным это я помню, живым. Я такие сны умею отделять от бреда, который голова создает. Но было не понятно к чему он.

Так вот в холотропе, в ответ на вопрос что я боюсь – выплыла вот эта передняя половина головы человека на колесиках и первая мысль – ЭТО Я! Это мой «Уродец» - встречи с ним, осознания себя таким, я боюсь и туда вот упорно не хочу идти. На встречу с ним.

Проживая это осознание конечно у меня вырисовывалось осознание, что именно это за уродец и с каким проявлением моей жизни связан этот страх.

Я хочу поделиться этим страхом. Точнее ощущениями в чем именно страх, чтобы вы прожили это изменение со мной.

Вот представьте. В реальной жизни вы видите живого человека, у которого только передняя половина головы. Лицо есть, нос, глаза – живые такие, бегающие, рот и язык шевелится. Но половины головного мозга – нет. Ну понимаете – голова отрублена где то по линии «темечко-и оба уха». При этом голова первоначально от шеи отделена. Там где голова отрублена – там какая то подставка к которой прикреплены колесики – четыре маленьких. И как-то на них этот человек едет. И вот такую картину вы видите в реальной жизни. Вот прямо сейчас появится такой человек и к вам подойдет! Что вы испытаете? Думаю что не просто шок, а сверх шок!

Вот для меня это так. Предполагаю что для подавляющего большинства обычных людей чувство будет таким же. Однако давайте осознаем чего боимся? Ну на моем примере. Страх в том, что то, что видим, то, что есть в реальности – на самом деле нереально. Вот это нереально – и есть порождение нашего эго. Его ограничения, его опыт. В данном случае наблюдаемые физические и биологические законы жизни человека, о которых мы сделали вывод исходя из наблюдаемой нами (и другими людьми – учеными) ранее реальности. И вот конфликт – то, что видим прямо сейчас, и то о чем эго говорит «нереально». Просто супернереально! Вот страх – страх разрушения старого эго!

И вот лично для меня – в данном случае очевидно направление разрушения этого эго. Какая его часть может быть разрушена? Физические основы мира и опыта! Для меня это об этом! Это путь к миру магов Кастанеды и принципиально другому взаимоотношению с окружающей физической реальностью!

Я так долго об этом «талдычу» и уже рационально верю в возможности этого и ощущаю, но до сих пор я ни на секунду не представлял возможности этого мира для себя. Честно – я боялся туда идти. В такое глубокое погружение. В такое глубокое изменение своего отношения к миру.

И почему страх? Вот вдруг представьте - в эту половинку головы попадешь ты и вдруг в один момент осознаешь себя в реальности таким. Не просто другого стороннего, а самого себя! Вот как только будет испуг от этого, тут же ты испаришься, исчезнешь. Как в притче от Ошо. Человек в раю и концепция рая: что хочешь - будет. Захотел поесть – тут же стол накрыли. Поел. Захотел попить – налили. Выпил. Вдруг испугался что счас ножи прилетят и его зарежут – ножи прилетели и его зарезали. Смерть. Конец притчи.

В этом измененном состоянии то же самое – испугался – смерть. Тут же. От этого страха мы прикрыты обычной нашей жизнью и реальностью. Но то, что мы называем реальностью – это всего то наше эго. Когда оно рушится происходит наше изменение и изменение реальности вокруг. Разрушив эго, но испугавшись – человек убивает сам себя. Все, и больше ничего. Возможно поэтому Кастанедовские маги так часто говорили что только перед лицом смерти воин чувствует настоящий вкус и интерес жизни. Я вчера читал Ошо «Интуиция» раздел «политика» и меня впервые переклинило на единство того, что говорили Кастанедовские маги о пути война и искусства восточных единоборств и путь война там.

Воин неуязвим, если у него нет эго. Эго - это наше слабое место. Только наличие эго является тем, что может нас убить – все.

На Востоке отсутствие эго практиковалось через восточные единоборства – и это был путь война. У Кастанедовских магов путь война – иной, без единоборств друг с другом, но через осознанное устранение эго и постоянную текучесть – взаимодействие с силами Нагваля. В общем не знаю с кем там соревновались Кастанедовские маги, но соперники в битве у них другие чем на Востоке. Но по смыслу тоже самое.

Я на финансовом рынке делаю по сути тоже самое. Эго это мое слабое место. Уменьшая его я становлюсь более открыт к текущим, непредсказуемым силам (Нагваль по Кастанеде) - интуиция это канал доступа к информации непосредственно через эти силы, то есть один из ресурсов воина. И через эти силы (в том числе интуицию) становлюсь неуязвим как воин на финансовом рынке. На рациональном языке эта моя неуязвимость создает мне конкурентные преимущества, через которые я становлюсь победителем и получаю сверх доходность, от которой все профессионалы морщатся и не верят что это возможно. Похоже опять эго отпугивает ;)

Уф… В общем эго с законами физического мира для меня реальное направление внутреннего роста сейчас. Вот это и есть то, до чего я дотянулся очень глубоко на холотропе. Все прочее – бизнес, образование, статьи – это мой поверхностный уровень. Это не путь война, это путь обычного человека.

Но мой путь война – туда, в глубь, через принятие этого «Уродца», через Индию… А вот куда – не знаю. Воротца показались – но что за ними для меня – не известно…

Знаете – перечитал и хочется добавить – «Черная и бесконечная Бездна»… Это к цитате из Кастанеды: «… мне придется пройти по краю бездны – а я сомневаюсь в том, что у меня хватит дерзости и силы на такой подвиг. Впрочем, что знает?»»

Интересно, сейчас читаю и перечитываю этот текст – кажется полный бардак. Там где пошло объяснение того, что пришло – так много чувства собственной важности и показной красоты от имеющегося ресурса. Выпячено все в показное, но не сделано в тот момент ничего.

Позицию на рост по тренду я на рынке активно продолжаю держать. 29-30 декабря рост усиливается и денег становится очень много. Столько много что мне уже не надо, и я понимаю это в последний торговый день года, но оставляю позиции.

2-3 января приходит идея купить жене машину.

9 января падение рынка с открытия на упавшей нефти пока мы отдыхали и первые убытки в новом году.

Позиции на моих счетах висят на куплю РАО, а на клиентских – на куплю нефтянки. У меня страх и неготовность рисковать дальше в РАО. Поэтому к 17-20 января происходит закрытие позиции.

14 января, после первого проведенного мной тренинга по развитию интуиции мне приходит четкий интуитивный сигнал о росте РАО и я осознаю его и то, что это интуиция, но мне страшно идти за ним.

23 января сон о сексе, желание открыть позицию на рост, делание этого, но не готовность продержать позицию до конца т.к. страшно. Поэтому опять в ноль.

Вторая консультация у Савкина. Савкин мне вмазал – я растекся. Я зол на Савкина. Я осознаю что пришел за поддержкой. За разрешением, позволением сделать то что хочу. Но мне вмазали. Осознаю зачем пришел, почему не хватает внутренних сил самому сделать? Осознаю что коучинг для меня стал такой вот поддержкой и я постоянно «спрашиваю позволения коучей на ключевые решения».

1 февраля отлет в Индию. Все позиции закрыты. Чистое, отличное, внутреннее состояние. Накануне отлета провел хорошую индивидуальную консультацию на супервизии. Я собой доволен.

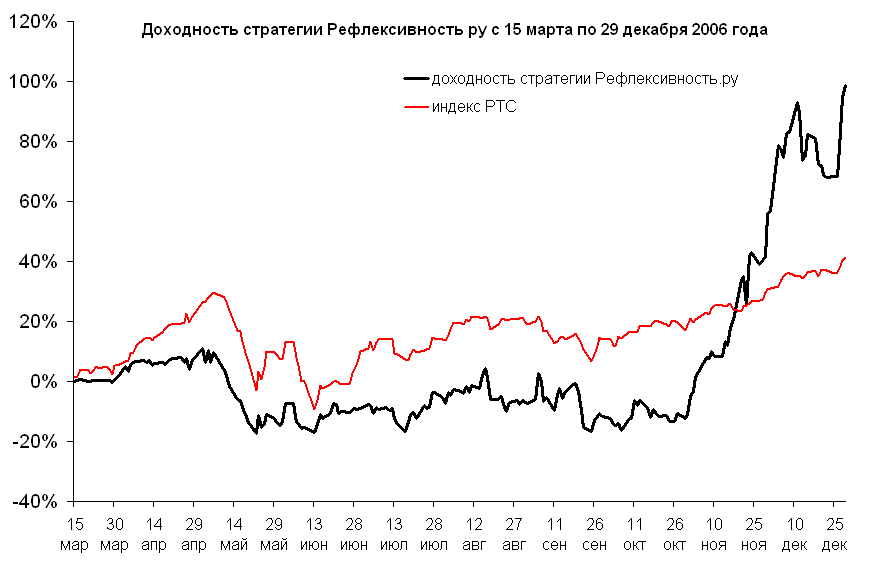
Итак, к 25-27 декабря я заработал достаточную прибыль для себя и акции РАО ЕЭС были на максимумах. Но мне было страшно потерять деньги, плюс у меня было убеждение, что РАО поднимется только до 27-28, а выше было мне страшно идти да и не зачем. У меня были все те деньги, которые мне нужны и зачем мне деньги еще, на конец декабря я не понимал. Еще раз – я не сделал изменений в своей жизни в конце прошлого года, и это был мой выбор, поэтому исходя из этого - деньги мне были не нужны. Я остановился и не пошел в сверхприбыль, за страх.

Таким образом, в этот период, несмотря на хорошие результаты «выше рынка», я считаю, мне не удалось в полной степени сделать невозможное. Я боялся переходить на новый уровень по деньгам. Я довольствовался прибылью для себя с рынка 3-4 млн руб. в год.

Вывод, который я сделал по итогам этого периода – интуиция работает превосходно в состоянии внутренней осознанности, но я не пошел на страх, не сделал волевое усилие в этом направлении. У меня были причины не делать его. Выбор в развитии был сделан не в пользу денег. Так или иначе, это был мой выбор – я в тот момент осознавал «развилку» своего жизненного пути.

Как я понимаю сейчас, этот выбор отразился на результатах следующего периода.

***Мои торговые результаты за этот период***



На начало апреля 2006 года сумма средств, находящихся в управлении по Стратегии "Рефлексивность ру" составляла 6 млн. 150 тыс. рублей. Выбранным направлением для работы была тенденция к дальнейшему росту российских акций.

Всего за этот инвестиционный период, который длился с 1 апреля по 29 декабря 2006 года, доходность стратегии Рефлексивность РУ составила 96%, а прибыль более 6 млн. рублей.

## Опыт торговли в 2007 году

В 2007 году было три ключевых момента. Первый я уже упомянул выше, он как бы инерционно завершал предыдущий период. Это четкий интуитивный сигнал в январе 2007 года о продолжении роста акций РАО ЕЭС. Но я испугался и не послушал его. ***Я четко осознавал и интуитивный сигнал и свой страх – и сделал выбор в пользу страха.*** Я это осознавал еще в тот момент, когда принимал решение. Мне было страшно и не зачем идти в страх.

Как показало время – интуитивный сигнал был верен. К середине февраля акции РАО ЕЭС выросли до 34.0 руб, с 27-28 руб на момент интуитивного сигнала.

При этом мое хорошее, превосходное внутреннее состояние – состояние созерцания и наблюдателя - сохранялось. Поездка в Индию в феврале этому очень способствовала. В конце февраля я уже вернулся на рынок и был полон сил экспериментировать заново, изучать рынок. Я поставил себе планку по деньгам высоко, хотя понимал на тот момент, что в деньгах мне сейчас нет необходимости. Я начал торговать с таким ощущением денег.

27 февраля Китай упал на 10% и я увидел панические продажи русских акций. Мне удалось нарастить хорошую позицию коротких продаж в самый первый день. Рынок продолжил валиться всю неделю. Уже к четвергу я нарастил позицию до максимально допустимой по безопасности за счет покупки мартовских путов с ближайшими к центральному нижними страйками.

Если бы рынок продолжил валиться в следующие 2-3 недели, я бы заработал искомую себе прибыль, ту от которой по сути отказался 2 месяца назад.

Тут происходят следующие изменения моей внутренней реальности, нашедшие отражение в моем дневнике:

***7 марта 2007 года***

Осознаваемая неосознанность.

Я устал… У меня нет радости. Меня не радует, а утомляет момент сейчас. Я раскрыл «парашутик». Расставил свои ожидания и предпочтения. Хочу падения акций, не хочу, боюсь избегаю их роста. Акции «застыли» третий день – вот я и терзаюсь. У меня существенные позиции вниз.

Я бегаю и ищу что сделать. А если ничего не сделать – боюсь провалиться в усталость и неосознанную ленивость. И нет радости.

Расслабиться и позволить себе покачаться на волнах. Ощутить удовольствие от покачивания. От расслабленности и радости через эту расслабленность. Чего я боюсь? В отношении рынка? Уйдут цены вверх и что я потеряю? Безопасность есть – она прописана. Я боюсь потерять незаработанную еще прибыль. Я боюсь не дозаработать. Я слишком многого хочу. Зачем мне эти 12-15 млн.? Чтобы показать что я крут? Всем вставить «кол» в зад, чтоб знали кто я есть? Всем доказать что я – Ичкитидзе умею эффективно работать и на падающем рынке тоже? Чтоб доказательства были неопровержимы для всех и все удивились? Что – опять старая шарманка о страхе в отношении других людей? Опять закрытость в отношении других людей? Опять выбор в пользу результата и доказательства, нежели в пользу присутствия, открытости, неопределенности и любви?

Что тревожит меня? Мои опционы и фьючерсы проданные дополнительно в понедельник с утра. На своем счете это дополнительные убытки в 250 тыс рублей. Продышись. Прими их. Они уже сделаны. Что тревожит еще? Потенциал возможных убытков в 1 млн рублей если рынок продолжит рост. Готов ли я рисковать 1 млн руб чтобы заработать 10-15 млн? Или мне страшно идти к этой цели? Да, сейчас потерять 1 млн руб на выносе вверх – страшно. Да я тревожусь. Также как и на двух клиентских счетах вынос на 1.5 рубля вверх по РАО будет чреват стопами в 25 процентов от счета и объяснениями перед клиентами. Зачем я по этим счетам и своему личному пошел в такой риск? Очень хочу достичь цели уже сейчас. Очень ожидаю ее и надеюсь. Очень хочу выровнять все счета в ДУ по прибыли и убыткам.

Да, по эти трем счетам – Ичкитидзе+два ДУ-шных – я рискнул по максимуму. Сделал очень агрессивную ставку на границе с безопасностью для себя и эта граница сейчас тяжело ощущаема. Она заставляет быть «различным» и хотеть успешного исхода, нежели просто наблюдать за рынком и свидетельствовать происшествие.

У меня страх резкого выноса. Страх того, что я очень сильно ошибаюсь в отношении начатого движения на рынке. Страх того что я принципиально ошибаюсь. С-Т-Р-А-Х. Страх того что я не знаю что то что все другие. У меня ощущение что именно я действую так как действую, а большинство рынка сейчас в купле и может даже готовы купить еще. Хотя факт за то, что нерезиденты не готовы покупать. Обвал у них – это сильный факт что не все так радужно. Я правда чувствую что я – ОДИН. Что мое мнение о сильном падении – единственное на рынке. Остальные возможно против меня. И это то, что заставляет бояться.

Я в присутствии? Факт собственной уязвимости и желания ухода рынка вниз – это сейчас моя уязвимость и причина моей утомленности и тяжести внутри. С другой стороны что я хочу с этим сделать и что могу? Сократить позицию сейчас я не хочу. Я оставлю эту тяжесть. Я просто наблюдаю за рынком. Да, мне тяжело, да мне страшно. Мне не радостно. Но я держусь и я проживаю это. Про-хо-жу.

Мне интересно что произойдет с рынком. Мне интересно наблюдать сейчас за рынком. Мне правда интересно. Это мой выход.

***9 марта 2007 года***

8 марта как праздник дался мне тяжело. Прямо сейчас у меня ощущение тяжести в центре грудной клетки. Прямо сейчас у меня состояние неуверенности в себе и недостаточно глубокой погруженности в себя. Мое внимание слишком сильно приковано к внешним вещам но не к себе внутри. Я понимаю это и поэтому волнуюсь нервничаю, неуверен в себе и ругаю себя. Мне трудно выйти из этого состояния. Мне трудно уйти потому что я пытаюсь из него уйти. У меня не получается его принять и прожить. Я из него желаю убежать.

Получается что «покачиваясь на волнах» я нервничаю, волнуюсь но не получаю удовольствие и радость.

Моя вера ослаблена. Я не укоренен глубоко в себе и в ней сейчас.

Воин проходит все трудности как будто ничто не бывало. Я – воин. Я прохожу сейчас трудность на рынке – плавающие убытки в последние 3 дня – ладно с ними. Но через эту трудность я потерял веру. Веру в любовь к людям. Веру в действие и любовь в отношении каждого человека в каждый момент времени. Я перестал действовать так. Я опять испугался и закрылся. И рынок это то что выключило эту веру во мне. Тяжесть от рынка и тот «парашутик» раскрывшийся чуть ранее.

Я стал ждать прибыли и опасаться убытков. И поэтому перестал вести себя как воин – чтобы не происходило воин действует из веры, так будто бы то что есть – не происходит.

Став вести себя исходя и того, что есть – коррекция на рынке вверх против моих позиций, я стал действовать исходя из этого – мое внимание сильно приковано к рынку, я более чем надо тревожусь о возможном скачке рынка вверх-вниз. И делая так – я потерял действие исходя из веры. Из своей любви и присутствия в моменте сейчас.

Я стремлюсь это вернуть, но пока стремлюсь вернуть – не получается вернуть. Мне бы следовало это принять. Принять свою оторванность от веры и выброшенность на поверхность.

Как это сделать?

***9 марта***

После Ретрита я внедрил медитацию как постоянный опыт проживания своих состояний, чувств, эмоций. Правда, после Ретрита я перешел на иной уровень работы с энергетическими состояниями. Погружения глубокие происходят довольно часто.

Но в последние три дня меня вышибло на поверхность. В общем такая вот болтанка. Глубокое погружение вниз. Очевидный для меня сигнал о том что не укоренен в себе до конца так чтобы окончательно закрепиться очень-очень глубоко. И через 2 дня – резкий выброс наверх. Вот прямо сейчас я болтаюсь где то на поверхности, рыпаясь пойти опять на глубину вторым заходом. Ощущение, что нет там на глубине крючка, чего то сладкого для себя что бы я был уверен что мне туда. Вот за что то такое глубокое не зацепиться, не укорениться…

Что то происходит со мной с января 2007 года. Очень интересные события. Я не знаю о чем это и не во всем я успешен и не ко всему готов. Но энергии внутри много, я ее ощущаю, не до конца ее реализовываю сейчас. Но я ощущаю что она накапливается внутри меня. С каждым днем. После ретрита процесс усилился.

Написал это и подумал. Сейчас я злюсь на себя и не принимаю то что еще не готов к более глубокому погружению и удержанию там. Я не принимаю свою не готовность, я так стремлюсь туда что не хочу замечать свою неготовность. В чем именно я не готов?

Этот последний комментарий от 9 марта стоит более подробно пояснить. В дневнике я говорил о своем глубоком медитационном погружении в ночь с 3 на 4 марта и мистическом «вышибоне» в ночь примерно с 6 по 8 марта. Вот как это было.

В ночь на 4 марта было лунное затмение. Я вспомнил об этом лишь на следующий день. Но действуя исходя из своего энергетического состояния, поздно вечером я взял свое одеяло и отнес его в гостиную на пол. Расстелил его и лег на него. Открыл форточку и достал покрывало, которым накрылся сверху. Было состояние глубокого и кристально чистого расслабления и всю ночь меня трясло. По моим ощущением происходила внешняя боль и я ее всю чувствовал и проживал. Я был очень чувствителен и открыт к ней. Было много глубинных толчков. Четко ничего не возникло, но то, что сознание было сдвинуто – очевидно. Я заметил, что в своем расслаблении такой глубины не достигал ранее. Это было что-то новое. Всю ночь не сон, а медитация.

Похоже, я немного возгордился тем, что сделал это. По крайней мере, на утро все мои мысли и интерпретации крутились вокруг этого события. Я «жаждал» денег, проводя парралель между этим событием и скорейшей возможностью заработать деньги на рынке.

Через два-три дня, в ночь произошло еще одно погружение. В приграничном состоянии сна и бодрствования, я отловил особое энергетическое состояние, аналогичное тому, что было в январе-марте 2006 года (описывал в курсовом проекте). Вдруг что-то начало ухать все громче и ближе, а я наливался энергией. Становилось страшнее. И вдруг возникла картинка: я бегу по улице Ефимова в направлении Фонтанки мимо здания «Энергокапитала» и клуба «Рибок». Бегу энергично и обгоняю плотного, низенького мужчину в джинсах и джинсовой куртке. Он оборачивается и внезапно, строго говорит мне: «а Вы что тут делаете?». Я оборачиваюсь и говорю: «Ой, извините, что побеспокоил. Я – медитирую». У меня энергетический ступор, когда я это делаю. Мне вморозило в этого мужика и все. Текучести не было. Энергия проходит. Возвращаюсь в свое обычное состояние.

Вот такой вот мистический «вышибон», когда я не прошел глубже. Моей текучести не хватило. Результаты 2006 года показаны – когда проходил глубже в похожих ситуациях. А теперь – страх. И от осознания того, что не прошел вглубь - внутренняя боль, ужас и желание непременно туда пройти. Далее опять дневник.

***9 марта. Боль. Страх. Проживание Боли-Страха.***

Моя боль, мой страх. Переживание потери. У меня внутри болит.

Я не укоренен потому что бегаю от боли. Потому что я не принимаю ни малейшего шанса что этот тренд вниз я могу упустить. Я хочу схватить его с самого начала и прожить его весь до конца. Но я уже не проживаю его как исторический и неповторимый процесс, я начинаю формулировать его идею и жить с этой идеей. И зарабатывать прибыль вместе с идеей.

Итак, я понял свою практику на рынке. Я проживаю с рынком эту БОЛЬ. Я присутствую при родах, осознании себя через эту боль. Я вместе с ним. Это моя задача. Быть в присутствии с рынком. Поддерживать его, любить. Сглаживать его чаяния, но не отождествляться с ним. Не экспериментировать самому, а просто присутствовать, наблюдать и быть с его энергией боли. Сейчас моя энергия боли от того, что я не настроился на него в понедельник а проверил свою идею о резком падении – продал еще, боясь упустить прибыль. Так я забыл о присутствии – моей главной внутренней цели в отношении рынка. Присутствие цель – прибыль как результат. Я как коуч за это присутствие получу ту зарплату которую я получу. И моя зарплата будет оценкой рынком моего умения быть, присоединяться, проживать, осознавать.

А теперь начали все с начала…

***13 марта 2007 года 18:43***

Сейчас я очень уставший и измотанный. Объявил «дефолт» по двум клиентам. Согласовываем с Элтрой текст письма. Завтра-послезавтра поеду встречаться и объяснять ситуацию. Сегодня с утра было легкое и хорошее состояние – неожиданно много знакомых людей встретил в метро. Но главное сейчас – я продолжаю упорствовать против рынка – я продолжаю работать по 100 контрактов РАО – мизерный объем вниз. Вот это упорство – страшно. Я так уже делал ранее. В 2003 году весной. С другой стороны. Дефолты в США – пугают и думается что перспектива к падению у них есть. Это заставляет с опаской относиться к покупке наших акций.

