

Transkrypcja

Artyści Rynków

Odcinek 7: Psychologia tradingu z Brettem Steenbargerem

Michael McCarthy: Trader często słyszy, że powinien kierować się rozumem, a nie sercem. Ale czy traderom nie przydałoby się większa samoświadomość i wykorzystanie podstaw psychologii w tradingu?

Dr Brett Steenbarger: Pomagam im wejść do wnętrza własnej głowy, dosłownie. Na tym polega moja rola. Zrobić krok wstecz, uświadomić sobie potęgę monologu, jaki prowadzi ich wewnętrzny perfekcjonista, stać się swoim własnym doradcą.

Michael McCarthy: Naszym gościem jest dziś Dr Brett Steenbarger, psycholog i doradca zarządzających portfelami funduszy hedgingowych, który analizuje poznawcze, behawioralne i emocjonalne podstawy decyzji podejmowanych przez traderów.

Witajcie w podcaście z serii Artyści Rynków. Nazywam się Michael McCarthy i jestem głównym analitykiem rynkowym CMC Markets dla regionu Azji i Pacyfiku. W każdym odcinku rozmawiamy o wzlotach i upadkach w karierze najlepszych traderów w branży i ich drodze ku sukcesom na rynkach finansowych. Dr Brett Steenbarger jest psychologiem i doradcą traderów. Jest autorem kilku książek, w tym „The Psychology of Trading” („Psychologia tradingu”), „The Daily Trading Coach” („Codzienny doradca tradera”) oraz wydanej ostatnio „Trading Psychology 2.0” („Psychologia tradingu 2.0”). Co tydzień prowadzi sesje coachingowe dla traderów oraz zarządzających funduszami hedgingowymi w USA, Europie i Azji. Przekazuje im techniki pomagające zrozumieć kaprysy rynków i proponuje porady umożliwiające poprawę osiąganych wyników. Wykorzystuje najnowsze osiągnięcia i wyniki badań w dziedzinie psychologii i finansów behawioralnych, aby przekazać traderom praktyczne wskazówki. W odróżnieniu od wielu innych psychologów, Brett sam jest traderem, co daje mu lepszy wgląd w mechanizmy leżące u podstaw decyzji podejmowanych przez traderów. Łączymy się z Brettem w Nowym Jorku. Witaj w naszej audycji, Brett!

Dr Brett Steenbarger: Witaj, jak się miewasz?

Michael McCarthy: Świetnie, a ty?

Dr Brett Steenbarger: Bardzo dobrze. Dziękuję za zaproszenie, bardzo się cieszę, że mogę gościć w waszym programie.

Michael McCarthy: To ja dziękuję za przyjęcie zaproszenia. Brett, jesteś jednocześnie psychologiem i traderem. Pod wieloma względami daje ci to wyjątkową perspektywę na rynki. To, co dzieje się w umyśle tradera, stanowi ważny element twojej pracy. Ale do tego jeszcze dojdziemy. Najpierw chciałbym się dowiedzieć, od czego zacząłeś? Od psychologii czy od tradingu?

Dr Brett Steenbarger: Pierwsza była psychologia. Obroniłem doktorat z psychologii klinicznej i przez wiele lat pomagałem jako psycholog specjalistom w dziedzinie medycyny. Tradingiem również interesuję się od dawna. Zacząłem działać jako trader pod koniec lat 70. w ostatnim roku nauki i zawsze było to dla mnie takie poboczne hobby. Kiedy więc kształciłem się na psychologa, jednocześnie śledziłem rynki finansowe i interesowałem się tradingiem. Jednak dopiero na późniejszym etapie kariery postanowiłem połączyć obie pasje i napisałem książkę pod tytułem „Psychologia tradingu”. Książka została odkryta przez kilka firm i kilku traderów – i tak oto zacząłem stosować zasady psychologii, aby pomagać im w pracy.

Michael McCarthy: Co tydzień szkolisz traderów i zarządzających funduszami hedgingowymi w różnych firmach. Prowadzisz sesje coachingowe na całym świecie, od Stanów Zjednoczonych, przez Londyn, aż po Azję. Czy istnieje jakiś główny problem lub wspólny mianownik łączący traderów na całym świecie?

Dr Brett Steenbarger: Na pewno są wspólne problemy i wyzwania, z którymi muszą się mierzyć. Wiele zależy przy tym od doświadczenia tradera. Początkujący muszą sprostać wyzwaniom i frustracjom związanym z punktem na krzywej uczenia się, w którym się aktualnie znajdują. Bardziej doświadczeni, którzy obracają dużym kapitałem, działają natomiast pod większą presją – w razie sporych ruchów na rynku, mogą zarobić lub stracić mnóstwo pieniędzy. W zależności więc od tego, w którym punkcie kariery trader się znajduje, musi stawić czoła różnym problemom.

Michael McCarthy: A jakie problemy napotykają bardziej doświadczeni traderzy?

Dr Brett Steenbarger: Jest kilka takich problemów. Po pierwsze, stale ciąży na nich presja dobrych wyników. Jeżeli na przykład tracą pieniądze, czują większe ciśnienie, aby je jak najszybciej odzyskać. Są przecież odpowiedzialni wobec inwestorów, których kapitałem zarządzają. Mogą więc odczuwać sporą presję. Nie powinna ona jednak wpływać na ich decyzje dotyczące transakcji. To dość powszechny problem. Może się jednak zdarzyć sytuacja odwrotna. Zarządzający portfelami zawierają jedną udaną transakcję za drugą, nabierają pewności, a potem stają się zbyt pewni siebie. To również może przeszkadzać w podejmowaniu dobrych decyzji. Tego typu problemy pomagam rozwiązywać.

Michael McCarthy: To dobry moment, aby o tym rozmawiać, bo przecież niedawno nagrodę Nobla otrzymał Richard