У меня убеждение что я не могу упустить это падение. У меня страх, что счас все вернется назад вниз и без меня. Страх что я упущу ту прибыль, которую имел неделю ранее при РАО около 28 рублей если цена начнет падать. А я УВЕРЕН что начнет падать. Вот видите как я сопротивляюсь! Я потерял энергии сегодня вечером на этом сопротивлении. Цена пошла вниз и я испугался что как жахнет до 31.5 и я все упущу.

Мальчик! Сиди и долго лови свою рыбку. Сейчас четко осознаю что тот рост который был изза Норникеля в ОГК 3 – это не моя рыбка. Очень хочется и ждется своей рыбки, но ее сейчас не видно. Моя рыбка должны быть! Моя! Как бы тяжело не было я работаю именно через Свою рыбку! Упорно караулю и отлавливаю ее. И боюсь упустить потому что иллюзия кажется что такая рыбка простая связанная с ближайшими дефолтами в США. Не то чтобы простая, но РЕАЛЬНАЯ!

Сейчас на моей внутренней реальности убеждение что все должно падать. И страх что если упадет на самом деле то я упущу рынок. Что то есть за этим страхом. Я его избегаю. Прожить страх значит остаться сейчас вне рынка. Интересно, а кажется что завтра с вероятностью 99 пойдем вниз.

Юра! Сдайся! Капитулируй на все 100% Ты – проиграл. Сдайся на милость рынка. Позволь ему войти в тебя и посмотри что будет!

Закрой позиции! Удачи! И ощути эту энергию!

СДАЙСЯ!

Это шоу! За минуту до закрытия торгов я закрываю шорты и на завтра с утра мы открываемся на 5% вниз. Я теряю на этом около 5% капитала. Что ни день, что ни действие – я продолжаю терять деньги и любое мое изменение приводит к убыткам.

***14 марта 11:38***

Любой переход на новый уровень, новую орбиту, должен быть выстрадан. Я должен его хотеть. Верить в это настолько чтобы жертвовать тем что есть. Я должен идти в страх. И только через осознанный проход через страх происходит выход на новый уровень. Идя на страх, зачастую приходится отрекаться от многого. И это «идти на страх» и есть выстрадание.

***15 марта 2007 года.***

Сегодня встречался с первым клиентом по которому «дефолт». Уведомил ее о данной ситуации. Она восприняла внешне спокойно. Подписали допсоглашение о расширении объема рисков с 25% от инвестированного капитала до 35%.

Что со мной?

Я прошел выступление перед клиентом нормально. Нервничаю, волнуюсь переживаю, но внешне не показываю. Сегодня, после ночного роста мировых рынков, внутренне я смирился с убытками и тем что есть. На моем личном счете с января 07 года они составили около 2 млн. рублей. Мне это волнует и пугает. Это значимая для меня сумма.

Я перестал сопротивляться рынку. Просто смотрю на рынок. Сегодня очень теплая погода и у меня ощущение ЖАРЫ. Такой теплой, горячей жары. Сегодня глянув на рынок возникло предположение что правда можем уйти по РАО на 40 рублей и по нефтянке также прекратить падение последних 3-4 месяцев.

Расслабленность и фокусировка внимания это моя основная практика с сегодняшнего дня.

Люди пишут e-mail чтобы записаться на интуицию. Мне приятно. Позвонила Ира Лемехова – 28 марта намечается презентация моего тренинга по интуиции в Москве. Мне страшно и через недоверие я сопротивляюсь. Но все равно согласился.

Рядом лежит книга Чарльза Тартра «Практика внимательности в повседневной жизни»

Внутри, несмотря на дефолт и убытки ситуация уверенная и энергичная. Энергии у меня много. И кризис прохожу как обычное явление.

В последние три дня внимание было сильно приковано к рынку из за этого запустил много менеджерских заданий. Пишу свой блог. Надо закончить и опубликовать. Контроль за работой Андрея по МТС. Доработка нового варианта тренинга по интуиции. Работа над дипломом в коучинг. И докончить учебное пособие в Инжэкон с Виноградовым.

Работа над дипломом плюс текущий дневник основное что сейчас на будущее – это превращается в книгу.

Это был второй ключевой момент 2007 года. К его концу я получил убытки, закончил шортить РАО, смирился с ростом. Резко сократил риски, но тут же переложился в нефтянку на куплю. С расчетом на возобновление тренда к росту на мировых рынках акций и на российском в том числе, к тому же цены на нефть шли вверх.

Таким образом, из этого случая вывод: побуждение начать торговать, вызванное эффектом падения на мировых рынках но не внутренней моей мотивацией и осознанным желанием зачем, это по сути желание (вожделение) прибыли/больших денег, вызванное неготовностью оставаться в наблюдении за этой энергией денег, то есть проявление эго.

Вот как этот вывод отражен в моем дневнике.

***20 марта.***

Анализируя свой опыт последний двух недель хочу заметить: шанс выхода на новую, не достижимую ранее вершину, цель, если ты не готов внутренне чтобы обладать ей, порождает убеждение в происходящем процессе. Ты остаешься с мыслью о том, что цель у тебя есть, но не с самой целью. А затем когда ситуация развивается так как есть – вопреки твоим убеждениям – ты испытываешь эмоции – надежды и страха. Становишься как кролик в лапах удава. И если говорить про рынок – то развернуться и пойти за своей реальной целью, а не иллюзией уже очень страшно – страшно отказаться от убеждения, т.к. она проассоциирована с целью. Выход – отказаться от цели. Причина – внутренняя неготовность к цели. И выход – принятие, что ты не готов к этой цели.

Парашутик эго был сигналом и он уже четко виден в начале марта, когда убытки были еще не страшными и даже их вообще еще не было – я очень четко все осознавал, наблюдал и записывал, но ничего не мог сделать. Я был на крючке своего эго. Сейчас хочу сказать – чтобы осознать и разотождествиться – необходимо увидеть. Кризис дал мне эту возможность, возможность увидеть, понять, почувствовать, что и как не надо было делать в этот этап.

События ноября-декабря 2006 года и мой внутренний конфликт подготовили почву для усиления эго. А в конце февраля 2007 года внешние условия сложились так, что я клюнул «на удочку» и мое эго проявилось во всей своей красе, поведя за собой на финансовом рынке и принеся мне убытки.

Однако ситуация на этом не кончается. С конца марта наступает третий ключевой момент. У меня идея на рост нефтяных акций, я очень осторожно покупаю их и они начинают свой рост. У меня еще весьма много возможностей, ресурсов. И я в расчете на быстрейший рост начинаю наращивать позиции.

Вот мое состояние в дневнике.

***27 марта 4.03***

Насколько процентов я осознан и иду на глубину сейчас? 20%

Что мешает взять ресурс на все 100%? Чего боюсь увидеть?

Вопрос зачем? – ключевой. Я не собран, не настроен идти дальше. У меня возникла идея что это как сопротивление. Мне что то не до дали, я сам что то не добрал. Что? Свободы.

19-20 марта коммент Даниловой. 21 марта – остался утром с ребенком и ощущение что все отброшено назад в наших отношениях с Аней. 23 марта поход в кино которого я не хотел. И в понедельник уже отдача на нежелание работать. Сегодня ночь вторник и мне тошно что я не укоренен в себе, что не иду вглубь. Что просто и бесцельно болтаюсь.

Воин должен безжалостно бороться… Я же сдаюсь…

Савкин-Данилова это один фронт сопротивления. Жена – другой. Второй фронт я проиграл. Давления с двух фронтов одновременно я сейчас не выдержал.

Я есть я. Сейчас я совершенно один. И позволив себе сдаться, я сдался идти на глубину.

Сейчас это так.

Я ничего не меняю в отношениях с женой. Ничего не могу изменить. Я боюсь быть покинутым, отвергнутым, не любимым. Я боюсь обвинения в собственной важности, гордыни.

Я сдался и не пошел дальше вглубь. Второй раз за месяц.

***5 апреля 2007 года***

Тяжело на сердце и нет радости. Есть боль и тяжесть. Внимание оторвано от себя, и хочется постоянно пустить его на поверхностные штучки. Замечаю это и не позволяю поверхности усиливаться. Но и на глубину не получается идти.

Эго проявилось во всей своей красе.

Нет радости в том, что делаю. Хочется писать книгу – пишу и нравится и получается, потом зацикливаюсь на ней и не хочу развивать остальной проект Рефлексивность ру. Накрывает. Трудно без специалиста по развитию. Очень трудно без лидера который продал бы продукты. Мне это не сделать параллельно с созданием продуктов. Взять человека за дорого – страшно. Финансировать все из своих денег – страшно. Я не готов сейчас.

Делаю все сам. Конечно все стоит на месте. Вырублено.

Работа на рынке – в боковике как в затишье. Работаю на рост. Трудно дышать и применять интуицию и чувствование в такой ситуации на внешнем мире. Эго врубилось по полной и сжало меня в тиски. Я не сопротивляюсь.

Больше не хочу писать.

***6 апреля. Отчет в коучинг.***

Март получился очень трудным месяцем, но я прохожу его с достоинством. Три ситуации были критическими:

• убытки на фондовом рынке

• пересмотр политики в отношении фирмы в связи с уходом сотрудника

• психотерапевтическая проблема и нехватка внутренней силы действовать в соответствии с собственной верой.

Из всего этого третий пункт остается для меня самым актуальным прямо сейчас. И пока трудноразрешимым. Сказать, что я уже решил эту проблему – сейчас нельзя. Я ходил к Кавиной. Для меня это редкость. Это просто необычно. К сожалению, у меня есть ощущение, что с этой проблемой справиться могу только я. Никто кроме меня не поможет. Я не справляюсь – меня накрывает жуть как. Делаю шаг навстречу – вновь возвращается уверенность в силах и энергия.

Мои цели?

Прямо за спиной сейчас висит то, что было написано в декабре 2006. По пунктам в порядке убывания важности:

А. Восток

Б. Книга «Иррациональные технологии на финансовом рынке» (май 2007 - написана)

В. Заработать на Ф.Р. 15 млн. руб.

Г. Тренинги по интуиции и образовательные программы в «Рефлексивность ру»

Д. Новые статьи и периодика на сайте

Где то месяц назад, после Индии, понял что цель «А» - отвалилась вследствие ее реализации. Вышла на первый план «Книга». Ей и занимаюсь активно в мае. Идет хорошо. Написано уже 20 страниц. Поток идеи лился рекой и это было для меня новое.

Обратил внимание, что то как цели отранжированы по важности, так они во времени и «отваливаются». Похоже что целью 15 млн. я как наиважнейшей займусь также после книги.

Цель «Г» о тренингах после первых пробных тренингов ушла на задний план. Мне просто не собрать сейчас группы. Могу только тестировать, получая опыт. Чем и занимаюсь, во что и вкладываюсь.

Цель «Д» пока забыта.

Все. Несмотря на сложности и зависания, моя битва и мой путь продолжается. И как бы тяжело не было. И как бы моя психотерапия меня не сжимала и не превращала в «сопельки» и «ни чего не хочу и не буду» и «нет радости в жизни». Я выкарабкаюсь. Я – справлюсь.

Итак, сделав предыдущий эксперимент с шортами РАО неверно, и осознав это, я тут же ухватился за тестирование следующей идеи на рынке – идеи о росте российских нефтяных акций. Однако мое внутреннее состояние продолжает показывать «парашутик эго» и это видно из дневника. Тем не менее, на рынке начинается рост и я достаточно быстро наращиваю позиции по ЛУКойлу на куплю до максимально безопасных.

И тут на рынке происходит нечто, совершенно неожиданное – то, что, как я сейчас понимаю, можно было разглядеть только через интуицию или чувствительность. Весь мир растет, нефть растет, но с 16 апреля по 26 мая нефтяные акции падают на 10-15%. Я несу убытки, которые уже смело можно называть катастрофическими и мало того, что делаю это – я еще упорствую и сопротивляюсь этому падению. Я вижу его и не верю. Во мне не просто страх – весь ужас от происходящего и нервные попытки вернуться туда, откуда меня только что сбросили. Желание и надежда отыграться и быть правым – вот самое очевидное проявление эго в своей красе на рынке. Мой сотрудник Андрей Архипов говорит – «ты замечаешь, что стоишь против тренда?» Я говорю – «да, но я ничего не могу с этим поделать сейчас. Только ограничить безопасность, и не допустить лихачества и безрассудства. » Ситуация парадоксальна тем, что я учил ребят не делать так, как сделал сам, сам понимаю и понимал что так по правилам делать не надо и вместе с тем ничего не мог с собой поделать в этот момент. Такие типовые ситуации рассмотрены в приложении 1 как иллюстрирующие вывод о том, что эго человека противится работе по тренду.

На этом падении я почувствовал что у «меня из под ног выхватили опору», и я вместе с управляемыми счетами покатился в кризис, совершенно не осознавая, что делать дальше, как зарабатывать деньги, и чем все это закончится. При этом эго сопротивлялось убыткам, заставляя упорствовать против тренда и совершать сделки, которые приводили к дальнейшим убыткам. Замкнутый круг. На таком упорстве я «прокатился» еще 2-3 недели и понес на клиентских счетах лишние, вовсе необязательные 4-6% убытков, а на своем персональном – где риск брал больше – все лишние, необязательные 15%.

Вот как этот этап жизни находит свое отражение в моем дневнике.

***19 апреля***

Самолет Стамбул-Тбилиси

Много мыслей о сущности, вере, интуиции, личной силе и охоте за силой. Я есть я. Сейчас есть конструкция «я». Почувствовавшееся было «не я» ушло на второй план. Личная сила играет и жаждет воплощения. Сидя дома я её «забиваю». От этого и тошно. Тошниловка в последние 3-4 недели ужасная. В ее приступы состояние осознанности – 10-20%. В нормальные дни – возврат на 80%.

Рынок сегодня-вчера упал. У меня нет выбора. Вниз работать нет возможности, потенциала. Сократил вчера контрактов, еще сегодня и еще часть оставил висеть. В этом и нет выбора.

На форексе 250 тыс евро куплено на базовый депозит 11 тыс. долларов. При цене 1.3600 депозит около 17000$. Цель тренда с которой работаю – 2.0000 долл. за евро.

Тренинг по интуиции в Москве 14-15 апреля меня взбодрил.

Дал сил, жизнерадостности, осознанности. Мне туда.

Проект Рефлексивность сейчас переделываю с акцентом на интуицию. Интуиция в трейдинге. Интуиция в управлении личными финансами. На сем и буду стоять. Будет редизайн сайта. Пересмотр продуктов. Новые каналы продвижения. Ими буду заниматься я. Концентрируюсь на интуиции и Стратегии Рефлексивность ру. Архипову отданы курсы + продажа и разработка МТС. Захочет ли? Справится ли?

***23 апреля 2007 г. Аэропорт г. Стамбул***

Болит в груди и сжимает. Наблюдать не получается. Получается сопротивляться боли и бороться с ней. Получается много мыслить. Образы четкие – что я как пушинка, которую другие люди носят куда хотят. Очень много страха. Нет своей веры, своей воли, своего стержня, своей радости.

Грузия меня тоже «сломала». Вообще пишу так будто все сейчас меня ломают. С&Д, жена, Рыбкин с Падором вот тоже – клюнул на их роль и моя роль послушного хорошиста выскочила… Теперь вот Грузия. Все что вокруг не происходит – порождает мою реакцию… Меня внутри нет. Одни страхи.

Вот три направления, которые меня надо поднять, управлять, и вернуть свою веру и видение в них. 1. Я и жена. Каких я хочу отношений в 40 лет? Какой я вообще? Хватит прятаться и бояться жены. Мне надо сделать жестко но с любовью. Все таки – она моя жена. Это сегодня первое что будет вечером по прилету. Сашу спать положим и поговорим. Здесь у меня сил не хватает сделать жесткий разговор.

Второе направление – тренинги интуиция, книга, рынок – трейдинг и поиск клиентов. Надо РАБОТАТЬ. Это для меня ГЛАВНЕЙШЕЕ.

Я нуждаюсь в деньгах. Жизнь повернулась так, что страх о том, что потеряю квартиру и не выкуплю ее – ключевой сейчас. Я должен купить квартиру. Для этого мне надо 6 млн. руб свободных денег. Вот это та планка которая мне лично важна.

На сайт. Нужно запустить открытый блог и форум. Нужно больше обновления. Нужно Интуиция – на первом месте проекта. Проект об интуиции в принятии инвестиционных решений.

Третье направление которое надо поднять – Андрей. Андрей и его эффективность. Похоже там по психологии все так же как с женой. А мне не хватает резкости и злости и жесткости по обоим фронтам.

В общем, как бы трудно не было – с самолета – в бой. Я хочу:

\* уделить время работе

\* выяснить с женой формат работы и наши отношения на будущие 15 лет. Я больше не хочу убегать из дома на работу с радостью. Для этого мне надо чтобы меня дома ждали тогда когда я приду. И не требовали большего чем я могу дать.

\* если необходимо – я уйду из дома.

Спорт, работа, друзья. Вот как я вижу сейчас свою жизнь. Жена с ребенком там есть но я должен этого ХОТЕТЬ, а не во мне ДОЛЖНЫ нуждаться.

***27 апреля.***

Хреново. Нет глубины опять. Сегодня не пошел на работу. Выспался, забрал машину из центра – и поехал за город.

Вечером позвонил Андрей и сказал, что упал ЛУКойл. Я – как не прикаянный. Позиции по стопу сократил в два раза. Дышу и не знаю что делать далее…

Я капитулирую опять…

Вчера был холотроп.

Самое тяжелое сейчас – писать. Возможно в последствии – это будут золотые строчки. Но сейчас – это кажется все пропало и никаких Иррациональных Технологий не будет.

Ощущаю себя очень ужасно и неспокойно по всему телу. Ощущаю себя не прикаянным. Приткнуться не куда. Нет того что радость дало бы.

Ощущение – такое же как в аэропорту Стамбула.

Очень похоже на 2005 год.

Работы нет. Я никому не нужен. Рынка тоже нет. Непонятный рынок. Нефтянку убили.

При этом прибыль на Форексе – не радует. Там всего 11 тыс долларов инвестировано.

На холотропе я встретился со своей сущностью. С местом, где мне тепло, комфортно, радостно, безопасно.

Там четкие цели и смысл видны – к людям работаю как медитирую. С любовью, честностью и заботой. Это рынок, интуиция, курсы и лекции. В отношении себя – сильные энергии. А-ля Кастанеда.

Вот это весь я.

Я есть я.

***11 мая 2007 г.***

Я иду и двигаюсь вперед. Я ощущаю это Но при этом растворяюсь в воздухе. Двигаясь, направленно и энергично – ощущение что меня нет и я неуязвим, недоступен.

***11 мая 2007 г. Отчет в коучинг.***

***Минус 25***

Движение к целям. Забавно… Только что подумал что отчет на самом деле о движении к целям. А что в принципе цель? Судя по тому, что происходит со мной, моя цель – «убытки на финансовом рынке». Минус 25% за 4,5 месяца этого года я клиентам уже принес.

Сейчас то самое время для меня, когда приходится осознавать свой опыт последних месяцев работы и подводить некоторые промежуточные итоги.

Первое. Ощущение, что у меня ничего нет и… мне кайфово от этого. Разумеется страшно и в будущее смотрю с огромной неопределенностью… но зато внутри энергия, мечты, сила, желание.

Внутри это состояние: «Я иду и двигаюсь вперед. Я ощущаю это. Но при этом растворяюсь в воздухе. Двигаясь, направленно и энергично – ощущение, что меня нет и я неуязвим, недоступен.»

Кризис и убытки – стимул для активизации моего волевого центра. Это первая выгода и ресурс.

Второе. Все убытки которые я принес – отвечаю за них я. Это четко. Причина их только мой выбор. Я предупреждаю об этом клиентов. Что весь риск связанный со мной – в том, что мои инициативы – а они будут смелы, агрессивны, нестандартны, то есть там где обычно никто из трейдеров не ходит… - будут убыточны. Обычно 2-3 подряд неверные инициативы – приводят к 25% убыткам и отчету перед клиентами.

Каждая из выбираемых мной инициатив – имеет четкую систему управления рисками, заранее поставленные цели, гибкую стратегию поведения в зависимости от сценария на рынке и т.п. То есть рационально – каждая из инициатив подобрана грамотно. Вопрос прибыль/убыток – это мой внутренний психологический выбор. Выбор между той или иной проявленной инициативой.

Я тестировал 2 инициативы за эти 4 месяца и обе были неверные. Анализ сейчас позволяет увидеть, что начиная с февраля 2007 года оптимальная для меня инициатива была в отсутствии инициатив – просто сидеть, смотреть на рынок и наблюдать… Тогда были бы нули. Но это был мой выбор. Зачем он был мной сделан именно так? Это вопрос моей внутренней психологии. Я подчеркиваю что психологии, а не интуиции. Психологию я понимаю как более широкое понятие чем интуиция.

Третье. Что же именно в моей психологии стояло за этим моим выбором. Это не эмоции влияющие на принятие мной решений. Это не склонность быть упертым и не реагировать на поступление информации с рынка. Хотя и это тоже – но было совсем чуть-чуть. Что же это было? Я называю это «мой страх идти вперед и зарабатывать еще больше денег чем я заработал в прошлом году». Внутренняя неготовность к новой планке. Я не осуществил изменения внутри себя и в окружающей среде, чтобы стоить этих денег. В общем – это вопрос того на какую сумму денег которые я зарабатываю я веду себя в отношении окружающего мира. По моему опыту – эта планка при работе на рынке должна постоянно расти. Но как только «тебе самому начинают деньги быть не нужны», как только фокус внимания перемещается с «интереса к «деньгам», на интерес «жить, радоваться и делать не имея ничего». В общем я сделал выбор не в пользу новой планки в отношении зарабатываемых мной денег. Я знаю в пользу чего, но промолчу, и как результат этого выбора - не повысил планку по деньгам. Через этот свой выбор не был готов к ним сам. Это было мне не зачем. И как результат этого – обратная отдача с рынка в виде убытков.

Четкий пример этого – январь 2007 года когда интуиция мне дала четкий сигнал о том что надо делать и как показало время – он был верен. Но я не был готов действовать и рисковать в тот момент. Я испугался. Сейчас вижу – прояви чуть более воли, были бы мне эти новые, большие деньги нужны – я бы доверился интуиции и пошел на страх. Но не было нужды тогда в тот момент. Я испугался и не пошел. Как следствие – отдача с рынка.

Четвертое. Деньги никогда не есть глобальная цель. И никогда не интерпретируй то, что происходит. Пути жизни – неисповедимы. Мой страх и неготовность заработать денег в январе 2007 года – это ресурс. Все есть ресурс! Важно иметь цель, ставить ее и двигаться к ней! Важно распознать этот ресурс и ухватиться за него. Поэтому я не посыпаю голову пеплом. А продолжаю искать возможности.

Пятое. Гарантии. Клиенты очень удивляются – когда я говорю, что работа со мной это риск: либо окажемся в минус 25% либо в плюс 100%. И никаких гарантий на результат я не даю. Я говорю только что я сделаю все, для того чтобы придти в точку +100%. Сейчас понял в чем еще мои гарантии. Я гарантирую что буду проявлять свои инициативы, доверять себе и воплощать все внутренние намерения в решения и в жизнь. Я гарантирую, что страх не прокрадется в основу моих решений. Я гарантирую что буду продолжать работать так как подсказывает мне моя совесть, мое внутреннее намерение, моя интуиция и т.п.

Шестое. Безусловно, я ставлю эксперимент. Мои торги всегда были таковыми и будут таковыми. Эксперимент публичный и я принимаю любые его результаты – так как это знания, опыт, внутренние навыки и как я уже говорил – ресурс. Все есть ресурс.

С результатами предыдущих экспериментов можно ознакомиться здесь.

У меня уже были подобные кризисы и с ними можно ознакомиться.

Могу ли обойтись без них? Пока устойчиво не получается. Так что моя «технология» работы на финансовом рынке сейчас – это «технология» включающая в себя «кризис».

На этом все.

***30 мая. Смерть и … Я хочу!***

Я хочу браться за новые нереальные дела и выходить из них победителем! Я ХОЧУ ТАК ЖИТЬ! Иначе без смысла. Не браться – значит избегать. А браться и не выигрывать – не имеет смысла.

Сейчас это хочу такое. И это мой выбор!

Только в смерти мы понимаем всю силу нашего желания, любви к тому, что невозможно. Смерть – дает нам прекрасные осознания себя и своей любви. Того, кого, и чего ты любишь.

К началу июня ресурс по безопасности счетов был исчерпан и сопротивляться больше нет возможностей. Я капитулировал второй раз подряд. Вместе с тем осознаний о себе и рынке много, что и позволяет жить и делать. Я уже проходил такие кризисы несколько раз. «Я в сотый раз опять начну с начала, пока не меркнет свет, пока горит свеча…»

Вот эти два проявления эго – в марте с шортами по РАО и в апреле с куплей нефтянки - привели к убыткам. А до этого определенную почву для разрастания эгот заложил мой выбор и внутренний конфликт активизировавшийся в ноябре-декабре 2006 года.

***Таким образом, ключевой вывод который я могу сделать из своего опыта 2006-2007 годов: сделав выбор не в пользу денег, я остался на рынке и продолжил экспериментировать. Конфликт моих целей – внутренний отказ от денег вместе с продолжением эксперимента привел к кризису. Этот кризис развивался в три этапа: подготовка почвы (ноябрь 2006-январь2007), соблазн (февраль 2007), и «мало-вмазали?-счас-продолжим-так-что-УЖАС-будет» (апрель-май 2007 года).***

Теперь у меня есть обязательства и необходимость заработать деньги, а также интерес к рынку, его исследованию, интуитивных практиках, полное отсутствие подтверждений моей крутизны из окружающего мира и т.п.

Вот так конфликт личных внутренних целей (точнее поступков проявляющих эти цели во внешнюю среду) приводит к кризису на финансовом рынке и разрастанию влияния эго на принятие инвестрешений. Соответственно в такой ситуации никакой интуиции просто не может быть. Тебя раздирают и терзают сомнения, страхи, неуверенность, и твоя главная задача в такой ситуации - сохранить безопасность и минимальный шанс в последствии исправить ситуацию. Твоя задача – использовать время на восстановление гармонии и баланса в организме и постараться сохранить позицию наблюдателя к рынку.

Стоит отметить, что я уже проходил аналогичные конфликты ранее и их причина именно во внутренних целях, но не в техниках по интуиции. Именно поэтому я говорю, что риском для моих клиентов является мой личный кризис – кризис осознания, несоответствия моих внутренних целей.

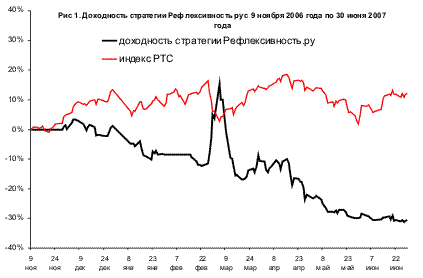
Что же меня держит и заставляет назад ввергаться в пучину кризиса, причем постоянно? Так было в 2003 году, 2005 году, 2007 году?

Грех невычищенности прошлого опыта.

Неотпущенность грехов. Их не осознанность до конца, не сделанные выводы и их попустительство. Что это?

1. Чувство собственной важности, прокравшееся в меня в январе 2003 года и послужившее причиной моего первого кризиса. Я заважничал от результатов, которые получил на рынке и том, что я крутой. Я сделал один нехороший жест в отношении одного человека тогда и в основе этого лежало важничество. Дернуло как резинку обратно моментально.
2. Неверие в себя. Потеря веры в себя и зависимость моих решений от других людей, их мнений. Я постоянно спрашиваю совета и лишь 20-30 процентов ответственности беру на себя! (вот так сказал! Думал что 70-80 процентов), а для данного момента получается так! Коучинг для меня стал тоже «спрашиванием совета, разрешения, позволения, направления». Как это произошло? Я узнал что могу упасть и будет очень больно. И если одиночке будет больно – никто не протянет руку. Как результат – компромисс. Чтобы не было так невыносимо больно от возможного падения, жертвую счастьем и радостью от взлета, передавая ответственность другим людям.
3. Стремясь вперед, к новым свершениям, я не замечаю этот опыт и он все время обращает на себя внимание кризисами. Я не чист сзади. Своим опытом. Я не принял на 100% ответственность за каждое свое решение и оставил им находиться в моей настоящей жизни и влиять на нее. Я не развязал эти узелки и несу бремя их. Я грешен и еще не прощен. Но гонор и амбиции заставляют лезть вперед. Из-за этого кризисы. Лезу туда, куда не надо. История еще не вычищена.
4. Недостаточное внутреннее волевое усилие. Я делаю его только чтобы выбраться из кризиса, но в момент, когда все успешно – ослабляю его и позволяю событиям происходить так как они идут.

**Мои результаты за 2007 год**



В первом квартале 2006 года по договорам доверительно управления Стратегия «Рефлексивность ру» в управление было передан капитал в размере 6 млн. 100 рублей. Еще в конце 2006 года направлением работы, выбранным управляющим активами был тренд к росту российских акций, прежде всего нефтяных. Однако падение цен на нефть в течение Новогодних праздников и аналогичное падение русского рынка акций привело к тому, что от этой гипотезы пришлось отказаться как от не подтвердившейся и зафиксировать убытки. Всего, за период с 10 ноября 2006 года по 1 февраля 2007 года, когда тестировалась эта гипотеза на рост нефтяных акций, убытки по управляемым счетам составили 15,6% управляемого капитала. см. рис. выше.

На 1 июня 2007 года убытки достигли 30% от инвестированного капитала.

## Выводы из собственного опыта

*Итак, полученные мной результаты эксперимента не опровергают гипотезу.* Трижды, на промежутке 2004-2006 годов мне удавалось опережать рынок в доходности. Эксперимент, начавшийся в 2007 году еще не завершен, несмотря на неудачные результаты. Таким образом, гипотезу о том, что любой нереальной цели можно добиться через исследование самого себя, через взаимодействие с иррациональными энергиями, можно оставить в качестве действующей.

Опыт, полученный в ходе этого эксперимента также позволяет мне сформулировать следующие выводы.

### Эффективно работать по тренду

В высокорискованном сегменте финансового рынка, имея целью заработать доходность выше рынка, ***неэффективно пытаться предугадать «справедливые» (прогнозные) цены акций***, то есть принимая решения следовать за опытом, анализом, убеждениями, ожиданиями.

***Напротив, эффективно работать по тренду***, то есть осознанно ориентировать свою цель по получению сверхприбыли на развитие тренда в рыночной цене акции, и «настраивать» свои чувства, анализ, интуицию и любые торговые стратегии именно на поиск тренда.

Мой опыт позволил сформировать следующие простейшие правила работы по тренду:

1. Рынок идет против - быстро соскакивай.
2. Наращивай только если рынок идет в выбранном тобой направлении
3. Лучше понести убытки на развороте тренда, чем потерять верно занятую позицию на тренде
4. Но новостях против тренда люди стараются закупаться поэтому часто возможна быстрая и обратная реакция. Тренд – сильнее новости.
5. Никого и никогда не слушай кроме себя. А если слушай, то принимай ответственность только на себя. Рынок - это деньги и конкуренция. Никто не будет помогать там тебе, даже если он сам так думает что помогает.

Забегу вперед и скажу, что мой опыт дал четкое понимание, которое сохранилось до сих пор: *природа зарождения тренда имеет причины, связанные с проявлением энергетического импульса.* То есть, между трендом и непредсказуемыми направленными процессами в человеческой психике, которые я описал в концепции рефлексивности, существует причинно-следственная связь. Подробнее мы пока эту связь не исследовали.

### Эго человека мешает работе по тренду

***Следующим ключевым выводом стало то, что эго человека всячески противодействует работе по тренду*** (ровно также как в обычной жизни эго человека противодействует проявлению энергетического импульса). Вот в чем это противодействие конкретно проявляется:

*1. Неосознанное формирование убеждений.*

Тренд – это текучесть и постоянная изменчивость. Даже если ты понимаешь, что тренд существует и тренд приносит тебе прибыль – убеждения о будущем сценарии развития событий все равно формируются и мешают быть тебе более гибким, текучим, мешают более эффективно работать по тренду. Вот некоторые из причин неосознанного формирования убеждений на финансовом рынке.

При работе в высокорискованном сегменте, когда ты понимаешь, что можешь потерять до 5-7% своего капитала в день, возникает страх неопределенности. Осознавая эту неопределенность, таковой как она действительно есть, разумный человек не пойдет на нее, и снизит свои риски. Однако если человек все таки привлечен желанием быстро и много заработать, либо просто готов рисковать небольшой для себя суммой, то в результате он оказывается в условиях этой неопределенности, ощущает ее, и это может породить у него страх убытков/потерь. В результате этого страха возникает стремление, оставаясь в этой зоне неопределенности, ощущение страха снизить, то есть искусственно избежать его. Это возможно за счет формирования убеждений (ожиданий, прогнозов), которые, по сути – есть «опытные иллюзии», составляющие основу эго. Сформировав их, человек начинает принимать решения в соответствии с ними, то есть попадается на «крючок», противодействующий работе по тренду.

Такая же ситуация возможна, если человеком движет чувство собственной важности – находясь в зоне неопределенности, он начинает думать: «Какой я крутой, важный. Я умнее рынка. Я его опережу, спрогнозирую, сделаю.» В результате этого также формируются убеждения (ожидания, прогнозы), которые руководят человеком в принятии решений и противодействуют его эффективности.

Таким образом, работая в высокорискованной зоне, даже стараясь не иметь убеждений, предпочтений, они все равно неосознанно появляются из-за указанных выше чувств, эмоций. Так раскрывается эго и мешает работе по тренду.

*2. Возникающие у человека убеждения зависят от опыта и потока получаемой краткосрочной информации.*

Вот пример этому из моего опыта 2002 года. Цена акции РАО ЕЭС долго (4 месяца) колебалась в рамках диапазона 4.40 – 5.40 рублей за акцию. И когда она упала до 4.00 – эго или же мои убеждения были связаны с возвратом к уровню около 5.0, соответственно возникал стимул купить акции. Очевидно, что причина этого желания купить – уверенность, что раз акция столько стоила ранее, то обязательно вернется к этому уровню в ближайшее время. По факту же, это падение являлось началом тренда к снижению цен – через 2 месяца акции стоили всего то 2.50.

Таким образом, убеждения противодействуют работе по тренду. Мой последующий опыт подтверждает этот вывод, некоторые примеры из него приведены в приложении 1.

*3. Убеждения изменяемы рынком.*

Убеждение не только зависят от опыта, но также еще и меняются в соответствии с ним. Например, в указанном мной примере в 2002 году, когда были стойкие убеждения что РАО вернется в интервал 4.5 – 5.0, перед началом интенсивного тренда к падению, то, когда цены акций реально упали до 3.30 и ниже, и остались там 1-2-3 недели – убеждения уже изменились. Ожидаемая вероятность возврата до 5.0 резко снизилась. Таким образом, на убеждения влияет тот поток информации, в котором ты постоянно варишься. Например, если все (коллеги и информационный поток в новостной ленте) вокруг говорят что все будет падать и говорят так довольно долго, плюс цены действительно начинают немного идти вниз - невольно у тебя также возникает убеждение что все будет падать и ты продаешь. Как правило, это ложное направление действия. Тренд идет против эго, тренд возникает против убеждений.

Справедливости ради стоит отметить, что есть люди, которые не меняют своих убеждений и выигрывают. Но эти люди, как правило, избегают сверхрискованного сегмента рынка, в котором их убеждения могут остаться неизменны, но быстро приведут их к банкротству.

*4. Эмоции, порождаемые внезапными изменениями цен, способствуют неосознанным противотрендовым действиям.*

Работа с трендом – очень специфическая вещь. Специфика в том, что ***просто угадать*** направление тренда и продержаться с ним до его конца – не возможно. Его необходимо целиком прожить в чувствовании. Если, например, ты удачно встал по тренду – пускай тебе повезло – то когда тренд начинает развиваться, ты получаешь прибыль. Если, при этом возникают эмоции – радость, адреналин, крутизна, важность, то, радуясь прибыли, часто человек склонен зафиксировать прибыль и «порадоваться» ей, чем рисковать далее и возможно быть разочарованным. Это есть основная причина выхода из тренда и потери успешной занятой позиции.

Напротив, если человек неудачно стал против тренда и рынок, пойдя против него, принес ему убытки, то человек испытывает эмоции – боль, печаль, грусть, обиду и в то же время надежду, что все изменится и рынок развернется. В таком случае эти эмоции побуждают его держать позицию далее против тренда, то есть сопротивляться ему. Если тренд не разворачивается, а это обычно так и есть – то убытки человек огребает по полной программе. Именно для этого случая в инвестиционных компаниях предусмотрен риск-менеджмент и принудительное закрытие позиций. Разбить счет и потерять деньги можно только из-за этого упрямства и противостояния тренду.

Я встречал много трейдеров, работающих именно так. Я бы никогда в жизни не доверил им деньги. Такое неосознанное поведение – попытка отыграть убытки и неготовность идти за сверхприбылью пусть даже с «ожидаемым» мизерным шансом самое опасное в трейдерстве на рынке.

Еще один пример на эту же тему – тест, предложенный учеными Канеманом и Тверским, который лег в основу Теории Перспектив, удостоенной Нобелевской премии по экономике в 2002 году.

Вот он.

Респондентам предлагается выбрать один из предлагаемых вариантов ответов.

**Проблема 1:** В добавок, к тому что вы имеете, вам дали 1000$. Теперь вам предлагают сделать выбор между перспективами А и Б:

А) 1000$, с вероятностью 0.5 Б) 500$

**Проблема 2:** В добавок, к тому что вы имеете, вам дали 2000$. Теперь вам предлагают сделать выбор между перспективами А и Б:

А) -1000$, с вероятностью 0.5 Б) -500$

Как показали ученые Канеман и Тверский, в первой проблеме подавляющее большинство респондентов выбирают перспективу Б, но во второй проблеме – перспективу А. Такое различие в выборе невозможно объяснить с позиции рациональных ожиданий, т.к. обе проблемы рассматриваются этим подходом как абсолютно идентичные. Но с позиции того, как люди в действительности воспринимают данные примеры, оказывается, что различие существует.

Мое объяснение этого теста таково. Люди выбирают между эмоциями. Радость-боль. Первый шаг в тестах – побудить радостное эмоциональное состояние в человеке: «в добавок к тому, что Вы имеете, Вам дали 1000$...». Далее человек «мыслит» уже эмоциональными категориями и выбирает между «радость + радость/горе» и «радость + радость», а во втором случае, напротив, между «радость + горе/радость» и «радость + горе». Из этих альтернатив очевидно, что для эмоционального выбора более привлекателен тот вариант, который содержит больше радости.

Аналогичный выбор «радости» на финансовом рынке – альтернативен противотрендовой работе. Нужно уметь осознанно выбирать также и горе, боль, печаль, страх и проживать эти эмоции, получая из них трансформацию себя и осознавая новый опыт.

Поскольку эмоции и убеждения – составляющие основу эго – тесно связаны друг с другом, то соответственно выводы 1-4 тесно переплетены друг с другом и составляют единое целое, препятствующее работе по тренду. Например – эмоции порождают убеждения, а убеждения порождают эмоции. Весь это клубок действует в одном направлении – направлении против тренда.

### Эффективность «выхода за эго»

***Следующий вывод, о том, что на границе эго и иррациональных энергий возникают некоторые мистические события, и ты, и управляемый тобой счет, попадаете в ситуацию «бифуркации»***, когда возможно все, и малейшим твоим касанием можно сделать результат практически любой, который тебе нужен. Цена твоего внутреннего выбора, твоего решения, становится очень высока.

Вот некоторые примеры из моего опыта, характеризующие этот вывод:

1. «Соблазны» - последний рубеж обороны эго. На границе эго и иррациональных энергий я наблюдал мистическое противодействие внешней среды. Например в опыте 2002 года это был один человек, являвшийся тогда для меня авторитетом в трейдинге, который в оба ключевых момента говорил мне «что будет с рынком». Первый раз я испугался и его послушался. Второй раз, я набрался достаточно сил, чтобы поступить как я хочу. Оба раза, как показала ситуация, он был не прав а я был прав. Оба этих момента были перед самым началом усиления тренда – и были переломными для меня. Это была некоторая мистика для меня. Просто совпадения быть не могло. Впоследствии аналогичные ситуации в моем опыте также повторялись. Это были как другие люди, отвлекавшие меня, так и некоторые возможности-«соблазны», позволяющие мне сделать не то, что я хочу. Лишь отказав «соблазнам», происходил выход за пределы эго. Но эти «соблазны» неизменно появлялись.

Одним из примеров этих «соблазнов» когда я был наедине сам с собой, является возникающее покалывание тела, что привлекает внимание к нему, и оттягивает его от глубокого погружения в себя. Либо, вдруг начинали происходить звуки, которых не может быть – например звонки в дверь, или глухие хлопки, хотя я был один в комнате, - все это также отвлекало внимание от погружения вглубь себя.

2. Чтобы преодолевать сопротивление эго и идти за его границы, необходимо последнее, решающее, твердое волевое усилие. Волевое усилие отказаться от прежних стереотипов и мотивов поведения, волевое усилие не повестись на мистически возникающие «соблазны». Ты делаешь его, только если эта сверхцель тебе нужна. И даже наоборот, только делая это, ты тем самым подтверждаешь, что тебе эта цель нужна. И это волевое усилие связано со входом в чувство страха. По сути, страха перед непредсказуемыми событиями, страха перед чем-то величественным и новым. В моем опыте, как показывали события впоследствии, за этим страхом следовала сверхприбыль. В этот момент перед совершением волевого усилия нет ничего – ни эмоций, не мыслей, только давящая тишина и гулко накатывающий издалека гром. Страх этого грома, этой тишины и той неизвестности что за ней – последнее препятствие перед иррациональными энергиями и получением сверхприбыли на рынке. Сделать этот шаг за пределы эго человек склонен бояться и избегать, по сути, склонен бояться и избегать своего величия.

Многие мои «кризисы» в дальнейшем были связаны именно с неделанием этого волевого усилия и не пониманием «зачем» мне эта цель нужна. Не сделав волевой шаг вперед, ты автоматически получаешь «отдачу» назад; жизнь отправляет тебя осознавать свое хочу и самого себя в кризисе.

3. Мистические «соблазны» и волевое усилие «войти в страх» проявляются не только на внешнем физическом уровне, где кажется что возможно «головой» упереться и «соблазн преодолеть, а в страх войти», но и на твоем внутреннем, психологическом уровне. Например, в мае-июне 2002 года у меня практически получилось сделать упражнение «Видящий сон и видимый во сне», однако в его середине, сделав раздвоение, я вспомнил слова Савкина, что если «открыть глаза то можно умереть» и испугался. В результате все быстро вернулось на свои места. Любопытно то, что этот период связан с активным развитием тренда к падению – и на рынке, некоторое время спустя, произошло аналогичное событие тому, что было со мной в этом упражнении: я испугался, и не удержал этот тренд «в руках», хотя стоял и работал по нему. Аналогичные вещи повторялись со мной впоследствии несколько раз (очень ярко в 2006 и в 2007 годах, и чуть менее ярковыраженные в 2004 году). Только успешно сделав похожее упражнение на своей внутренней психической реальности, преодолев там «соблазн» и пойдя в страх, у меня получалось заработать деньги на рынке в последствии. Не сделав упражнение успешно, я терпел существенные убытки впоследствии. Все эти случаи позволяют мне свидетельствовать, что между этими «необычными» упражнениями-проверками в моей внутренней психической реальности и событиями происходящими впоследствии со мной на рынке, существует зависимость.

4. За границей эго, то есть сделав волевой шаг «за него» и прожив страх, проявление иррациональных энергий резко усиливается, в частности через сны и визуализацию, и процесс происходящих изменений уже не повернуть обратно. Сила уже ведет тебя к цели, и результат становится необратим – только он проявляется с некоторым запозданием, через некоторый промежуток времени (в моем опыте 2 недели – 3-4 месяца), как подтверждение твоего внутреннего изменения из окружающего мира.

### Причины усиления/ослабления эго

***Следующая серия сделанных мной выводов о том, какие факторы, поступки, события усиливают власть эго в человеке, а какие его ослабляют.***

Ключевое, что я понял из своего опыта – для того чтобы эго не усиливалось, должно быть постоянное движение вперед. Замешкался хотя бы в одном вопросе – не изменил его, попустил его, - резиночка связывающая тебя и внешнюю среду натягивается-натягивается, не отпускает тебя, а ты ее, и в какой то момент она «схлопывает» тебя назад. Ты летишь вдребезги назад к той позиции, откуда казалось бы уже вырвался. Приходится начинать все с начала. Вот это постоянное движение вперед я и называю ***осознанность своих целей и поступков, или же «исследование самого себя».***

Первоначально, в 2003 году я понимал эту осознанность так: необходимо всегда ставить новые, большие и нереальные цели, и добиваться их, во что бы то ни стало! Пройдя через кризисы, я изменил понимание этой осознанности.

***На данный момент я полагаю, что для осознанности целей и поступков необходимы два следующих качества:***

1. Постоянное сохранение в присутствии, в позиции наблюдателя.

2. Постоянный волевой шаг за пределы эго если эта возможность приходит, постоянный осознанный выбор в пользу своего величия и развития.

Потеря какого либо из этих качеств, приводит к усилению эго и как следствие этого – к кризису, в том числе к убыткам на финансовом рынке.

Рассмотрим эти два качества подробнее.

1. Находясь в присутствии, ты не отождествляешься (не желаешь) с предметами, целями, событиями, людьми и т.п. вокруг тебя. Один раз выйдя в состояние присутствия, наблюдателя ты остаешься в нем и далее.

Чувство собственной важности – важнейшее для меня, выбивающее из этого состояния. А за ним – стоит страх социальной ничтожности.

«Соблазн». Именно выбор «соблазна» погружает тебя в отождествление. «Соблазн» это желание опытного, того что уже можешь, уже знаешь. Того, что уже легко дается, того что уже и так твое. Подтверждать свою важность и значимость за счет желания опытного – вот путь к отождествлению. Еще раз – принцип в том, что именно своим действием, своим выбором ты познаешь то, что ты действительно любишь. Слова ничто – действие все. То есть, истинность цели познается именно в процессе ее достижения. Истинность твоего выбора.

Осознанный выбор цели – это тот выбор, за который я принимаю ответственность. Непринятие ответственности и измена своей цели в случае негативного развития событий – это свидетельство о сильной власти эго. Выбор цели – это ответственность. Выбрав один путь, а потом увидев полученный результат, и отказавшись от него – значит не принять ответственность за путь. Значит, ты выбрал не то, что хотел, то есть твой выбор был не осознанен. Задача – отвечать за все свои поступки и действия, и отвечая, осознавать и выбирать то, что тебе больше нравится, то что действительно твое.

2. Постоянный волевой шаг «за» - это не избегание своего величия, а шаг к нему навстречу. Здесь может смелости не хватить, решительности, а может быть чувство собственной важности и страх потери предметов, вещей, статуса помешает.

Волевой шаг «за» тесно связан с твоей ответственностью за цель. Цель может меняться. Изменение цели, когда энергия уже ведет тебя вперед, неделание волевого шага «за» – отбрасывает тебя назад, в кризис и если ты не принимаешь ответственность за этот кризис, хочешь из него выбраться – это свидетельство не об изменении цели, а о не принятии тобой ответственности за выбранную цель.

Возможно, этот волевой шаг «за» связан с центром воли по Кастанеде.

### Что я делал?

Итак, все мои действия на рынке можно разложить на некоторые группы:

1. Выход в состояние присутствия, наблюдателя, когда ты идешь «по воздуху», находишься в потоке, и делаешь нереальные вещи. Ты идешь по пути постоянных изменений, принимаешь то, что происходит, без идей и убеждений о себе и окружающем мире. Ты идешь по пути постоянного осознания себя и своих целей.

2. Споткнувшись, идя «по воздуху», твое эго усиливается. Споткнуться, в моем понимании, это нарушение одного из двух качеств необходимых для осознанности поступков и целей (постоянное присутствие и волевой шаг «за»). Споткнувшись, ты ввергаешься в пучину кризиса, который по сути происходит по причине усиления эго и результатом этого является «падение с вершины». На финансовом рынке этот кризис приводил к незапланированным мной убыткам. Этот кризис и есть основной риск для моих клиентов работающих со мной по стратегии «Рефлексивность ру».

Двигаться без эго, следуя за проявлением иррациональных энергий, я называю «движение по воздуху» по той причине, что делая это, ощущается полная нереальность происходящего и упасть можно только испугавшись этой нереальности. Упав - будет больно. Невероятно больно. Но жить будешь. Выбираться из кризиса – трудно, но возможно. В кризисе даже есть польза для осознанности – в этом состоянии гораздо четче и ярче осознаешь, что ты действительно хочешь и что ты действительно любишь. Мой опыт показывает, что я пока не могу без кризиса.

3. Итак, кризис наступает как результат усиления эго. В какой то мере кризис становится необходимым условием осознания необходимости внутренних изменений. И если урок кризиса усвоен – происходит последующий выход из него.

4. Мой опыт говорит, что интуитивные техники сверх эффективны, когда ты идешь «по воздуху». В состоянии «движения по воздуху» осознанное применение интуитивных техник, упражнений - сверхэффективно. Именно в этом состоянии твоя эффективность стремится к бесконечности и за счет этого, любая цель становится достижима, что и есть основной эффект используемый мной в торгах на финансовом рынке.

***Таким образом, основываясь на своем опыте, основной вывод сделанный мной состоит в том, что значимы не столько сверхчувствительные качества человека и интуитивные техники, сколько возможность и умение осознанного выхода за границы эго и работа (осознание, проживание) с иррациональными энергиями.*** А этому способствует прежде всего осознанность своих целей по жизни, гибкость, текучесть, постоянный рост самого себя в соответствии с ними. Именно поэтому, в отличие от курсовой работы прошлого года на тему «Интуиция в принятии инвестрешений», я расширил тему до «Эго и иррациональные энергии в принятии инвестрешений».

### Как я это делал?

Общий принцип - осознание в опыте двух/нескольких сторон/альтернатив и выбор той которая наиболее оптимальна для данной цели. Сложность в том, что все возможные стороны/альтернативы не всегда осознаваемы, поскольку дело касается внутренней психической реальности человека. Осознанный выбор можно сделать, только если ты понимаешь несколько альтернатив. Соответственно, как можно делать этот выбор? Учится осознавать самого себя и того, что происходит со мной.

***В процессе этого осознавания самого себя и того, что происходит со мной, я прошел через следующие значимые этапы:***

1. Психоделическая музыка Пинк Флойд в 16 лет и развитие чувствительности в этот период. Смерть и осознание различия смерти и жизни в 1998 году на примере смерти близкого человека.
2. Изучение самого себя 1999-2000 годы. Внимание на себе, том кто я есть, своих действия, ощущениях, энергиях. Изучение философии и русской литературы. Плюс внешние кризисные условиях – нет денег, есть нужда.
3. Попал на коучинг в 2001 году. Занимался коучингом, психотерапией и медитацией в 2003-2007 гг. Холотропное дыхание, Гурджиевские движения.

Все это дало мне опыт различать альтернативы выбора на своей внутренней психической реальности, и, различая их – делать осознанный выбор между ними.

Ключевое что определило мой выбор в пользу осознания самого себя – это осознание различия между понятиями смерть/жизнь. Это осознание двух альтернатив сформировало у меня стойкое желание и любовь к жизни, всему живому. Этот путь осознания самого себя – конечно более глубокий и широкий, чем просто применение его элементов в работе на финансовом рынке.

***В эксперименте на финансовом рынке в 2002-2007 гг происходило осознание и управление следующими своими действиями:***

1. Во-первых, начиналось все с поверхностного уровня осознания, с осознания моих действий в отношении внешнего мира, то есть с осознания различия в действиях на основании прогнозов (имеющих внешние по отношению ко мне причины) и в действиях на основании стратегий (имеющие причиной только мой внутренний настрой, намерение). Осознав это различие как причину разницы в получаемом результате – я понял, в чем состоит мой выбор. Я сделал выбор в пользу трансляции в мир тех действий, которые преднамеренны мной, но не привнесенные извне. Так я сделал ***свою*** стратегию и не позволял себе отклоняться от нее ни на шаг. Эта ***своя*** стратегия исходила из ощущения того, что я хочу – я осознавал это, одновременно с полным пониманием нереальности достижения этого. Но четкое осознание желания этого нереального и вследствие этого выбор мной стратегии действий исходя из этой желанной, но кажущейся нереальной цели – все это и создало ***свою*** стратегию.

2. Затем, действуя строго исходя из ***своей*** стратегии, и не позволяя внешним событиям на нее влиять, я вдруг стал замечать некоторые необычные события в моей психической реальности. Это страхи, необычные видения, сны, интуитивные сигналы, необыкновенные и четкие визуализации и т.п. Я не понимал, как это происходит, но это было что-то необычное. Я понимал, что природа их – внутренняя по отношению ко мне, не внешняя. Я стал просто замечать их.

3. Затем я стал осознавать, что возникающие у меня эмоции/убеждения противоречат моей стратегии, отвлекают от нее. Я начал учится осознавать что происходит со мной и делать «разбор полетов»: где моя стратегия, а где привнесенное извне. И ключевой вопрос был: зачем я делаю ту или иную сделку на рынке, то или иное действие? Я старался смотреть на отвлекающие эмоции и убеждения со стороны, но не вестись на них в принятии решений.

4. Потом я стал обращать внимание на особые энергетические проявления себя и своего тела и позволял им претворяться в решения на рынке, или же в выбор мной той или иной торговой тактики. У меня уже был некоторый опыт различия этих особых проявлений и эмоций/убеждений в обычной жизни, поэтому мне было легко вычленять их применительно к финансовому рынку. То есть в добавление к ***своей*** стратегии, я стал транслировать в мир в виде своих действий, решений то, что происходит со мной на моей внутренней психической реальности, то, что как я понимал, являлось сущностью меня самого, но не было привнесенное извне. Так возникло мое понимание интуиции.

5. Когда я терялся и терял осознание своей внутренней сущности, осознание своих целей, внутреннего стержня, стратегии, иррациональных энергий и т.п., то есть когда эго начинало доминировать надо мной – несомненно на уровне внутренних энергий я чувствовал это; я возвращался назад в свое прошлое осознавал в чем ошибка и корректировал если это возможно в настоящем. Кроме того, я старался вернуться в состояние наблюдателя и ослабить эго просто присутствием в настоящем моменте и своим спокойствием – часто мне помогала природа: прогулки и пребывание с ночевкой.

Таким образом, ***именно через действие в соответствии со своим внутренним стержнем, я научился разделять привнесенное извне и влияющее на принимаемое мной решение, и свое внутреннее намерение, причинностью которого являюсь именно я сам, но не что либо внешнее, в том числе мой опыт.*** Именно так я получил некоторый опыт различать эго и иррациональные энергии внутри себя и сейчас, с большой уверенностью, любой сигнал могу классифицировать верно.

***Во-вторых, я использовал психотерапию, коучинг и медитационные практики для активизации, усиления своего внутреннего стержня (проявления своих иррациональных энергий) и для снижения влияния на свои поступки эго.***

***В третьих, взаимодействуя с иррациональными энергиями, у меня имелся опыт/навык настраивать их на достижение конкретных целей***. Похоже, это умение возникло, исходя из состояния расслабленности, разотождествленности плюс очень сильного желания в этом состоянии чего-либо совершенно нереального для текущей ситуации. Этот опыт у меня возник еще из 1998-1999 годов.

Тут считаю уместным привести цитату из Кастанеды: «У война есть малейший шанс услышать шепот нагваля, и он должен быть готов к нему, приведя свой тональ в порядок.» Именно через это я вижу возможность человека научиться взаимодействовать с иррациональными энергиями. Через приведение в порядок своего опыта.

# Диагностика методов принятия решений профессиональными управляющими активами

Моя задача в данном разделе посмотреть на свой опыт торгов через призму опыта других профессиональных участников рынка. Выявить, диагностировать, их отношение к интуиции, эмоциям и убеждениям в принятии инвестиционных решений, а также, если возможно узнать, что они считают хорошей доходностью на рынке и каких торговых систем придерживаются.

Вот серия интервью.

***Николай Солабуто. ИК «Финам»***

Интуицию очень эффективно использовать в принятии решений. На заре карьеры, в 1993-1994 годах, когда еще ничего не было и никто не умел торговать, я использовал интуицию в принятии решений. Однако она работает 2 месяца, а затем 8 месяцев не работает, потому что происходит износ человеческого организма и усталость. Я читал западные книги – не помню какие точно, но точно есть «Долгосрочные секреты краткосрочной торговли» Ларри Вильямса. Там есть упоминание об этом. Вот, например, упражнение. Рисуешь график РАО на миллиметровой бумаге. Потом позволяешь руке самой нарисовать. Получалось попадание с точностью до 1 копейки. В течение двух месяцев так работаешь. Но потом системный сбой и все летит вниз. Получив опыт, я перешел в МТС, где использовал доходность/риск 1 к 1. МТС чтобы повышать соотношение доходность/риск нужно усложнять, чтобы «инструмент анализа был сложнее самой системы» но это сложно и надо постоянно сидеть на рынке.

В данном случае видно, что интуиция принимается как метод принятия решений, но из-за энергозатратности ее использования, плюс невозможности предсказывания системного сбоя – на практике используются другие методы принятия решений, в частности МТС. Они приносят нормальный, приемлемый клиентами (работодателями) результат и с ними можно меньше парится, чем с интуицией.

Очевидно, что в данном случае нет необходимости показывать сверхрезультаты а также нет четкого понимания и навыков работы со своим психологическим состоянием, а использовались только техники работы с интуицией, которые иногда дают непредсказуемые сбои.

***Алексей Каленкович. УК «Открытие»***

*По вашему мнению, психология в трейдинге на сколько большую роль играет в принятии решений?*

К сожалению, решающую роль играет и главную. Я так считаю.

Большинство трейдеров начали этим заниматься, просто из-за своей психологической склонности к этому. Этот фактор так и остается ведущим. Поставить под контроль свои эмоции, по-моему, это задача в обычной жизни сложная. Большинство людей сталкиваются со своими личными проблемами и не могут их решить, или решают частично. Ну и трейдер тоже… это то просто часть своей жизни настолько важная...

*Какими качествами или чертами психологическими чертами обладает трейдер?*

Ну вот например я знаю почему я выбрал. Потому что у меня Луна в Овне. Это астрология пошла. А что для Овна характерно? Это вызов, быстрота реакции, смелость, готовность рисковать. Вот эти факторы, которые часто привлекают в трейдинг. Хотя чисто формально, хороший трейдер должен быть флегматиком, ему на все должно наплевать, и вообще не должен ни к чему стремиться. Вот такое противоречие.

*А в вашем понимании хороший трейдер что означает?*

Хороший трейдер – который тупо зарабатывает 25% в год на любом рынке. Вверх, вниз, стоит, летает, какая разница. Вот 25% умеешь делать, все ты хороший трейдер, тебе больше ничего не надо в этой жизни. Пример – Сорос. Начал в своих 60-ых годах с такой-то суммы, закончил такой суммой. Берем сложный процент, получилось 25% годовых. Ну что еще нужно? И в этом смысле он молодец, профессионал.

До прошлого года я вообще не верил, что можно зарабатывать 100% годовых. Я просто считал что это не возможно, это не правильно. То есть это только случайно. Хоп и все. Ну может быть правда и сейчас не надо переоценивать фактор случайности. Не знаю… Я себе ставил цели 25-30% годовых. И надо признать, я ее достиг этой цели, то есть я из года в год делал. Но на споте. Но тут моя неправильная психология, которая всегда меня толкает к чему то новому – и вот решил опционами заняться. А потому что здесь задача как бы выполнена… То есть денег не заработано, но задача выполнена… (смех) Вот такой абсурд…

Трейдер не должен обладать такими качествами как у меня. То есть не надо перепрыгивать в моем мнении. Я скорее азартен, и меня это привело сюда, удерживает, и никакой спокойный бизнес меня не интересует. Если вообще существует такое понятие спокойный бизнес.

Но с другой стороны я считаю, что задача моя – стать своей же противоположностью. Стабильным флегматиком и прочее. Зачем? Чтобы решить эту задачу – зарабатывать стандартно некую доходность в год на любом рынке.

*А вот эта эмоциональность, азарт у тебя ярко выражены – вот это тебе помогает принимать решений на рынке или мешает?*

А вот тут тонкий вопрос. Она же является движущей силой этих решений и она же мешает. То есть без нее не было бы решения. И в то же время она мешает.

Но, дело в том, что если… Я просто психологией интересуюсь достаточно глубоко… Человеческое мышление это по определению система с отрицательными обратными связями. То есть у тебя есть импульс, есть обратный импульс. Как доктор Фрейд говорил. У человека есть инстинкт самосохранения и в тоже время импульс который к смерти его толкает. И человек эффективен потому что у него есть и то и другое. Это и у животных есть, но у животных может быть более ослаблено. Вот например. Если волка оградили красными флажками, он не может перепрыгнуть, потому что для него этот прыжок означает смерть. Символически, но смерть. И он не прыгает, и тем самым он погибает. А если он стремился больше к смерти, то в этой критической ситуации ему этот импульс, который стремление к смерти, ему помог бы выжить. То есть в среднем, такая система противоречит… Орна конечно загнется.оречит... то тем самым этот импульс ему помог бы выжить..на конечно загнется в какой то момент… Но она, как не смешно, будет более устойчивой и дольше проживет, чем система которая старается быть более осторожной.

Вот например у создателей искусственного интеллекта, роботов. Не знаю на каком уровне сейчас это… но когда этой темой активно интересовался… Была проблема. Вот все делают. Программы умные пишут. Все. Вот выпускают его в живую. Ну там роботы такие мелкие которые бегают по офису… Вот больше двух часов система не живет. Почему? А потому что невозможно предусмотреть все ситуации, но есть нельзя положительным образом все описать, спрогнозировать. Неожиданность возникает. Неожиданность приводит в тупик. То есть система затыкается, попадает в состояние клинча… Когда она не может принять никакого решения.

А если есть отрицательный импульс, который помогает как вот этот прыжок через флажки сделать… то есть ситуация, когда клинч… Вдруг возникает такой иррациональный импульс – стремление к смерти и он спасает! Вот в каком то смысле я считаю у трейдера та же самая фигня. То есть, с одной стороны, чтобы не проиграть – нельзя рисковать. Поэтому правильная тактика – не работать на рынке вообще. Но человек входит – это вот первый уже пошел импульс, на него наворачивается следующий, следующий, следующий… И вот просто перебалансировать все вот эти импульсы.

Но здесь накладывается еще личностный момент. Например я - человек настроения. У меня есть настроение – я делаю. Нет настроения – абсолютный бесполезняк. И такое месяцами может продолжаться… Месяцами мне может быть плохо, а потом хорошо. Я имею ввиду настроение, состояние. И тоже проблема. Вот рынок. Временами я его просто чувствую. Знаю все что будет. Все так и происходит. А потом наступает период когда все наоборот. Что ни сделаешь – все не угадаешь. Вот даже поражает, насколько точно можно все время не угадывать…

Но здесь возникает такое противоречее. Зная все это, казалось бы, если не прет – так не играй. Но откуда ты знаешь прет тебе прямо сейчас или нет? Потому что каждый следующий шаг он неиз… Потому что если тебе не прет, то ты не знаешь что тебе не прет. И наоборот. Допустим тебе прет. Ты об этом знаешь. Ты работаешь, все такое… Все классно. И вдруг тебе начинает не переть. Но ты то об этом не знаешь, ведь ты вошел в период не пера и именно в этот момент ты тоже этого не знаешь потому что тебе уже начало не переть. Поэтому система должна быть такой. Когда тебе не прет – ты не должен потерять слишком уж до хрена. И наоборот, прет – надо использовать.

*А вот считаешь ли ты, что психологию можно использовать для повышения эффективности повышения капиталом?*

Стоп. Во-первых, я очень сильно уважаю математику. Я знаю, что в управлении капиталом многие трейдеры просто не грамотные. Если есть система принятия решений и теперь мы регулируем плечо. Из нуля она начинает расти, потом достигает максимума и потом уходит опять в ноль. И получается что большинство проблем в том, что люди перебарщивают с плечом. Дело в том, что кривая это теоретическая. Параметры ее не известны.

Проблема основная в том, что люди не занимаются оптимизацией плеча. Если ты работаешь интрадэй я из опыта, знаю что максимум плечо 2-3. Но если ты на долгую позицию, то плечо выше 1 к 1 - ты уже переборщил с рисками, я тебе гарантирую.

Поэтому путь к успеху идет через уменьшение рисков. Жадность подталкивает в поле риска. То есть большинство трейдеров занимаются х\*(\*(\*. Хочется матернуться. Они берут большие риски. Брокера их в попу за это целую. Брокер, даже если понимает эту проблему, никогда не скажет – «парень не бери такие большие плечи».

Мой путь как трейдера. Вот я также работал. Прочитал Винса, осмыслил и потом просто тупо уменьшил риски. Система такая. На 1 эмитента не больше 30%, реально 20%. Я никогда не бываю полностью в акциях. На обычном рынке у меня в акциях 70% не больше. Если рынок очень мне нравится тогда 80%. Вот эти оставшиеся 20% денег используются тогда, когда есть явная тенденция, все хорошо, и вдруг какой то резкий провал, который я не считаю что это разворот или чего то там. Вот тогда я докупаю на этот остаток денег, только для того чтобы как только он назад вернулся – тут же продал. Жестко.

Только я начал так работать, сразу мне пошли те самые 25-30% годовых. В моих представлениях о рынке ничего не изменилось. Я просто уменьшил свой риск. И вот этот момент, если вернуться к твоему начальному вопросу: насколько важна психология? Вот она жадность. Как отрегулировать жадность? Надо переступить через себя. Работать с меньшим плечом. Казалось бы, объедаешь самого себя. Но именно это приведет тебя к успеху. А как сложно это… Смотри, ты видишь тренд, встал на него, и он вырос и ты заработал. И ты думаешь: «ну почему я не взял в два раза больше? Ведь мог себе позволить? Это б даже не было большими рисками.» Но ты не до оцениваешь тот фактор, что когда бы ты встал в этот тренд и когда бы вдруг резко все пошло бы вниз, не говоря о том, что время от времени бывают просто неожиданные события. Ты видел рост, ты позу то так подувеличил, думаешь как приду, бамс, зафиксируюсь частично буду в шоколаде. Но ты приходишь – Китай, гэп вниз, ты его ждал? Нет. А если у тебя с плечом? Вынесет. Ты вернулся ровно в ту точку, откуда тебе опять надо стартовать.

*И последний вопрос. Что такое интуиция в твоем понимании и в этой системе интуиция может ли как то туда вклиниваться?*

Слушай ты даже не догадываешься, какую тему ты сейчас затронул… (смеется) Это на полчаса если вкратце.

Как ты относишься к ясновидению? Вот сейчас была на каком то канале битва экстрасенсов. У меня есть, было точнее, такой пробой ясновидения. Это мой личный опыт. Поэтому все что там показывают это правда. Я это знаю по себе. И, я уже говорил, что периодами я рынок просто чувствую. У меня такое ощущение что анализа не существует. Что любой человек в той или иной степени черпает информацию из будущего. Это не противоречит современным представлениям физики. Я физик по образованию. Так вот, реально человек информацию из будущего он знает. И вот эта самая интуиция по сути есть проявление этого. Что ты это знаешь. Почему ты не делаешь всегда все правильно? Ну вот представь себе мир где все абсолютно правильно? Наверное тоже было бы уж совсем не правильно. И возвращаясь к начальной части нашей беседы, мы стали эффективны за счет противоречивых импульсов и вот здесь вот эти противоречивые импульсы тоже работают. Именно поэтому медитация самый лучший способ стать успешным во многих делах. Потому что ты научаешься регулировать свои противоречия в своем сознании. Именно поэтому людям, которые медитируют интенсивно, ну йоги там, по серьезному, им приписывают свойства, что они могут там читать мысли других людей, я это тоже кстати частично умею, они могу видеть будущее, и всякие магические вещи. Я умею людей чувствовать на расстоянии. Для меня это нормально. Поэтому когда ты говоришь – роль интуиции, я считаю что она определяющая. Но… Иногда во мне что то включается противоречивое и я разделить это не могу.

*А ты стараешься использовать интуицию в своей схеме?*

Конечно я только по интуиции и играю. Нет я конечно чего то вычисляю, чего то делаю и так далее, но на самом деле, я четко понимаю, что в конечном итоге я все равно действую на основе интуиции.

Мое мнение, что базис интуиции это чистое ясновидение.

В начале 20 века был опыт Майкельсона-Морли по измерению скорости света. И вдруг оказалось, что они получили результат, которого быть не может. Скорость света она во всех системах одинакова. Не может такого быть. Вопрос. Я могу доверять этой информации или нет? Это абсурд кстати полнейший. То, что мне это физики говорят? Ну и что? Так они же такие же одураченные придурки, которые поверили другим придуркам, которым им наплели байки. Откуда мне это известно? Я что? Могу повторить этот опыт? Я не могу? Где я возьму эту плиту? Ртуть и так далее… Я не могу это повторить. Очень дорого.

А вот насчет интуиции это каждый человек может на себе проверить. Для этого достаточно заняться йогой, заняться медитацией, и через несколько лет не надо будет уже доказывать, ты сам на себе все узнаешь что это есть и ясновидение, и интуиция и чтение мыслей… То есть здесь все проверить очень легко. Проще чем проверить постоянство скорости света для всех систем. Знание всегда косвенно. Говорить: «этому нельзя верить, это подстава» - так так про все можно сказать. Значит вопрос стоит по другому. Ты должен в море этой косвенной информации создать устойчивые структуры, которым ты доверяешь потому что они укладываются в некую структуру. Вот мой подход. Поэтому я когда говорю про интуицию – она уже давно включена в мое мировоззрение. У меня нет противоречия. Я физик по образованию. Изначальный материалист и так далее… Для меня это проявление материального мира, а не какая то мистика… Вообще к слову мистика я отношусь ни как противоположное материальному. Для меня это единая вещь такая. Не вижу никакого противоречия.

Здесь четко видно, что несмотря на готовность хорошо, правильно и долго говорить про интуицию, и как мне показалось – хорошее понимание психологических вещей, на практике работа ведется строго по индексной + противотрендовой стратегии. То есть ниша на хорошем рынке позволяет приносить 25-30% годовых и не париться. По сути, на русском рынке такая доходность – на уровне рыночной. Как видно, его клиентов (работодателей) это вполне устраивает.

Также человек подтверждает, что эмоции в принятии решений – мешают, хотя с другой стороны побуждают рисковать, что может быть не плохо.

***Андрей Буш. УК «Уралсиб»***

Самое главное в психологии принятия решений – не поддаться эмоции, не повестись за ними. Это прежде всего страх и жадность. Если они довлеют над человеком, то он начинает бегать за рынком и принимать совершенно противоречивые и не эффективные решения. Важно отличать интуицию от эмоций. Это ключевая задача. Интуиция в его понимании – от холодной головы, от расчета. Это подсознательная обработка большого опыта, опытных фактов и тогда интуиция работает и дает эффект. Интуиция тесно связана с рациональным. *Чем интуиция отличается от ожиданий?*

Ничем. Это одно и тоже, возможно подсознательная обработка опыта, навыков, чувствования и так далее.

*Какое у тебя соотношение доходность/риск?*

Как придет клиент, какой дродаун даст так и будет. Можно работать по бенчмарку и главное превысить бенчмарк. А риск – относительно бенчмарка.

*Используешь ли ты трендследящие системы?*

Ничего это для меня не значит. Я просто стараюсь двигаться с рынком максимально ровно. То есть задача синхронизироваться с рынком и двигаться с ним вместе, если он вверх – наращивать, если рынок вниз – сокращать.

В данном случае человек четко подтверждает, что эмоции мешают. В то же время его отзыв об интуиции напоминает неосознанные убеждения, выводы. У него есть четкие правила работы на рынке и следуя им – он умеет показывать нормальные результаты. То есть опять – рыночные результаты можно смело показывать и без интуиции, сильно не парясь, и тем самым удовлетворять клиентов.

***Владимир Шабалов. «Кит-Финанс»***

*Влияют ли эмоции на принятие тобой решений?*

Сделки который интрадэй – они большей части, как бы, на эмоциях основаны. В том плане, что, как бы, определить тренд внутри дня это очень сложно. А на более долгосрочный период, то нет, тут как бы трезвый расчет. И все. А если сделку ты думаешь закроешь через 1-2 часа или в конце дня – то большинство таких сделок основано на эмоциях.

*А вот эффективность этих эмоциональных сделок она вообще насколько высокая? И вообще – эффективны ли они?*

Некоторое время назад я начал замечать, что когда на эмоцию реагируешь сразу то это не есть хорошо. Надо подождать когда эмоция будет очень сильной. Это тогда получается гораздо лучше. То есть как бы покупаешь именно почти на дне.

*Правильно я тебя понял, что у тебя эмоции возникают на резких движениях рынка?*

Да. На резких движениях.

*И по сути дела эмоция тебя побуждает если рынок упал, то купить?*

Нет, надо внимательно определить причины падения. Ты рвешься с покупкой – да. Но на самом деле нужно осознать почему это происходит. Если мы видим например, что статистики важной сегодня никакой не выходит. Мы видим что это происходит без каких либо серьезных объемов. Это не сопровождается какими то более менее похожими движениями в Лондоне. Я не видел до этого (дня 2-3) каких либо видимых причин на опционах. Кто то чего то продает. Кто то чего то покупает. То я скорее всего куплю в этот момент.

*В твоем понимании можешь ли ты отличить где эмоции, где интуиция?*

На первый взгляд очень сложно, но вдумываясь… Эмоция это больше как бы рефлекс. Интуиция это как бы состояние души, ну не состояние души, а мироощущение в данный момент.

*А что такое рефлекс в твоем понимании?*

Это как бы чистородное, начальное понятие. Мне попала искорка в глаз – я прищурился.

*То есть эмоция как реакция на какое то внешнее событие?*

Да, внешний раздражитель какой то. Да. А вот интуиция – она как бы более емкое понятие.

*А вот еще такой вопрос. Как много во время работы, во время принятия решений тебе приходится думать? Именно когда ум работает?*

Это зависит от дня.

*Я про состояние. Это считать, то считать…*

Ну я постоянно что то считаю, я постоянно что то с чем то сравниваю. Но сказать что постоянно думаю – это соврать.

*А если не думаешь то что ты делаешь?*

Если я не думаю, то у меня рефлекс.

*То есть это эмоциональное?*

Да.

*Замечаешь ли ты что у человека происходит что то вроде внутреннего диалога?*

Да, бывает.

*Насколько ты можешь его прекратить по своему желанию?*

По разному у всех. Зависит от обстоятельств вокруг. От переживаний внутри. От реакций на обстоятельства. Ну, от человека зависит. От его характера.

*На рынке ты можешь сделать это осознанно?*

В момент спокойного, не экстремального движения… Да, могу расслабиться, подумать о другом. В момент экстремальных ситуаций как бы, тут все на эмоциях и рефлекс. Мозг в моменте отключен.

*То есть эмоции, рефлекс, а рациональность отрубается?*

Рациональность… Как бы, сначала причину понять, почему такое движение происходит. Обязательно. Даже если чуть-чуть пропустишь, это положительный момент. Самое главное ну сделать адекватное, правильное решение. Для этого надо обязательно подумать. А потом рефлекс. Да.

Просто у нас большая оборачиваемость внутри дня. И для этого нужна какая то решимость. Для того, что бы ты купил, ты знаешь, что ты выгодно купил, и ты думаешь что это еще выгоду в будущем принесет. Но ты вынужден продавать, потому что ты маркет-мейкер. Ничего другого не остается, как бы. Вот как бы в этот момент именно как бы хладнокровие какое то, расчет бывает. На получи, да на получи и переворачиваешься в итоге. И тут уже опять эмоция пошла и все нормально.

*А какая тут эмоция?*

Сначала у тебя рефлекс – жалко не хотел, второй раз ударили – ну блин совсем все плохо… Третий раз ударили – начинаешь уже думать – совсем оборзели.

*А сама эмоция какая? Страх, гнев, злость, радость?*

Сначала страх, потом на самом пике гнев. Вот так от страха до гнева. Потом когда весь спрос удовлетворен – ты сам удовлетворен. Все закончилось. Нормально. Так маркетмировать нормально. Потом наоборот тебя кто-то бьет в другую сторону.

*Приемлемое для тебя соотношение риск/доходность по счету?*

3 к 10.

В данном случае видно, что в принятии решений доминируют скорее убеждения (рациональный анализ), эмоции и правила торговли основанные на опыте и здравом смысле. Некоторое понимание чем интуиция отличается от эмоций – по моему мнению присутствует, однако в принятие решений интуиция не привносится. Во первых нет четкого умения осознанно внедрять интуицию в принятие решений. Во-вторых, похоже нет необходимости в этом, потому что поставленные работодателем задачи вполне можно решать обычными способами.

***Павел Подкопаев. Частный трейдер.***

*Эмоции, интуиция – что больше всего влияет на принятие Ваших решений?*

Наверное, влияет больше интуиция, но эмоции заглушают интуицию.

*А что еще кроме эмоций мешает работать с интуицией напрямую?*

Психологическое состояние оператора рынка. Устал человек. Физическая. Психологическая усталость. Чаще отдыхать надо. Менталитет человека, который работает на рынке в этой стране… Все равно человек привык, что он каждый день должен что-то делать – хотя я работаю дома, и у меня: хочешь - торгую, хочешь - не торгую, но у меня не всегда получается отдыхать. Ты вроде как без позиции, ты ничего не делаешь, ты все равно краем глаза что-нибудь посмотришь, что-нибудь это, поверишь… Потом что-нибудь включишь… И как правило это приводит к нехорошим результатам.

*То есть вот эта постоянная проверка рынка, когда внимание приковано к рынку – это приводит к не очень хорошим результатам – правильно я понимаю?*

От рынка надо отдыхать. Когда ты в форме, то для принятия решений ты должен постоянно за ним наблюдать. Ну, по крайней мере, я так устроен. Но в какие-то моменты времени надо все закрыть, от рынка надо отключиться, заняться другими вещами, выпить водки например.

*То есть это полезно бывает?*

Да

*А вот когда я в форме и я не в форме – как эти состояния можно различить?*

Усталость. Торговля идет очень тяжело. В независимости от того, в выигрышной ты позиции, или не в выигрышной позиции – ты чувствуешь внутреннюю, эмоциональную опустошенность и тяжесть. Я торгую, ориентируюсь в основном на маржу – то есть отслеживание ежедневной маржи по позициям – служит для меня показателем правильное решение я принял или не правильное. Ну еще соотношение сколько в депозите занято под позицию занято с размером маржи которую ты получил. Понятное дело, что если на пол-депозита открылся и маржа хоть положительная но маленькая – тоже признак что что-то не так. Но вот и в какие то моменты времени чувствуешь, что тяжело торговать.

*А причины что тяжело? Что там лежит если более глубоко? Усталость, эмоциональное давление, внутренние опасения.*

Я думаю что усталость. Физическая и психологическая.

*А если усталость, то что заставляет идти и оставаться на рынке?*

Говорят же пословица – дурная голова – рукам покоя не дает. Я думаю, что это специфика человека, проведшего пионерское детство и комсомольскую юность. Что ты работаешь – ты должен что то делать.

*То есть привычка оставшаяся с детства, с комсомольских времен?*

Да. Ну, ты же там на работу ходишь каждый день. Что то там делаешь. Особенно если ты в банке работаешь. Каждый день какие то совещания происходят, какая то фигня...

*То есть состояние безделья или полной тишины – оно не приемлемо?*

Оно должно быть но не всегда оно получается. Тем более, у меня специфика того, что поскольку я из дома торгую – всегда найдутся дела какие то – ребенка всучат и т.п. То есть Тебе проще сесть за терминал чтобы тебя не трогали, нежели там начинать делать какие то дела. То есть в принципе ты должен отдыхать, но получается, так что когда ты ничего не делаешь, то другие окружающие: «ты ж ничего не делаешь, так займись чем-то полезным». Или не понимают, что ты не должен этого делать, то есть ты должен отдыхать, ты должен грубо говоря лечь там с книжкой или лечь в ванну и чтобы тебя никто не трогал.

*Павел, а Вы говорили что только через интуицию Вы и торгуете – это основной инструмент. А как вы отличаете интуицию от эмоций, ожиданий или рациональных прогнозов и т.п?*

Ну первое впечатление о рынке как бы оно обычно правильное. Ты наблюдаешь за рынком и вдруг тебе спонтанно приходит идея в голову. И как правило эта идея здравая.

*Бывают ли ситуации когда эта здравая идея приходит, а вы не слушаетесь ее?*

Конечно. Обычно это приводит… иногда даже проверяешь себя… Что ты делаешь совершенно по-другому и как правило это…

*А что мешает слушать интуицию в таком случае?*

Надо рационализм отключить. По идее не надо ни читать комментарии, ни смотреть канал РБК. В принципе надо опираться на собственные наблюдения, собственный… Еще для меня… Не стоит писать комментарии и писать их в рынок. Я заметил что когда ты даешь комментарии то подсознательно потом ты хочешь что бы ты оказался прав и следуешь комментарию, а то что ты высказался – через какое то время все может измениться.

Работа на рынке приносит моральное удовлетворение? В кайф она?

Да, мне нравится этим заниматься.

*А что в трейдинге Вас привлекает?*

Не знаю, Некий драйв наверное. От того, что у тебя получается. Деньги они как бы вторичны. Я даже не знаю. С игрой это сравнить? Типа там ты выиграл в какую то игру? Не знаю. Это как то не очень правильно. Ты не получаешь удовлетворения от того что ты выиграл. Ну вот наверное то, что ты принял решение, и ему как бы следовал, и получил за это вознаграждение – вот наверное как то вот так. Сейчас я больше ощущаю удовлетворение от того, что я сделал все правильно и за это получил. Под правильно… это я следовал какой-то своей внутренней интуитивной стратегией. То есть я увидел какой-то шаблон и сделал…

Очень часто бывает, ну не часто а бывает, – ты стоишь в какой то позиции, а тебе приснилось, что-нибудь такое, что, что-то случится. Обычно случается.

*То есть обычно сны те которые надо снятся?*

Да то есть они снятся не очень часто, но снятся. И они сбываются с интервалом дня в четыре-в неделю. Не на следующий день.

*А еще Вы рассказывали, что когда то в Чехии проходили программу психологическую по интуиции? Расскажите подробнее?*

Не совсем в Чехии. Люди, которые сделали эту программу – они живут в Чехии. Сами они с Украины, но живут там. Они пробитые на психологии, но одновременно в рынке кое что понимают. Программа состояла из определенных упражнений, медитации.ю самокопания в себе. Основным правилом было при прохождении этой программы не торговать месяца два. Если ты хочешь – в усеченном виде могу прислать. Программу эту я проходил 2.5 года назад. Сейчас она существует. Она дистанционная.

В данном случае – человек говорит что интуиция основной метод его принятия решений. У него достаточно хорошая база знаний, навыков для работы с интуицией. Проходил курс подготовки по интуиция в принятии решений в 2004 году. Я нашел в инете его результаты – похожи на мои – он работает в сверх рискованной зоне, в случае успеха показывая 200-300% год. Также, в отличие от всех предыдущих опрошенных – он такой же частный трейдер вне инвестбанков. Отсюда косвенное подтверждение вывода – интуицию трейдеры, понимающие рынок, активно готовы внедрять но поскольку запрос со стороны работодателей на «стабильность и сохранность денег» - то поставленных целей можно добиваться и обычными методами.

Также видны некоторые ограничения мешающие интуиции – усталость и невозможность эффективно выстроить свой внутренний быт, а также некоторый рационализм – склонность впускать новости, комментарии в себя.

***Общий вывод:*** интересно, что все пятеро из опрошенных трейдеров положительно отнеслись к интуиции в принятии решений. Возможно, на это повлияло мое выступление на этой же конференции (интервью взяты 25 мая 2007 года на конференции «Фьючерсы и опционы 2007») год назад и мое общение с ними в течение прошедшего года, потому что год назад таких результатов не было. В тоже время возможно так, что получилось побеседовать только с теми, кто позитивно отнесся к моему докладу и готов общаться.

Поскольку на рынке можно сформировать некоторые четкие правила работы, например, как я сформировал в своих выводах «простейшие правила работы по тренду». То похоже, каждый из управляющих сформировал в своем опыте эти правила и их придерживается, что и позволяет им показывать приемлемую доходность для клиентов. Получается это и есть основной стиль работы. Интуиция присутствует постольку, поскольку и основным методом не является.

Убеждения влияют на принятие решений. Они фундаментальны и долгосрочны. На это есть аналитики, общее мнение и.т.п. Долгосрочные убеждения не часто меняются, но они имеют погрешность, из-за которой с большим плечом и риском работать не станешь. Вот это и есть то исключение, убеждений которое эффективно на рынке. Но соответственно, оно же и не позволяет брать больший риск и показывать доходность выше рынка. С другой стороны, эти убеждения – системны для всего рынка. И когда они рушатся наблюдается кризис в целом на финансовом рынке. Раз в 10 лет но это происходит.

Эмоции игнорируются в принятии решений. Профуправляющими подтверждается их не эффективность. Хотя некоторые из них и торгуют по эмоциям.

Про интуицию говорят все хорошо, но рискует доверять только один из пяти опрошенных. Заметьте что это – частный трейдер. Я поинтересовался в инете его результатами – похожи на мои – 200-300% в успешный год зарабатывает. Напрашивается вывод, что именно система управления капиталом вытесняет интуицию, а не трейдера. Они то про интуицию (4 из 5) говорят достаточно уверенно и позитивно, и отделяют ее от рационального. Однако не используют ее как основной метод, потому что нет на это запроса со стороны клиента (работодателя) а его запрос – сохранность денег и доходность на уровне рынка – можно достигать и обычными методами.

***Таким образом, основной вывод из интервью – действуя в зоне рациональности, рыночного риска, рыночную эффективность можно показывать и с эго, не заморачиваясь на специальные психологические технологии. Отсутствие этой необходимости дополнительно «париться» четко прослеживается в интервью профессиональных управляющих активами. То есть, эго не то чтобы способствует не эффективности решений, но эго удерживает от входа в сверхрискованую зону работы, поскольку его проявляение становится очевидно неэффективным именно в этой, сверхрискованной зоне.***

Таким образом, если во введении я указал две причины, почему управляющие активно не используют интуицию в трейдинге, то сейчас вырисовалась третья причина этого – другие цели поставленные перед управляющими активами работодателями и собственниками капитала, но вовсе не сверхдоходность. Ведь просто зарабатывать деньги на рынке можно и рациональными методами.

# Практическая часть. Как развивать умение работать с иррациональными энергиями?

Цель раздела: исследовать, как обучить управляющих активами пользоваться иррациональными энергиями в принятии инвестиционных решений

Исходя из своего опыта работы на финансовом рынке и опыта обучения в институте коучинга, я вижу три основных этапа в таком обучении:

1. Расширение диапазона чувствительности и первый опыт взаимодействия с иррациональными энергиями (на примере интуиции)
2. Навык осознания самого себя и привнесение его в повседневную жизнь и профессиональную деятельность. Вход в поток, в состояние текучести, пути «по воздуху» и пребывание в нем. По сути – это приведение (вычищение) своего тоналя (опыта) в порядок, чтобы быть способным ухватиться за однажды возникшую возможность.
3. Внедрение навыков работы с иррациональными энергиями в принятие инвестиционных решений.

***Цель первого этапа:*** овладение первичными навыками, основами взаимодействия с иррациональными энергиями. Снятие рационального недоверия, скепсиса к возможностям иррационального в принятии решений.

***Цель второго этапа:*** овладение навыками самостоятельного осознания самого себя, опытом различать эго и иррациональные энергии, опытом осуществлять движение вслед/вместе с иррациональными энергиями и через них достигать своих целей. Это по сути тесно связано с задачей вычищения своего опыта, то есть влияния убеждений, эмоций, поведенческих реакций (ролей) на поступки в повседневной и профессиональной жизни.

***Цель третьего этапа:*** внедрить полученные навыки, умения и техники в систему принятия инвестиционных решений.

Мой опыт тренинговой работы посвящен пока только первому этапу, а именно тренингу по развитию интуиции.

## Тренинг по развитию интуиции. Мой опыт.

***Название тренинга:*** Осознанное развитие и использование интуиции

***Моя цель на тренинг:*** Дать участникам первый успешный опыт взаимодействия с интуицией. Дать теоретический материал. Дать понимание, что интуиция есть и эффективна в решении нестандартных задач. Дать некоторые техники. Заинтересовать дальнейшими тренингами.

***Клиенты:*** Частные лица, инвесторы и сотрудники инвесткомпаний, не имеющие значительного опыта пребывания на психологических тренингах.

***Цель клиентов на тренинг (статистика судя по снятию запроса в начале тренинга):*** Получить первичный опыт, знания об интуиции, определенные техники работы с интуицией, обрести уверенность, что у меня интуиция есть и эффективно работает, просто посмотреть что такое.

***Формат тренинга:*** 2 дня по 8 часов

Всего мной проведено четыре тренинга.

Факт тренингов, комментарий и выводы приведены ниже.

**13-14 января 2007 года. Участвовало 14 человек. Тренинг провидится с 12 до 18 часов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Время | Упражнение | Комментарий |
| 12.00 -12.15 | Вступительное слово тренера. Знакомство группы в большом кругу. Прошу рассказать о себе, своем состоянии сейчас, и дать оценку насколько процентов я пользуюсь интуицией в своей жизни. Принятие правил совместной работы. | Установление доверительных отношений в группе и формулировка запроса на тренинг |
|  |  |  |
|  |  |  |
| 12.35-12.45 | Разделиться на мини-группы по 3-4 человека. И в режиме мозгового штурма записать на чистый лист бумаги все идеи относительно того, что такое интуиция? | Предварительное исследование темы и «разогрев» участников |
| 12.45-12.55 | Все идеи высказать в общем кругу и занести на флипчарт. Тренер выделяет основные моменты из высказанного группой. |  |
| 12.55-13.00 | Минилекция. Чем мы будем сегодня заниматься. Информация об «игре»- относитесь не серьезно, информация о каналах восприятия, информация о внутреннем состоянии. |  |
| 13.00-13.20 | Физическая зарядка. Один показывает. Остальные повторяют. И так каждый. | После зарядки народ был разогрет очень хорошо, было принято решение сделать спокойное упражнение на дыхание и переходить к визуализации. |
|  | Почувствовать стопы. Почувствовать кожный покров тела. Поставить руки на воображаемую плоскость перед собой. Четыре круговых движения на один вдох и на выдохе четыре движения. Повторить 3-4 раза. |  |
|  | Нужно научиться проводить вдох внутрь живота. И по задней стенке внутри позвоночника проходит выдох. |  |
| 13.20-13.45 | Упражнение «Тело-Ум-Чувства-Интуиция». Записать наблюдение. И после всего обсудить в минигруппах по 3-4 человека. Сделали общий шеринг. | Исследование было воспринято участниками с интересом. Много важного как мне показалось на шеринге было сказано. Я просто выслушал людей без комментариев и попытки усилить состояние. |
| 13.45-14.00 | Медитационное упражнение. Внимание к кожному покрову-каналу обоняния-каналу слуха-каналу зрения. Затем поочередно в обратном направлении. Затем перевести внимание на дыхание. Затем постепенно возвращайтесь в обычное состояние. | Неудобно было после медитации, вернув людей в обычное состояние, снова погружать их в визуализацию следующего упражнения. Нужен был перерыв или пауза. Иначе эти два упражнения воспринимаются воедино. |
|  |  |  |
| 14.15-14.30 | Визуализация «Интуиция в моем детстве». Сделать необходимые пометки. «сядьте удобно. Расслабьте все что напряжено. Руки, ноги шею, нижнюю челюсть. Медленно плавно просканируйте своим вниманием ваше тело снизу вверх. Затем переведите внимание на свое дыхание и, оставаясь с дыханием, найдите внутри себя зону безопасности и комфорта. Мысленно перенеситесь в свое детство. Позвольте возникнуть некоему образу, картине из детства. Какой ты там? Что ты делаешь? Во что одет? Какие люди окружают тебя? Как они относятся к тебе, а ты к ним? Какими чувствами ты наполнен изнутри? Просто наблюдай за этой картиной, за тем, что происходит. Позволь ситуации развиваться так как она идет. Прими все что есть. Пауза. Спроси у этого ребенка: Как он принимает решения? Какие у него взаимоотношения с интуицией? Как она у него работает? Пауза. По мере готовности возвращайтесь в свое обычное состояние и сделайте необходимые записи.» Обсудить результаты в минигруппах 3-4- человека. |  |
| 14.30-14.50 | Рассредоточится по залу. Позволить себе свободно двигаться, позволить следовать за своим телом и «найти свое состояние готовности к интуиции - то состояние в котором я открыт и восприимчив к интуиции». Задача – зафиксировать в памяти это состояние и обратить внимание на то, что я делаю, чтобы войти в это состояние. Сделайте необходимые для вас записи. Обсудить в минигруппах по 3-4 человека. | После упражнения возник вопрос – как проверить, то ли это состояние или нет? Ответ – теория либо постоянная практика и критерий – интуиция работает эффективнее чем что либо другое. |
| 14.50-15.05 | Упражнение на «Я обычный-Я интуит-Я играю в интуицию». |  |
| 15.05-15.25 | Обсуждение результатов в большом кругу. Удалось ли войти в состояние открытости к интуиции? Альтернатива – медитационное упражнение. Теоретический комментарий к материалу. | Было много вопросов зачем мы это делали. Люди требовали пояснения. Правильно ли или нет. С чем сверяться? Ощущение что у людей нет погружения в себя. Есть некий опыт и есть некие вопросы. Может быть попробовать здесь уже сделать погружение в себя? Может уже тут попробовать дать людям некий опыт и дать время на его анализ? |
| 15.25-15.30 | Раздача теоретического материала про интуицию. |  |
| 15.30-16.30 | Обед |  |
| 16.30-16.40 | Разминка – «передавать шарики по кругу» |  |
|  | Разминка «пусть пересядут все те кто…» |  |
| 16.40-17.00 | Интуиция и доверие. В минигруппах по 3-4 человека по очереди обсудить что такое доверие для меня? Насколько процентов я доверяю себе и насколько окружающему миру? |  |
| 17.00- | Воображаемая палка | Как это довериться? Разминка на открытие доверия. Что я чувствую доверившись? Навык открываться по «доверию» Обсуждение результатов. |
|  |  |  |
|  | Упражнение взаимодействие спинами |  |
| -17.20 |  |  |
| 17.20-17.40 | Группа встает в круг, глаза завязывают. В руки каждому дается кусок общей веревки. Запрещено отпускать руки. Задача за 15 минут веревку из круга в квадрат выстроить. | Упражнение очень понравилось. За 15 минут группа его выполнила. Вырисовалась и стратегия каждого в отдельности и роль лидера в процессе. И немая договоренность между двумя лидерами. |
| 17.40-17.50 | Обсуждение в большом кругу. Итоговый шеринг. |  |
| 17.40-18.00 | Задание. Интуиция и гармония в личной жизни. Задача заполнить круг баланса. Заполнить круг баланса. Выбрать 2-3 самые проблемные области. Выполните пункты 3-7 |  |
| Итого: мое ощущение – прошли по поверхности моменты исследования про интуицию в себе. Рационально упомянули о техниках развития интуиции. Рационально упомянули о том, доверие важно для интуиции. Попробовали немного разработать ощущение доверия. Мягко перешли к следующей теме что интуиция работает с гармоничными целями. Рационально описали эту тему. | | |
| День второй |  |  |
| 12.00-12.20 | Шеринг. Минилекция об использовании интуиции для достижения целей. |  |
| 12.20-12.25 | Освежить воспоминания о круге баланса. | Практика. Освежить воспоминания о круге баланса. Интуиция в достижении личных целей. Стратегические и локальные цели. |
| 12.25-13.05 | Комментарий к упражнению сказать. Сказать зачем мы делаем это упражнение. Взять четыре чистый листа бумаги и на каждом сформировать видение своей жизни через 1 год, 3 года, 15 лет, Х лет.  Выделить и подчеркнуть те пункты которые имеются на каждом листе. Внимательно посмотреть, что из краткосрочных целей является необходимым в стратегическом плане, а чего не хватает. Убрать необязательные пункты и дополнить обязательные. | Чем ближе цели, тем они должны быть конкретнее. Интуиция работает только с очень конкретными вопросами и задачами.  Цель в пределах роста. Но чуть выше чем есть. Цель должна быть важна. |
| 13.05-13.30 | Медитационное упражнение с проживанием опыта смерти и возможности возрождения под музыку из Динамической медитации Ошо. | Упражнение прошло хорошо. Видно было что часть группы не готова.(из новеньких) |
| 13.30-14.30 | Обсуждение. Обед |  |
| 14.30-15.00 | Упражнение «ирландская дуэль» | Интенсивная разминка. |
|  | Упражнение на свободное движение тела. Взаимодействие через палец партнера. |  |
|  | В парах. Ладони друг к другу. Сходиться расходиться. Опираясь телом на партнера. |  |
| 15.00-15.20 | Упражнение «Текучесть». |  |
|  | Короткое обсуждение |  |
|  | Технология использования интуиции в достижении целей. Минилекция. |  |
| 15.20-15.45 | Упражнение «Фокусировка на цели/проблеме», отодвинуть ее в сторону, и войти в состояние интуиции. Зафиксировать впечатления, записать их. Интерпретировать результат. Проверить в действительности. Демонстрация тренером. | Много не понимания и неуверенности что же это было. |
| 15.45-16.15 | Обсуждение результатов в большом кругу. Перерыв. |  |
| 16.15-16.20 | Двигательная разминка. |  |
| 16.20-17.10 | Синхронизация движения рук |  |
|  | Фокус на руке партнера и следование за ней |  |
|  | Эксперимент и привести партнера к его цели |  |
|  | Держать ниточку в напряжении и следовать за партнером |  |
| 17.10-17.50 | Упражнение «Угадывание предмета» | Около 40% участников угадали предмет или были очень близки в его описании. |
| 17.50-18.00 | Итоговый шеринг |  |

***В данном тренинге я задумывал следующие блоки.***

Первый день

1. Знакомство, обсуждение «что такое интуиция?»
2. Нахождение своего состояния интуиции
3. Обед
4. Интуиция и доверие. Интуиция и взаимодействие.
5. Интуиция и гармония. Взаимозависимость. Взаимонастраиваемость одного на другое.

Второй день.

1. Интуиция и цели 1. Погружение в себя. Осознание своих важных целей и видения своей жизни.
2. Обед
3. Интуиция и цели 2. Техника работы интуиции с конкретной целью, задачей, проблемой.
4. Техника работы с интуицией для задачи «угадай предмет»

***Мой вывод:***

В данной группе, где основной костяк давно занимается психологическими тренингами хорошо пошли упражнения-игры, например с веревкой из круга в квадрат, а также упражнение на основе Динамической медитации Ошо. Тренинг носил несколько лекционный характер – я много пояснял и группа много пробовала. Судя по итоговому шерингу народ остался весьма доволен. Разъяснили основные понятия плюс попробовали на себе и овладели конкретными техниками. Однако в тестовом упражнение «угадай предмет» были и такие - 2-4 человека кто вообще не угадал предмет даже близко.

Выводов на будущее как перестроить тренинг я сразу по итогам тренинга не сделал. Мне все понравилось. Пока оставил структуру именно такой, хотя уже появлялись идеи ввести туда отличие интуиции от эмоций, осознание и проживание эмоций и перенос (влияние опыта, убеждений на принятие решений)

**24-25 февраля 2007 года. Участвовало 4 человека. С 10.00 до 18.00**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Время | Упражнение | Комментарий |
| 10.00 -10.25 | Вступительное слово тренера. Знакомство группы в большом кругу. Прошу рассказать о себе, своем состоянии сейчас, и дать оценку насколько процентов я пользуюсь интуицией в своей жизни. | Волновался что только 4 человека пришло. Забыл собрать деньги до шеринга. Забыл сказать о правилах. Правда сказал что деньги в обед соберу. |
| 10.25-10.40 | Индивидуальное знакомство. Я предлагаю всем нам познакомиться друг с другом. Для этого, по команде, надо найти себе пару для знакомства. Каждый в паре представляется и рассказывает «я люблю»/ «Я не люблю». И таким образом нужно познакомиться с 3-4 людьми. | Было неудобно так как мало людей. Плюс я тоже участвовал тогда вообще было 5 участников. |
| 10.40-10.50 | Выстроиться по шкале и занять место пропорционально тому месту как «я считаю у меня развита интуиция». Сказать почему я здесь. | Я совершенно забыл диктофон включить. И не давал обратных комментариев. У каждого своя терминология, своя интерпретация того, что такое интуиция. Я потерялся в потоке терминов. |
| 10.50-11.00 | Разделиться на пары и в режиме мозгового штурма записать на чистый лист бумаги все идеи относительно того, что такое интуиция? | Предварительное исследование темы и «разогрев» участников |
| 11.00-11.10 | Все идеи высказать в общем кругу и занести на флипчарт. Тренер выделяет основные моменты из высказанного группой. |  |
| 11.10-11.35 | Минилекция. Обсуждение терминологии. информация о каналах восприятия, информация о внутреннем состоянии. Перерыв |  |
| 11.35-12.05 | Физическая зарядка. Один показывает. Остальные повторяют. И так каждый. |  |
|  | Почувствовать частим тела с левой части тела вверх, затем по правой части тела вниз. Поставить руки на воображаемую плоскость перед собой. Четыре круговых движения на один вдох и на выдохе четыре движения. Повторить 3-4 раза. | Слишком долго. Затем спросил обратную связь – все сказали ок. Только не понятно было что получилось реально что нет. Может это им показалось что получилось. |
|  | Работа в парах. Ладони друг другу. Начинайте расходиться медленно, максимально возможно. Теперь сходитесь. Руки в стороны. Руки вверх. |  |
|  |  |  |
| 12.05-12.45 | Упражнение «Тело-Ум-Чувства-Интуиция». Записать наблюдение. И после всего обсудить в парах. | Забыл включить диктофон. Делали хорошо. С интересом. Писали много. Мне было тоже интересно делать. |
|  | Обсуждение |  |
| 12.45-12.55 | Медитационное упражнение. Сделайте необходимые для себя пометки. Внимание к кожному покрову-каналу обоняния-каналу слуха-каналу зрения. Затем поочередно в обратном направлении. Затем перевести внимание на дыхание. Затем постепенно возвращайтесь в обычное состояние. | Объединил со следующим в одно упражнение. Не очень получилось. |
| 12.55-13.10 | Визуализация «Интуиция в моем детстве». Сделать необходимые пометки. «сядьте удобно. Расслабьте все что напряжено. Руки, ноги шею, нижнюю челюсть. Медленно плавно просканируйте своим вниманием ваше тело снизу вверх. Затем переведите внимание на свое дыхание и, оставаясь с дыханием, найдите внутри себя зону безопасности и комфорта. Мысленно перенеситесь в свое детство. Позвольте возникнуть некоему образу, картине из детства. Какой ты там? Что ты делаешь? Во что одет? Какие люди окружают тебя? Как они относятся к тебе, а ты к ним? Какими чувствами ты наполнен изнутри? Просто наблюдай за этой картиной, за тем, что происходит. Позволь ситуации развиваться так как она идет. Прими все что есть. Пауза. Спроси у этого ребенка: Как он принимает решения? Какие у него взаимоотношения с интуицией? Как она у него работает? Пауза. По мере готовности возвращайтесь в свое обычное состояние и сделайте необходимые записи.»  Обсуждение. | Выслушал группу. У кого то что то было. Что и о чем – не понятно. Не помню. |
| 13.10-13.30 | Интуиция и эмоции. Обсуждение. Какие эмоции мы знаем. Что мы можем делать с эмоциями? Понятие осознанности и внутренней тишины. |  |
| 13.30-14.30 | Обед |  |
| 14.30-15.10 | Интуиция и доверие. Обсуждение в группе что такое доверие для меня? Насколько процентов я доверяю себе и насколько окружающему миру? | Трудно было что то понять. Вроде доверяют и себе и миру. Но глубоко не пошли в этом упражнении. |
|  | Воображаемая палка |  |
|  | Упражнение «раскрытие» |  |
|  | Упражнение взаимодействие спинами |  |
| 15.10-15.50 | Рассредоточится по залу. Наблюдать в какой части тела есть напряжение и начать разминать ее. Затем другую часть тела. Первую продолжать разминать. И так далее. Постепенно превратить свое движение в шаманский танец. Подключить мимику лица, язык и голос. Затем в какой то момент прекратить движение и позволить себе свободно двигаться, позволить следовать за своим телом и «найти свое состояние готовности к интуиции - то состояния в котором я открыт и восприимчив к интуиции». Задача – зафиксировать в памяти это состояние и обратить внимание на то, что я делаю, чтобы войти в это состояние. Сделайте необходимые для вас записи. Поделитесь в общем шеринге. | Вход в состояние интуиции. Снимать напряжение стали очень легко. Язык и мимика пошли у 3-х из четырех. «Джиприш» не пошел ни у кого. Вход в интуицию получился. Народ поделился, никто не задал вопроса зачем это делали и глупость это. Не фигня ли все это? И как понять правильно ли мы это сделали? Оценка – снятие напряжения перед этим упражнением – большой плюс. |
| 15.50-16.05 | Упражнение на «Я обычный-Я интуит-Я играю в интуицию». |  |
|  |  |  |
| 16.05-16.30 | Обсуждение в большом кругу. Итоговый шеринг. |  |
| 16.30-17.00 | Задание. Интуиция и гармония в личной жизни. Задача заполнить круг баланса. Заполнить круг баланса. Выбрать 2-3 самые проблемные области. Выполните пункты 3-7 | Заполнить круг баланса прямо здесь |
| Закончили раньше т.к. людей было не много. | | |
| День второй |  |  |
| 10.00-10.20 | Шеринг. Минилекция об использовании интуиции для достижения целей. |  |
| 10.20-10.30 | Освежить воспоминания о круге баланса. | Практика. Освежить воспоминания о круге баланса. Интуиция в достижении личных целей. Стратегические и локальные цели. |
| 10.30-11.00 | Обсуждение. Роли в нашей жизни. Основные роли. Поиграть в них. Обсуждение. | Цель этого блока – попытка поработать с чувствами, осознать что движет нами в обычной жизни. Этот блок получился не подготовленным. Я его тестировал первый раз и в будущем пока не применял. |
| 11.00-11.20 | Упражнение «Кто ты» |  |
| 12.25-13.05 | Взять четыре чистый листа бумаги и на каждом сформировать видение своей жизни через 1 год, 5года, 15 лет, Х лет до смерти.  Выделить и подчеркнуть те пункты которые имеются на каждом листе. Внимательно посмотреть, что из краткосрочных целей является необходимым в стратегическом плане, а чего не хватает. Убрать необязательные пункты и дополнить обязательные. | Чем ближе цели, тем они должны быть конкретнее. Интуиция работает только с очень конкретными вопросами и задачами.  Цель в пределах роста. Но чуть выше чем есть. Цель должна быть важна. |
| 13.05-13.20 | Шеринг. Обсуждение про смерть. Что такое смерть для вас. Вспомните примеры из своей жизни о смерти близкого человека. Какие чувства вы испытывали. Что такое смерть/жизнь. Как почувствовать это? |  |
| 13.20-13.40 | Минилекция природа целей внутри нас. Внутренняя тишина и интуиция. |  |
| 13.40-13.55 | Перерыв 15 минут |  |
| 13.55-14.00 | Упражнение «ирландская дуэль» |  |
| 14.00-14.30 | Танец возрождения из Ошо-Динамическая медитация. Под музыку. С закрытыми глазами. По очереди. |  |
| 14.30-14.45 | Упражнение «Текучесть». Обсуждение. |  |
| 14.45-15.00 | Интуиция и цели. Технология работы. Мини лекция. |  |
| 15.00-15.45 | Упражнение «Фокусировка на цели/проблеме», отодвинуть ее в сторону, и войти в состояние интуиции. Зафиксировать впечатления, записать их. Интерпретировать результат. Проверить в действительности. | Использовали туже технику расслабления напряжения что и в первый день. Результаты очень интересные. В ответ на свой запрос, каждый из четырех человек собрал некоторые ощущения, которыми поделился и смог проинтерпретировать адекватно заданному вопросу. Однако у людей было сомнение – а интуиция это или нет? |
| 15.45-16.00 | Обсуждение результатов в большом кругу |  |
| 16.00-16.45 | Упражнение на свободное движение тела. Взаимодействие через палец партнера. |  |
|  | Синхронизация движения рук | Упражнения на взаимодействие с партнером. На чувство партнера. На синхронизацию с партнером. |
|  | Эксперимент и привести партнера к его цели |  |
|  | Держать ниточку в напряжении и следовать за партнером |  |
|  | Зона комфорта для себя. Почувствовать. Определить ее. |  |
|  | Зона комфорта для партнера. |  |
| 16.45-17.50 | Упражнение «Угадывание предмета». Обсуждение результатов. | 2 из 4-х угадали точно, 1 приблизительно. 1 вообще не угадал |
| 17.50-18.00 | Итоговый шеринг |  |

***В данном тренинге я задумывал следующие блоки.***

Первый день

1. Знакомство, обсуждение «что такое интуиция?»
2. Нахождение своего состояния интуиции часть 1. Интуиция и эмоции
3. Обед
4. Интуиция и доверие. Интуиция и взаимодействие.
5. Нахождение своего состояния интуиции часть 2.

Я попробовал добавить в этот тренинг эмоции. Но не пошло. Считаю что был очень скомканный день, хотя упражнения людям нравились и они их делали.

Второй день.

1. Интуиция и цели 1. Погружение в себя. Осознание своих важных целей и видения своей жизни.
2. Обед
3. Интуиция и цели 2. Музыка из динамической медитации Ошо. Техника работы интуиции с конкретной целью, задачей, проблемой.
4. Техника работы с интуицией для задачи «угадай предмет»

***Мой вывод:***

Несмотря на скомканную, как мне кажется, структуру этого тренинга, под конец второго дня народ был в восторге. Первый день ушел на установление доверия и контакта. Народ в принципе молчал и делится не хотел шибко – в основном собирали информацию. Упражнение с шаманскими танцами делали с трудом.

Во второй день фраза одного из участников «Дурачиться, так дурачиться» и дело пошло.

Очень интересные результаты дал блок интуиция и цели 2. Я считаю что помогло 10 минутное хождение в свободном режиме за позволением телу двигаться по залу с закрытыми глазами. У всех 4 человек был ответ который подлежал интересной интерпретации применительно к поставленной задаче.

А следующий блок пошел еще более замечательно. Взаимодействие в группе было энергичным, люди с удовольствием взаимодействовали. И когда было тестовое упражнение – люди сами удивились полученным результатам и был эмоциональный всплеск радости. 2 угадало предмет 100%, еще 1 человек был очень близок в описании.

Как я сейчас понимаю – в конец второго дня сработало погружение в чувствительность что и дало результат.

Я помню свое состояние в конце последнего блока второго дня. Особое энергетическое состояние заряженности силой и высвобождающейся энергии. На предыдущем тренинге оно также было, а на следующем нет. Есть гипотеза что ощущение этого состояния способствует эффективности данного тестового упражнения.

Что бы я изменил? Нужно четче продумать первый день, а второй день близок к оптимальному. Плюс мне понравилась моя придумка впихнуть сюда упражнение с шаманскими танцами перед найти состояние свое интуиции.

**14-15 апреля 2007 года. Участвовало 10 человек. С 10 до 18 часов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Время | Упражнение | | Комментарий |
| 10.00 -10.30 | Вступительное слово тренера. Знакомство группы в большом кругу. Прошу рассказать о своем состоянии сейчас, есть ли у меня опыт участия в психологических тренингах. Какой у меня запрос на тренинг. Зафиксировать запрос на лист. | | Знакомство, Обсуждение что такое интуиция |
| 10.30-10.45 | Выстроиться по шкале и занять место пропорционально тому месту как «я считаю у меня развита интуиция». Сказать почему я здесь. | | Все за исключением двух человек встали около отметки 4-7 |
| 10.45-11.30 | Индивидуальное знакомство. Я предлагаю всем разбиться на троечки. Один отворачивается и два оставшихся начинают рассказывать про него что они думаю о нем. Как они представляют его жизнь? Чем занимается, где живет, сколько лет и т.д., Затем второй говорит. Затем тот, кто слушал – поворачивается и говорит про себя правду. Затем меняются. | |  |
| 11.30-12.00 | Обсуждение в большом кругу. Минилекция про перенос. Перенос это не интуиция. Вопросы про осознаваемый опыт и не осознаваемый. Эмоция как проявление неосознаваемого переноса. | | Очень живо и интересно. Народ возбудился и сразу сами стали кричать что это не интуиция. Лекцию выслушали с неподдельным интересом. |
| 12.00-12.10 | Перерыв | |  |
| 12.10-12.15 | Разделиться на две группы по 5 человек и в режиме мозгового штурма записать на чистый лист бумаги все идеи относительно того, что такое интуиция? | |  |
| 12.15-12.35 | Все идеи высказать в общем кругу и занести на флипчарт. Тренер выделяет основные моменты из высказанного группой. | |  |
| 12.35-13.35 | Минилекция-обсуждение. Обсуждение терминологии. информация о каналах восприятия, информация о внутреннем состоянии. | |  |
| 13.35-14.35 | Обед | | Сейчас смотрю – кажется что до обеда успели очень мало. Потом отзывы были что дообеденная лекционная часть вперемешку с практикой была очень энергозатратна и интересна. |
| 14.35–14.45 | Физическая зарядка. Один показывает. Остальные повторяют. И так каждый. | |  |
| 14.45-14.55 | Почувствовать части тела с левой части тела вверх, затем по правой части тела вниз. Поставить руки на воображаемую плоскость перед собой. Четыре круговых движения на один вдох и на выдохе четыре движения. Повторить 3-4 раза. | |  |
| 14.55-15.15 | Упражнение «Тело-Ум-Чувства-Интуиция». Записать наблюдение. И после всего обсудить в парах. | |  |
| 15.15-15.40 | Обсуждение в общем круге | |  |
| 15.40-16.00 | Визуализация «МЕЧТА В РЕАЛЬНОСТЬ». Почувствовать какое там у тебя состояние. Есть ли место интуиции там? Обсуждение в парах | | Это новое упражнение я заменил вместо визуализация «интуиция в детстве». Я не собрал обратной связи – у меня была идея пустить три упражнения подряд – поэтому не знаю реакции людей. В общем шеринге делились что вроде интересные образы были, но не совсем интуиция. |
| 16.00-16.20 | Упражнение «найти свое состояние интуиции». Рассредоточится по залу. Наблюдать в какой части тела есть напряжение и начать разминать ее. Затем другую часть тела. Первую продолжать разминать. И так далее. Постепенно превратить свое движение в шаманский танец. Подключить мимику лица, язык и голос. Затем в какой то момент прекратить движение и позволить себе свободно двигаться, позволить следовать за своим телом и «найти свое состояние готовности к интуиции - то состояния в котором я открыт и восприимчив к интуиции». Задача – зафиксировать в памяти это состояние и обратить внимание на то, что я делаю, чтобы войти в это состояние. | | Возникла идея добавить музыку на начальном этапе. Возможно длительнее делать упражнение. Обязательно общий шеринг чтобы зафиксировать результаты: удалось или нет? |
| 16.20-16.40 | Упражнение на «Я обычный-Я интуит-Я играю в интуицию». | | Медленнее и больше времени дать. Я же тут торопился. Обязательно шеринг. Что получилось, что нет. |
| 16.40-17.00 | Тестовое упражнение с монеткой | | Результаты скомканы. Как я понял из за того, что предыдущие три упражнения провел быстро, без шеринга и записи. Я сам не позволил людям прочувствовать. |
| 17.00-17.30 | Шеринг. Результаты. Ответы на вопросы. | | Большое обсуждение и ворчание группы по поводу «Теории вероятностей» |
| 17.30-18.00 | Упражнение со 100 евро. Два круга внутренний и внешний. У каждого по 20 бумажек. 1 бумажка – 100 евро. В парах, торгуются. Можно либо положить бумажку в банк либо забрать в банк. И так несколько раз. | | Задача поиграть с напряжением, с эмоциями. Было дано демонстративное упражнение, т.к. многие в предыдущем шеринге заметили, что когда получалось 3-4 раза подряд угадывать монетку, начинался некоторый дисбаланс и напряжение внутри в результате чего вся эффективность сбивалась. |
| 18.00-18.30 | Итоговый шеринг | | Людям понравилась открытая форма тренинга и упражнения на разотождествление. Про интуицию и точность попадания – много скепсиса. |
|  | | | |
| День второй |  |  | |
| 10.00-10.15 | Шеринг. Информация чем будем заниматься сегодня | Идея была до обеда успеть быстро сделать два тестовых упражнения на интуицию, а после обеда перейти к блоку интуиция в личных целях. Но как видно из дальнейшего ходя событий – два тестовых упражнения не пошли. В результате чего от интуиция в целях было решено отказаться. | |
| 10.15 – 10.50 | Внимательность. Упражнение «Крест-параллель» |  | |
| 10.50-11.15 | Медитация на каналы восприятия. |  | |
| 11.15-11.35 | Упражнение «Становимся зеркалом» |  | |
| 11.35-11.55 | Тест с Лошадьми из Лоры Дэй. Обсуждение. | 30% участников попали достаточно точно в первую тройку. Остальные – размазали. | |
| 11.55-12.10 | Перерыв |  | |
| 12.10-12.15 | Ирландская дуэль |  | |
| 12.15-12.55 | «Воображаемая палка» |  | |
|  | Упражнение на свободное движение тела. Взаимодействие через палец партнера. |  | |
|  | Синхронизация движения рук |  | |
|  | Эксперимент и привести партнера к его цели |  | |
|  | Держать ниточку в напряжении и следовать за партнером |  | |
|  | Зона комфорта для себя. Почувствовать. Определить ее. |  | |
|  | Зона комфорта для партнера. |  | |
| 12.55-13.50 | Упражнение «Угадывание предмета» | 1 человек из 10 в точности угадал предмет. 2 человека приблизительно. Остальные 10 - в молоко. Я осознаю, что опять торопился и не точно давал инструкции на предыдущих упражнениях, тем самым побуждение к чувствованию было не очень качественно сделано. | |
| 13.50-14.50 | Обед |  | |
| 14.50-16.10 | Обсуждение что получилось/что нет и почему | Разбор полетов. Приведение ситуации в норму. Уточнение того что мы сделали и что есть интуитивные техники. Прояснение опыта полученного участниками. | |
| 16.10-17.50 | Эмоции. Какие бывают, что с ними можно делать, в чем источник эмоций |  | |
| 17.50-18.00 | Итоговый шеринг |  | |

***В данном тренинге я задумывал следующие блоки.***

Первый день

1. Знакомство + обсуждение «что такое интуиция?» методом исключения. Перенос и эмоции.
2. Исследовать что такое интуиция? Мозговой штурм
3. Обед
4. Нахождение своего состояния интуиции часть. Тест с монеткой

Первый день до монетки мне очень понравился, но результат монетки не впечатлил. Я допустил много ошибок как ведущий, хотя дизайн был хороший.

Второй день.

1. Техника работы с интуицией 1. (для «угадай победителя гонки»)
2. Техника работы с интуицией 2. (для задачи «угадай предмет»)
3. Обед
4. Интуиция и цели. Техника работы интуиции с конкретной целью, задачей, проблемой.

Последний блок не получилось ввернуть, так как предыдущие пошли не очень легко.

***Мой вывод:***

Понял разницу как хороший дизайн может испортить плохое внутреннее состояние ведущего.

В этом тренинге я был под впечатлением Лора Дэй «Самоучитель по развитию интуиции» и решил запустить второй день под знаком большого количества тестовых упражнений без погружения в чувствительность. Не пошло. Народ был не готов решать тестовые упражнения. Плюс я видимо мешал группе своим внутренним состоянием и побуждению в чувствительность.

Поэтому второй день получился «косой».

Однако дизайн первого дня мне очень нравится и его я теперь хочу взять на будущее за основу. Особенно в тему тестовое упражнение в конце первого дня. Раньше его не было и люди уходили с состоянием, но результатом.

Второй же день, напротив лучше получился во втором и первом тренингах. Вот такая идея скомпоновать.

**16-17 июня 2007 года. Участвовало 5 человек. С 10 до 18 часов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Время | Упражнение | Комментарий | |
| 10.00 -10.15 | Вступительное слово тренера. Знакомство группы в большом кругу. Прошу рассказать о своем состоянии сейчас, есть ли у меня опыт участия в психологических тренингах. Какой у меня запрос на тренинг. Зафиксировать запрос на лист. | Знакомство, Обсуждение что такое интуиция | |
| 10.15-10.35 | Выстроиться по шкале и занять место пропорционально тому месту как «я считаю у меня развита интуиция». Сказать почему я здесь. Вспомнить какой либо пример когда у меня интуиция работала. Что мешает мне оценить развитость своей интуицию выше?  Вернуться в круг и записать ответы на следующие вопросы:   1. Насколько у меня развита интуиция 2. Что мешает мне более высоко ее оценивать 3. Что я хочу получить от данного тренинга 4. Какие выгоды в моей повседневной жизни я получу от использования интуиции? |  | |
| 10.35-11.30 | Индивидуальное знакомство. Я предлагаю всем разбиться на троечки. Один отворачивается и два оставшихся начинают рассказывать про него что они думаю о нем. Как они представляют его жизнь? Чем занимается, где живет, сколько лет и т.д., Затем второй говорит. Затем тот, кто слушал – поворачивается и говорит про себя правду. Затем меняются. |  | |
| 11.30-12.00 | Обсуждение в большом кругу. Минилекция про перенос. Перенос это не интуиция. Вопросы про осознаваемый опыт и не осознаваемый. Эмоция как проявление неосознаваемого переноса. |  | |
| 12.00-12.10 | Перерыв |  | |
| 12.10-12.15 | Разделиться на две группы по 5 человек и в режиме мозгового штурма записать на чистый лист бумаги все идеи относительно того, что такое интуиция? |  | |
| 12.15-12.35 | Все идеи высказать в общем кругу и занести на флипчарт. Тренер выделяет основные моменты из высказанного группой. |  | |
| 12.35-13.35 | Минилекция-обсуждение. Обсуждение терминологии. информация о каналах восприятия, информация о внутреннем состоянии. |  | |
| 13.35-14.35 | Обед |  | |
| 14.35–14.45 | Физическая зарядка. Один показывает. Остальные повторяют. И так каждый. |  | |
| 14.45-14.55 | Потереть ладошки, сделать энергетический шарик. Объединиться в пары. Покатать шарик по рукам, плечам рукам с партнером. Получить обратную связь.  Почувствовать части тела с левой части тела вверх, затем по правой части тела вниз. Наблюдать дыхание. Поставить руки на воображаемую плоскость перед собой. Четыре круговых движения на один вдох и на выдохе четыре движения. Повторить 3-4 раза. |  | |
|  | Подготовить коврики, подстилки, покрывала. Упражнение «рухнувшее тело» |  | |
| 14.55-15.15 | Под музыку. Лежа.  Почувствуйте вниманием свое тело снизу вверх. Найдите внутри себя пространство где безопасно и комфортно. И находясь в нем позвольте вещам происходить. Просто побудьте в нем какое-то время. Наблюдайте за всем, что происходит, но не делая их. Будьте со своим дыханием, смотрите как происходят вдох и выдох без вашего участия. Смотрите на них со стороны, наблюдайте за всем что с вами происходит. Включить музыку (4 минуты) №3  В парах поделиться. |  | |
| 15.15-15.25 | Общий шеринг |  | |
| 15.25-16.25 | Упражнение «Тело-Ум-Чувства-Интуиция». Записать наблюдение.  Образ интуиции зарисовать в акварели.  Сползтись в пары и поделиться что это за образ, какой он? Обсуждение результатов в общем круге. Шеринг. |  | |
| 16.25-16.35 | Перерыв |  | |
| 16.35-16.55 | Необходимо взять стул, положить рисунок под стул, а самому сесть на стульчик.  Найдите состояние, в котором вы открыты к этому образу интуиции. Нащупайте его и впустите этот нарисованный образ интуиции внутрь себя. Впустите в свое тело его чувства, энергию, будьте сейчас целиком открыты к нему и принимайте все, что происходит. Включить тихую музыку. Почувствуйте, как этот образ входит, наполняет вас. Позвольте ощущениям разворачиваться в вашем теле и следуйте за ними. Встаньте, начните двигаться если считаете необходимым. (5-7 минут)  И после всего – сделать необходимые записи, пометки. Зафиксируйте в памяти, что вы делали чтобы впустить это состояние, образ интуиции в себя. И возвращаться в общий круг. Поделиться. |  | |
| 16.55-17.15 | Упражнение на «Я обычный-Я интуит-Я играю в интуицию». Запись наблюдений. ШЕРИНГ. |  | |
| 17.15-17.40 | Тестовое упражнение с монеткой. Записать результаты на флипчарт. | 1 человек угадал 8 из 10. Еще 1 только 2 из 10. | |
| 17.40-18.00 | Итоговый шеринг по дню. |  | |
|  | | | |
| День второй |  | |  |
| 10.00-10.15 | Шеринг о состоянии. Изучение вчерашнего запроса. Уточнение интересов группы на сегодняшний день. | | Интересна тема – интуиция и воображение, то есть не угадывание будущего, а его программирование. |
| 10.15 – 10.30 | Упражнение «Раскрытие» | |  |
|  | Упражнение в парах ладони друг другу и расходимся в стороны. | |  |
| 10.30-11.15 | Упражнение «я через 1 год, 3 года, 15 лет, X лет до смерти» | |  |
| 11.15-11.55 | Упражнение «Я и моя цель в пространстве Хочу-Могу-Выгодно-Надо». Обсуждение. | |  |
| 11.55-12.25 | Упражнение «Что ты хочешь-Что ты хочешь-Что ты хочешь» под музыку из Динамической медитации Ошо | | Упражнение у 4-х человек не пошло, но 1 человек выполнил его с удовольствием и осознанием. Потом по итогам дня сказал что это упражнение ключевое для него было за 2 дня. |
| 12.25-12.45 | Шеринг. Зачем тебе интуиция? Зачем тебе жизнь? | |  |
| 12.45-13.45 | Обед | |  |
| 13.45-14.45 | Упражнение «Пусть пересядут все те, кто» | |  |
|  |  | |  |
| 14.45-15.05 | Сформулировать цель-задачу-проблему с которой будете работать с интуицией. Письменно ответить на вопрос: «Это позволит мне…»; «Сейчас я не могу достигнуть цели, потому что…»; «Мне необходимо достигнуть цели в срок до X времени, потому что…»  Затем модифицировать цель если она видится в другом свете после данных ответов. | | Блок Интуиция и Цели |
| 15.05-15.45 | Упражнение под музыку. Начинаем свободно, расслаблено двигаться по залу. Вдруг какой то предмет привлечет наше внимание. В полном состоянии осознанности, внимательности, присутствия подходим к предмету и говорим: «Уважаемый предмет, помоги мне достигнуть такой то такой то цели. Это позволит мне… то то. Сейчас мне мешает достигнуть этой цели то, то. Мне необходимо достигнуть этой цели в срок до X времени потому, потому»  И так три предмета. Сделав – садимся на стул и делаем необходимые записи. Модифицируем свою цель если она изменилась. Общий шеринг. | |  |
| 15.45-16.15 | Технология работы интуиции с целями. Лекция. Практика. | |  |
| 16.15-16.30 | Шеринг. | |  |
| 16.30-16.40 | Перерыв | |  |
| 16.40-17.00 | «Воображаемая палка» | |  |
|  | Синхронизация движения рук | |  |
| 17.00-17.10 | Эксперимент и привести партнера к его цели | |  |
| 17.10-17.15 | Зона комфорта для себя. Почувствовать. Определить ее. | |  |
| 17.15-17.30 | Зона комфорта для партнера. | |  |
| 17.30-18.00 | Упражнение «Угадывание предмета» | | 2 человека из 5 в очень близко угадали предмет. Еще 1 очень точно описал черты предмета. 2 человека не угадали предмет. |
| 18.00-18.15 | Итоговый шеринг | |  |

***В данном тренинге я задумывал следующие блоки.***

Первый день

1. Знакомство + обсуждение «что такое интуиция?» методом исключения. Перенос и эмоции.
2. Исследовать что такое интуиция? Мозговой штурм
3. Обед
4. Медитационные погружения. Нарисовать интуицию. Нахождение своего состояния интуиции. Тест с монеткой

Второй день.

1. Уточнение запроса.
2. Осознание целей своей жизни. Зачем тебе жизнь? Прессинг группы в упражнении «Что ты хочешь»?
3. Интуиция и цели. Техника работы интуиции с конкретной целью, задачей, проблемой.
4. Техника работы с интуицией для задачи «угадай предмет»

***Мой вывод:***

Опять виден четкий запрос группы: 1. Понимание и 2. делание. Пришли за пониманием, что такое интуиция, как отделять. Найти свою интуицию, разобраться с ней. Получить конкретные техники как применять в решении задач.

Вновь, не очень хорошее внутреннее состояние – волнение за результат, неуверенность в себе – привело к нечетким инструкциям и не слышанию группы.

Была допущена моя ошибка при обсуждении эмоций. Группа не поняла различие между проявлять и осознавать эмоции.

Дизайн первого дня мне очень нравится и соответствует запросу группы. Он устаканивается на будущее в качестве основы. В этот раз очень пошло медитационное расслабление и рисование. Нахождение состояния открытости к интуиции получилось немного скомканным, т.к. после рисования у группы возник некоторый спад – погружение в себя было достаточно глубоким и второй заход на глубину выглядел натянутым. Практика с монеткой была первая за день и по моему мнению получилась успешно, народ тоже не возражал.

Второй день пошел хорошо после обеда. Блок глубокого погружения в себя, задуманный мной не прошел на «ура». Был некоторый барьер, мешавший группе идти вглубь. Не готовность говорить открыто о своих целях и желаниях. Тем не менее, уверился, что во второй день полезно делать серьезное погружение вглубь. Помогает в дальнейших упражнениях. Раскрепощает. Работа с целями вопросов не вызвала, до решения-проверки довели, уделили внимание необходимости «заземлять» интуитивные подсказки в решениях и проверять в жизни обязательно. «Угадай предмет» - пошло хорошо. Заметны у 3 человек из 5 проблески интуитивных сигналов и умение их вычленять.

## Выводы. Полученные блоки для тренинга.

На основе этого опыта, я могу сформулировать следующие значимые блоки к 2-х дневному тренингу по интуиции для не занимающихся детально личностным ростом клиентов.

1. Знакомство, исследовательский блок «Что такое интуиция?». Отличие от убеждений, ожиданий, переноса и эмоций.

2. Нахождение своего состояния интуиции. С тестовым упражнением по его завершению.

3. Осознание личных целей. Осознание жизни. Осознание смерти. Глубокое погружение в себя.

4. Интуиция в работе с целями (задачами, проблемами).

5. Блок развитие чувствительности и техника решения задачи «угадай предмет».

Плюс дополнительно:

1. Интуиция и доверие
2. Интуиция в решении задач (Например упражнение «Угадай лошадь»)

Тренинги на будущее я планирую проводить в зависимости от реакции группы, подбирая то или иное сочетание блоков. Но базовые блоки – их 5

***Вот как выглядит оптимальный для меня дизайн тренинга сейчас.***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Время | Упражнение | Комментарий |
| 10.00 -10.20 | Вступительное слово тренера. Знакомство группы в большом кругу. Прошу рассказать о своем состоянии сейчас, есть ли у меня опыт участия в психологических тренингах.  Правила работы. | Знакомство, Обсуждение что такое интуиция |
| 10.20-11.10 | Выстроиться по шкале от 0 до 10 и занять место пропорционально тому как «я считаю у меня развита интуиция». Сказать почему я здесь. Вспомнить и рассказать пример, когда у меня интуиция давала мне подсказки. Сказать что мешает мне оценить развитость своей интуиции выше?  Вернуться в круг и записать ответы на следующие вопросы:   1. Насколько у меня развита интуиция 2. Что мешает мне более высоко ее оценивать 3. Что я хочу получить от данного тренинга. 4. Какие выгоды в моей повседневной жизни я получу от использования интуиции? |  |
| 11.10-12.00 | Индивидуальное знакомство. Я предлагаю всем разбиться на троечки. Один отворачивается и два оставшихся начинают рассказывать про него что они думаю о нем. Как они представляют его жизнь? Чем занимается, где живет, сколько лет и т.д., Затем второй говорит. Затем тот, кто слушал – поворачивается и говорит про себя правду. Затем меняются. |  |
| 12.00-12.15 | Обсуждение в большом кругу. Минилекция про осознание своих энергий (внутренних действий) в момент принятия решений. Перенос личного опыта, эмоции и интуиция. |  |
| 12.15-12.30 | Перерыв |  |
| 12.30-12.40 | Разделиться на две группы по 5 человек и в режиме мозгового штурма записать на чистый лист бумаги все идеи относительно того, что такое интуиция? |  |
| 12.40-12.55 | Все идеи высказать в общем кругу и занести на флипчарт. Тренер выделяет основные моменты из высказанного группой. |  |
| 12.55-13.30 | Минилекция-обсуждение. Обсуждение терминологии. Надсознание, сознание, подсознание. Внимание, внимательность. Доступ к интуиции через позволение происходить. Через расслабленность внимания. |  |
| 13.30-14.30 | Обед |  |
| 14.35–15.05 | Физическая зарядка. Один показывает. Остальные повторяют. И так каждый. | Блок нахождение своего состояния интуиции |
|  | Поставьте руки на воображаемую плоскость перед собой. Четыре круговых движения на один вдох и на выдохе четыре движения. Повторить 3-4 раза. | Задача: «растопить» тело, расширить чувствительность. |
| 15.05-15.20 | Подготовить коврики, подстилки, покрывала.  В парах упражнение «рухнувшее тело» |  |
| 15.20-15.40 | Лежа.  Почувствуйте вниманием свое тело снизу вверх. Найдите внутри себя пространство где безопасно и комфортно. И находясь в нем позвольте вещам происходить. Просто побудьте в нем какое-то время. Наблюдайте за всем, что происходит, но не делая их. Будьте со своим дыханием, смотрите как происходят вдох и выдох без вашего участия. Смотрите на них со стороны, наблюдайте за всем что с вами происходит. Включить музыку (4 минуты) №3  В парах поделиться. | Задача: расслабить внимание. Сделать его поле подвижным, спонтанным, легким. Позволить вещам происходить. |
| 15.40-16.00 | Общий шеринг |  |
| 16.00-16.40 | Убрать покрывала, подстилки. Упражнение «Тело-Ум-Чувства-Интуиция». Записать наблюдение.  Ведущий готовит краски и подстилки.  Образ интуиции зарисовать в акварели.  Сползтись в пары и поделиться что это за образ, какой он? |  |
| 16.40-17.00 | Обсуждение результатов в общем круге. Перерыв |  |
|  | Необходимо взять стул, положить рисунок под стул, а самому сесть на стульчик.  Найдите состояние, в котором вы открыты к этому образу интуиции. Нащупайте его и впустите этот нарисованный образ интуиции внутрь себя. Впустите в свое тело его чувства, энергию, будьте сейчас целиком открыты к нему и принимайте все, что происходит. Включить тихую музыку. Почувствуйте, как этот образ входит, наполняет вас. Позвольте ощущениям разворачиваться в вашем теле и следуйте за ними. Встаньте, начните двигаться если считаете необходимым. (5-7 минут)  И после всего – сделать необходимые записи, пометки. Зафиксируйте в памяти, что вы делали чтобы впустить это состояние, образ интуиции в себя. И возвращаться в общий круг. |  |
| 17.00-17.15 | Упражнение на «Я обычный-Я интуит-Я играю в интуицию». |  |
| 17.15-17.30 | Запись наблюдений. ШЕРИНГ. |  |
| 17.30-17.50 | Тестовое упражнение с монеткой. Записать результаты на флипчарт. |  |
| 17.50-18.00 | Итоговый шеринг |  |
|  | | |
| День второй |  |  |
| 10.00-10.20 | Шеринг. Информация чем будем заниматься сегодня. |  |
| 10.20-10.30 | Двигательная разминка. Взаимодействие спинами. Доверие партнеру. | Этот блок «до обеда» еще четко не продуман – но его задача – тренировка большего расслабления, спонтанности и текущчести внимания |
| 10.30-11.00 | Внимание на дыхании. В парах. Упражнение «Становимся зеркалом своих ощущений» |  |
| 10.30 – 10.50 | Расслабление под музыку. Интуиция и спонтанность. Позволение приходящему происходить. |  |
| 10.50-11.20 | Войти в состояние открытости к интуиции. Двигаться по залу. Расфокусировать внимание. Принимать и позволять проявляться всему что приходит. Шеринг. |  |
| 11.20-13.00 | Умение настраивать локатор своей интуиции в нужном направлении. Небольшая тестовая задача на интуицию. Шеринг. |  |
| 13.00-14.00 | Обед |  |
| 14.00-14.10 | Упражнение «Пусть пересядут все те, кто» |  |
| 14.10-14.35 | Сформулировать цель-задачу-проблему с которой будете работать с интуицией. Письменно ответить на вопрос: «Это позволит мне…»; «Сейчас я не могу достигнуть цели, потому что…»; «Мне необходимо достигнуть цели в срок до X времени, потому что…»  Затем модифицировать цель если она видится в другом свете после данных ответов. | Блок Интуиция и Цели |
| 14.35-15.05 | Упражнение под музыку. Начинаем свободно, расслаблено двигаться по залу. Вдруг какой то предмет привлечет наше внимание. В полном состоянии осознанности, внимательности, присутствия подходим к предмету и говорим: «Уважаемый предмет, помоги мне достигнуть такой то такой то цели. Это позволит мне… то то. Сейчас мне мешает достигнуть этой цели то, то. Мне необходимо достигнуть этой цели в срок до X времени потому, потому»  И так три предмета. Сделав – садимся на стул и делаем необходимые записи. Модифицируем свою цель если она изменилась. Общий шеринг. |  |
| 15.05-15.35 | Технология работы интуиции с целями. Лекция. Практика. |  |
| 15.35-15.55 | Шеринг. |  |
| 15.55-16.05 | Перерыв |  |
| 16.05-16.15 | «Воображаемая палка» |  |
| 16.15-16.25 | Синхронизация движения рук |  |
| 16.25-16.35 | Эксперимент и привести партнера к его цели |  |
| 16.35-16.40 | Зона комфорта для себя. Почувствовать. Определить ее. |  |
| 16.40-16.55 | Зона комфорта для партнера. |  |
| 16.55-17.40 | Упражнение «Угадывание предмета» |  |
| 17.40-18.00 | Итоговый шеринг |  |

Желанная групповая динамика по дням выглядит так:



## Косвенные методы в обучении Управляющих Активами

В этом разделе я опишу то, как я вижу исходя из своего опыта, второй этап обучения, но он еще не тестировался на группе.

Для этапа осознанности самого себя (вычищения своего опыта) годятся традиционные техники коучинга, психотерапии. В частности модель снятия интервенции по Тимоти Голви именно то, что в моем понимании помогает идти по пути высвобождения иррациональных энергий.

Приводить в порядок свой опыт можно с помощью этого практически без модификаций применительно к финансовому рынку и также давать почувствовать силы иррационального. У меня кстати было именно так в 2001 году.

Есть некоторые случаи, на которых необходимо сделать акцент:

1. Развитие способности оставаться в наблюдении, быть свидетелем, несмотря на происходящее вокруг

2. Навык, умение осознанно и самостоятельно поворачиваться лицом к чувствам, а не избегать их.

3. Осознанное проживание энергий конфликта, прессинга со стороны окружающего мира

Однако для запуска в жизнь, применительно к зарабатыванию денег, как говорит Кастанеда, «должно быть намерение силы». Применить без него на финансовом рынке для зарабатывания денег полностью то, что я делаю – не возможно. Полностью скопировать мою работу на финансовом рынке не уверен, что получится кому либо другому. Зато можно наработать свои возможности в применении иррациональных энергии в принятии решений. Для этого очень подходит, например, коучинг для команд. Подробнее в следующем разделе.

## Внедрение осознанности и иррациональных энергий в управлении капиталом

Сейчас я вижу четыре способа использования иррациональных энергия в управлении капиталом. Вот они.

**1. Иррациональные технологии на финансовом рынке. Стратегия «Рефлексивность ру**». Это мой опыт применения иррациональных энергий в высокоспекулятивном сегменте рынка – фьючерсах и опционах. Я беру существенный риск на себя и если делаю это верно – зарабатываю высокую доходность.

**2. Иррациональные методы в принятии инвестиционных решений (расстановки, интуиция в принятии инвестрешений).** Можно делать тренинги для инвесторов по принятию инвестиционных решений на основе интуиции или например расстановок по Хеллингеру.

Есть опыт по использованию расстановок в прогнозировании цен акций. Вот история:

«Вчера Кавина делала расстановки. Расставляли меня и акции РАО ЕЭС. Вот эксперимент…

У меня такой вопрос возник после расстановок: они показывают то что человек заявляющий расстановку думает о них либо то что происходит на самом деле?

Интересно было с акциями. Бурная активность. “Цель вверх” тянула акцию к себе, но та сопротивлялась. “Цель вверх” сказала про состояние сходное с жадностью. Потом акция пошла к цели вниз, которая преспокойненько отдыхала на диванчике. И цель вверх “схлопнулась” за ней вниз. Получился “бутерброд” на диване. Все пришли к цели вниз и там лежали. О чем это? Я воспринял это как резиночку растягивающуюся-растягивающуюся, натянувшуюся до предела, а затем “схлопнувшуюся” назад.

Это соответствует моим представлениям о рынке. Другое дело, что я иду сейчас против рынка. последнюю неделю очень тяжело.»

Реальность еще не дала ответ. Рынок растет, растет вверх. Но не сильно. И вниз еще не схлопнулся. Посмотрим что будет.

**3. Хеджирование и система управления рисками**

С помощью иррациональных энергий можно стоить нестандартные стратегии, а это значит, что их доходность будет низкокоррелирована с рыночным индексом. Соответственно больше возможностей по улучшению качества портфеля в плоскости доходность-риск.

Кроме того, вводится совершенно иное отношение к системам риск-менеджмента. Например если трейдер ведет дневник и это становится обязательным – риск-менеджер может вводит управление трейдером, через его дневник, динамично сокращая или увеличивая на него позиции. Главное чтобы адекватный риск-менеджер был, не только с навыками матрасчетов как сейчас, но еще и с пониманием психологии принятия решений. Посему риск систематических просадок из за плохого внутреннего состояния тейдера может быть снижнен.

**4. Коучинг для команд и выбор направлений эффективного размещения капитала.** Например, при годовом-трехгодовом планировании инвестиций. Согласование аналитики, целей/рисков (инвестор-управляющий-представитель объекта инвестирования), интуиции. Формирование постоянно-действующей системы управления рисками. Формирование эффективной системы распределения ответственности за инвестированный капитал. Особенно значимо для венчурного инвестирования и выстраивание системы управления капиталом без залога.

# Резюме

В общем, все выводы относительно эго и иррациональных энергий и возможности их применения в принятии решений уже сделаны выше, в ходе работы. Гипотеза выдвинутая в начале работы, данным исследованием не опровергнута, следовательно может быть принята в качестве действующей. Из интервью с управляющими активами видно, что мешает им использовать иррациональные энергии в принятии решений. В практической части показан мой опыт работы на тренингах по развитию интуиции и мое видение, в каком направлении и как можно далее интегрировать этот опыт и навыки в принятие инвестиционных решений. Вообще – данный диплом это первый фрагмент предполагаемой мной книги. Начиная его в марте писать, я думал что к маю книга будет полностью завершена. Сейчас же я вижу всего лишь множество материала – собранного мной и структурно изложенного в дипломе, но я четко понимаю, что не могу его сейчас целиком осмыслить. К тому же в дипломе прослеживается сумбур по клиентам (то есть для кого работа?): проскальзывают научные корни (то есть для научной среды), практические корни, то есть для профессионалов фондового рынка и инвестиционных банков, и третье – для преподавателей института коучинга – «как я использовал коучинг сам?». Поэтому работа сейчас не выглядит едино. Кроме того, у меня было огромная идея по расширению теоретической части – но я не впихнул ее в диплом, так как не успевал, да и требования в институте больше к практической. В перспективе книгу буду переделывать под запрос со стороны профессионалов фондового рынка с акцентом на системные знания (теорию), плюс краткое описание методов как? Плюс очень подробное описание возможностей (для чего?) и приобретаемых выгод от использования этих методов. Следующий вариант версии книги намечен на сентябрь 2007 года.

# Приложение 1

**Практические иллюстрации к выводу №2 о том что «Возникающие у человека убеждения зависят от опыта и потока получаемой краткосрочной информации» из подраздела «Эго человека мешает работе по тренду»**

**А.** Далее следует комментарий на Финаме от 24 мая 2007 года.

«Независимый художник "СибиряК".

"Удар в гонг №2"

На фондовом рынке РФ сложилась уникальная по оптимальности ситуация (с точки зрения риск-доходность) для инвестиций на горизонт 1-2 месяца (опорная линия МА200 на дэйли) : риск 1-2%, доходность 7-12%.



Из комментария четко видно что, несмотря на падение, продолжающееся с 20-х чисел апреля, человек прогнозирует возврат к предыдущим ценовым уровням, предлагая покупать с небольшим риском и высоким потенциалом прибыли. По сути, это и есть противотрендовая работа. Ожидаемый выигрыш здесь – это иллюзия рисуемая эго, поскольку работая против тренда вероятность исхода рискового случая близка к 0.99.

Так в данном случае и произошло – после небольшого отскока вверх до 1590, индекс ММВБ в последующие три дня снизился до 1500 пунктов, тем самым реализовав рисковый сценарий, нарисованный «аналитиком». Судя по тому, что небольшой отскок вверх в это время все ж таки состоялся – с мнением данного «аналитика» было согласно некоторое количество людей. Однако тренд «накрыл» и их.

**Б.** Аналогичный случай произошел в феврале-марте 2007 года с моим сотрудником Сашей Рыбиным, который только начал обучаться торговле на рынке и мы с ним договорились, что он начнет вести дневник своих операций и будет наблюдать за собой, своими чувствами, эмоциями. Он уже посетил двухдневный тренинг по развитию интуиции.

Дневник доступен на rybin.reflexivity.ru

Итак, 21 февраля Саша открыл позицию на опционах РАО ЕЭС «купить бабочку», которая принесла бы ему прибыль через 1 месяц, если бы цена акций существенно не изменилась за этот период. Ниже я приведу некоторые фрагменты из его дневника, наших с ним бесед и свои комментарии.

**Опубликовано Февраль 21, 2007**

Факты.

Вчера приобрел центральную бабочку (33000) на 50 контрактов. Таким образом, если до 12 марта цена на фьючерс РАО останется в пределах коридора 32150-33850, я получу прибыль. Максимум — 40000 руб, если цена на фьючерс будет 33000. При движении за пределы уровней 34000 и 32000 буду разбавлять бабочку фьючерсами и работать по тренду. Кстати, стоит заметить, что бабочку успел сформировать вовремя.

Эмоции, чувства, желания.

Несколько дней назад, при покупке 10 фьючерсов, отметил в Quik’e зеленой линией уровень, на котором входил в позиция (32725). Сейчас, после вчерашнего падения до 32370 и утреннего отката до 32650 (на данный момент), поймал себя на мысли, что эта нарисованная линия сильно влияет на мое отношение к движению цены. При приближении к уровню, чувствовал прилив положительных эмоций, которые можно объяснить, как радость того, что котировка в итоге возвращается на прежний уровень. Внимание, тем самым, ограничилось и полностью приковалось к уровню 32725. Остальная информация при этом казалось второстепенной. Будто бы 32725 пройдем и все будет ОК. Линию уровня удалил, чтобы не ограничивала восприятие.

Выделенное желтым цветом – пример, как эмоции влияют на восприятие рынка. В частности – уменьшение уже полученных убытков создает позитивные эмоции, в результате внимание полностью приковывается именно к этому уровню – вернется цена туда, где убытков не будет или нет?

**Опубликовано Февраль 22, 2007**

Вчера весь день тяготила мысль о том, что уйдет цена на 32000 и останется там. И ничего с этим поделать я не смогу. Очень трудно воспринимать ситуацию на рынке, когда позиция сформирована, и в определенной степени повлиять на нее невозможно. Любое резкое изменение нефти и котировки подвинутся.

Хотя, стоит отметить, что давление небольшое. 8000 — вполне допустимый убыток при возможности заработать 40000, а то и больше при большом движении.

Отметил, как варьируется восприятие разных людей в зависимости от того, что они делают. В данном случае, какая стратегия у них относительно рынка. У Андрюхи куплен стрэнгл на дальних опционах, то бишь ему очень бы хотелось, чтобы рынок продемонстрировал сильное движение до даты исполнения. Поэтому любое движение в пределах нынешних 32000-33000 ему кажется дохлым боковиком. Я же, наоборот, воспринимаю движение даже на 200 рублей, как серьезное изменение, и опасаюсь, не начало ли это тренда. Боюсь упустить момент входа.

Несмотря на то, что соотношение убыток/прибыль 8 к 40 это очень хорошая стратегия, Саша волнуется о возможных убытках. Похоже, он очень хочет получить прибыль и в своей первой сделке быть успешным. Он «боится упустить момент входа», чтобы при любом сценарии остаться успешным. Это и создает дополнительную тягость и давление. В условиях, когда стратегия не такая успешная и риск гораздо больше – эта тяжесть проявляется гораздо сильнее.

**Опубликовано Февраль 26, 2007**

Из-за повышения цен на нефть весь рынок скакнул вверх. Кроме этого с утра котировка фьючерса уже прошла 200 пунктов. Мне надо сейчас непрерывно следить за рынком, чтобы не пропустить момент входа. Решил для себя, что входить в куплю по фьючерсам буду на уровне не меньше 34200. Предполагаю, что возможна долгая колбасня на границе 34000, сразу большим объемом действовать там нельзя. Лучше потерять уже внесенные в стратегию 8000, чем еще больше на новом, “не моем” боковике.

Страха убытков нет. Но есть напряжение, относительно выбора верного момента. Приходится все время открывать терминал и проверять котировки. Не могу сосредоточиться на других задачах.

Также думаю, что надо больше внимания уделять котировке спота, ибо до исполнения осталось 2 недели и базис неизбежно сойдет на нет. Хм… А почему вдруг? Цена спот мне явно приносит больше удовлетворения, т.к. она ниже фьючерса. Для меня самым прибыльной будет цена 33 рубля за акцию. А сейчас спот на 500 пунктов выше этого значения, когда как фьючерс почти на 700.

Может точку входа определять по споту. Надо денек посмотреть за котировками. Завтра решу.

Лукойл и Сургут (которые также, как и РАО открылись с гэпом из-за воскресного повышения нефти) и Газпром стоят в боковике.

Все свое внимание приковываю к нефти.

Напряжение сделало свое дело. Пошла фокусировка внимания на конкретных объектах и следовательно упущение «важных мелочей». В основе этого, похоже, именно отмеченное выше желание быть успешным, во что бы то ни стало.

**Опубликовано Февраль 28, 2007**

Я продолжаю выжидать. Вчера и сегодня падали на негативных результатах торгов Китая и США. Но у меня нет веры, что это какое-то долгосрочное направленное движение. Я, конечно, попытался подстраховать свою позицию открыв короткие продажи по фьючерсам, но увидев, что резкого падения не будет, закрыл продажи без убытка для себя.

Тем не менее не было какого-то внутреннего щелчка, сказавшего бы, что вот все, повалились, и нужно срочно что-то делать.

Ситуация обратная, у меня стойкое убеждение, что именно сейчас не надо выдвигать гипотезу и тестировать. Надо выжидать. Быть может это утверждение и принять за гипотезу и продолжить ее проверять тем методом, который уже используется?

Смотря на сегодняшние утренние графики и объемы, вспоминаются отрывки из книги Лефевра “Воспоминания биржевого спекулянта”, где главный герой утверждает, что никакие большие объемы не заставят рынок двигаться в том направлении, в котором надо обладателю этих объемов, если у всего рынка нет соответствующего настроения. Вот мы и грохнулись на больших объемах в первый час, а потом медленно, понемножку ползем вверх. Это форс-мажор, и у рынка нет настроя сильно падать? Честно говоря, я на это очень надеюсь и вижу как сам себе ищу подтверждения этого.

Первое что выделено мной в этом комментарии – у Саши нет волевого усилия выдержать эксперимент по открытию коротких продаж. При появлений небольшой прибыли и страха, что сейчас рынок развернется, происходит закрытие продажи без убытка для себя. То есть действие на продажу, по сути, осуществляется без готовности рисковать. Результатом чего является предпочтение небольшой прибыли (безубыточности) перед возможностью рискнуть, но получить сверхприбыль. Похожие вещи я часто замечал за собой. Когда нет полной решимости (уверенности) на сделку, краткосрочные колебания рынка заставляют тебя скорее закрыть сделку, нежели выдержать эксперимент по открытию позиции с заранее заданным стоп-лоссом и целью до конца. Поэтому для любого выхода на рынок и открытия позиции необходимо четкое осознание зачем я это делаю и что мне это даст и надо ли мне это в действительности, либо я просто «играюсь», в надежде на случайную прибыль, либо по каким-нибудь еще причинам (например избежать убытков).

Второе, что выделено – это поиск Сашей подтверждений своей правоты. «Изменения идут – я их уже упустил» и теперь я начинаю искать не причины своей неправоты, искать не то, в чем я ошибаюсь, а наоборот – то, в чем я прав. Я начинаю искать подтверждения из окружающего мира своей правоте. То есть рынок не прав, а я прав. Это, судя по моему опыту, и наблюдению за коллегами-трейдерами еще один важный элемент проявления эго в трейдинге. Ища то, в чем я прав, а рынок не прав, я перестаю воспринимать новую информацию с рынка и тем самым не могу адекватно корректировать свои действия в соответствии с развивающейся на нем ситуацией.

**Опубликовано Март 1, 2007**

Любое действие, любое движение вперед, изучение, понимание, исследование проходит 3 этапа. Эти три этапа были известны науке давно, и все великие и не очень научные открытия были воплощены в жизнь, только пройдя эти 3 этапа. Это Анализ. Гипотеза. Эксперимент.

Практически каждый день мы что-то видим, слышим, узнаем новое. Как говорится, если узнал что-то новое, день прожит незря. Видеть новое в том, что много раз уже видел, слышать новое в том, что много раз уже слышал, и т.п. — все это великое искусство. Но помимо этого есть у человека другой источник новой информации. Это он сам. Новое можно СОЗДАВАТЬ. В детстве мне казалось, что это так просто. Берешь и делаешь, и вот уже любуешься своим “произведением”. По мере взросления я стал узнавать все больше о мире, о том, что было до меня, и о том, что возможно будет. И когда я это узнавал, мне порой становилось грустно. Грустно от того, что вроде бы я это уже придумывал САМ, а тут оказывается, что это до меня изобрели, изучили, полностью обсудили, отложили на полочку и частично забыли. Это уже есть, и заново придумать это невозможно. В какой-то период своей жизни я опустил руки. Ничего нового нет. Все уже придумали. И как только у меня возникала своя, гениальная, как мне казалось, идея, я моментально узнавал, что где эта идея уже воплощена и давно работает.

Из этого круга тяжело было выбраться. Казалось, чтобы придумать что-либо новое, необходимо изучить ВСЕ, что в этом русле уже придумано, сделать логические выводы, установить взаимосвязи. И уже потом выискивать в этих взаимосвязях бреши, в которые можно впустить толику себя, что-то изобрести. И это возможно только потому что, кто-то был не очень внимательным и пропустил какой-то частный случай. Блин, но как же это отвратительно. Будто занимаешься исправлением чужих ошибок вместо воплощения своих идей.

Но есть выход. Он есть только благодаря тому, что у человека есть выбор. Всегда есть. И даже сейчас я его делаю. Вместо разработки вариантов поведения на рынке на перспективу я отдался потоку мыслей и пишу о них. Выдвигаем гипотезу, проводим эксперимент. Еще одна гипотеза, еще один эксперимент. И так можно до бесконечности, пока самому интересно, пока получаешь от этого удовольствие и результат. И не важно, насколько безумна идея, лишь бы она была своя, такая, чтобы нельзя было сказать, что мол тот-то мне ее подсказал, или там-то я об этом прочитал. Это вектор времени, исходящий из груди и показывающий направление, значимо для тебя.

Читаю сейчас У. Тимоти Голви “Работа как внутренняя игра”. Очень меня зацепила глава про освобождения от комформизма и осознание своей свободы выбора. Читал, будто про меня написано.

Все. Рынок мне сам подскажет, что делать. Три варианта действий я себе отметил. Рынок подскажет, я выберу. А в данный момент мое внимание очень сильно привлекают сосульки висящие за окном =). Который день уже все растут и растут. Скоро лето и еще один шаг навстречу мечте.

Первого марта рынок вновь упал, чем видно достал Сашу. Внимание к рынку сменилось на полное безразличие к нему, а внимание переведено на более приятные вещи.

**Опубликовано Март 2, 2007**

Ловлю себя на мысли, что мне совсем не хочется следить за рынком. Какая-то защитная реакция. Типа, убытки по бабочке уж признал, а дальше неопределенность. Попытался работать наверх, на возвращение к боковику на 5 контрактах. Пришлось вчера их продать с небольшим убытком. Теперь совершенно пустой. Падение вниз внутренне не принимал, а эксперименты на рост не подтверждались. Поэтому сейчас нахожусь в двойственном состоянии. С одной стороны кажется, что есть возможность запрыгнуть в убегающий поезд, то бишь заработать на падении, если оно продолжится. С другой — вдруг это все, падение себя исчерпало, и поезд уже идет в другую сторону. В таком случае действия, направленные на падение, и не принесшие результата, будут в итоге расценены мной как метание из стороны в сторону, бесцельное блуждание. Страхом это вряд ли можно назвать, хотя так может показаться: боюсь своей неуверенности. Надо стараться отождествиться с рынком, синхронизироваться.

С другой стороны, я сейчас очень спокойно себя чувствую. Есть мысль отложить на время пока все стратегически обусловленные действия и поторговать одним контрактом.

Во время нашей беседы с Сашей выяснилось, что когда он покупал 5 контрактов – рынок пошел чуть вверх после сильного падения, и у него зародилась надежда, что рынок вернется наверх, в предыдущий диапазон цен. Но как только рынок развернулся – Саша выскочил по стоп-лоссам. В результате рынок упал еще на 5-6 процентов вниз в последующие 2 дня.

Учитывая, что у Саши уже была куплена бабочка, которая приносила прибыль как раз если цены вернутся вверх, а на текущий момент была убыточной, то его желание (обоснованное надеждой) купить, по сути, является проверкой той же самой гипотезы, что была, когда он покупал бабочку, а именно о сохранении боковика на рынке. Этот факт позволил нам с ним сделать следующий рациональный разбор данной ситуации.

Я предложил Саше проанализировать его действия с помощью следующей схемы принятия решений: Гипотеза-Эксперимент-Результат.

Первоначально, купив бабочку у тебя какая гипотеза о рыночных ценах была? Боковик. Сделав сделку, ты сделал эксперимент на проверку этой гипотезы. Если ты был не прав в этой гипотезе то рынок принесет убыток. Если ты был прав – рынок покажет прибыль. Сейчас, на данный момент результат какой? Убыток. Значит гипотеза не подтверждается. Тогда покупая фьючерсы при текущих упавших ценах, ты что делаешь? Какую гипотезу вновь проверяешь? Ту же самую – о сохранении цен около 33-34 рубля за акцию. Посмотри! Один раз ты ее проверил, и эксперимент дал тебе отрицательный результат! Зачем ты второй раз проверяешь ту же гипотезу? Зачем так упорствуешь? Не знаю, мне кажется что это правильно. Заметь, что делая так, ты по сути работаешь против тренда.

Судя по моему опыту, ***такое упорство в тестировании одой и той же гипотезы, если она дает убыточные результаты – это влияние эго на принимаемые решения. В данном случае, вероятно, это потребность быть правым и успешным. Человеческое эго склонно искать подтверждения своей правоте, нежели осознавать причины ошибочности. Это упорство и есть проявление эго, мешающее работе по тренду.***

Работа по тренду, в терминах гипотеза-эксперимент-результат, напротив, это продолжение тестирования той гипотезы, которая дает верные/прибыльные результаты.

Из своего опыта, я бы еще добавил. Наращивание позиции по тренду, это, по сути, и есть продолжение проверки той гипотезы, которая подтверждается реальным результатом, то есть прибылью. Однако до бесконечности такое наращивание продолжаться не может. Точка выхода нужна. В качестве этой точки я использовал точку достижения своей цели по прибыльности плюс уже возникающее к тому моменту чувство энергетической связи с рынком. Тогда оказывалось, что ***продолжать проверять одну и ту же гипотезу ты просто уже не хочешь***, т.к. уже получил нужную тебе прибыль с рынка или же твоя интуиция подсказывает тебе, что напряжение тренда иссякает – то мистически оказывается, что действительно основная волна тренда подходит к концу.

К Саше после этого эксперимента у меня возник вопрос: цель заработать на рынке 150 тыс. руб. тебя греет, чтобы пойти работать и добиваться ее? И вообще, зачем ты вышел на рынок торговать? Саша ответил, что эта сумма для меня не осязаема. Вообще цель – зарабатывать деньги не стоит. Что является тогда для тебя целью? Удовлетворение. В чем конкретно? Уверенность, в том, что сделал все правильно.

В соответствии с этой целью Саша, похоже и действовал. Ему было важно получить от рынка подтверждение своей правоты, но не научиться на нем работать и зарабатывать деньги. Стараясь получить правоту, что он верно купил бабочку, он продолжал надеяться на возврат рынка вверх, но не искал причин своей ошибочности. А затем очень скоро отказался от дальнейшего проведения эксперимента. Ему рынок был не нужен. И он осознал это в ходе своего эксперимента. Поэтому я всегда говорю: внутреннее, небольшое различие в целях – ключевое для успеха на рынке. Зачем я вышел на рынок? Чего хочу добиться? Подтверждения своей правоты, значимости, важности и т.п.? Либо я на нем профессионально работаю, с целью заработать деньги и ради этого готов на все? Денежная составляющая в мотивации при работе на рынке – основной фактор, побуждающий человека к эффективной торговле. Я не видел успешных трейдеров, которые равнодушны к деньгам и альтруисты. К деньгам нужна здоровая, осознанная любовь. Если нет этого – то зачем выходить на рынок?

**В.** Несмотря на то, что я так четко разобрал этот анализ с Сашей и указал на его недостатки, я сам не смог избежать аналогичной ловушки эго в последующие 3 месяца. Поэтому, даже четко, рационально понимая эти ситуации, я сам иногда продолжаю попадать в них – ничего не могу с собой в тот момент поделать. Ощущение что «продуть» деньги больно хочется. Как это было у меня – подробно описано в моем опыте 2007 года.

# Список используемой литературы

1. Тимоти Голви «Работа как внутренняя игра»
2. Кен Уилбер «Один вкус»
3. Экхард Толле «Новая Земля»
4. Ошо «Интуиция»
5. Лора Дэй «Практическая интуиция в бизнесе»
6. Лора Дэй «Самоучитель по развитию интуиции»
7. Пенни Пирс «Путь интуиции»
8. Лорен Тибодо «Врожденная интуиция»
9. Карлос Кастанеда «Сказки о силе»
10. Эдвин Лефевр «Воспоминания биржевого спекулянта»
11. Джордж Сорос «Алхимия финансов»
12. Чарльз Тартр «Практика внимательности в повседневной жизни»
13. П.Д. Успенский «В поисках чудесного»
14. Г.И. Гурджиев «Встречи с замечательными людьми»

1. Философия: учебник для ВУЗов / под общ. Ред. В.В. Миронова. – М: Норма, 2005. – 928 с. [↑](#footnote-ref-1)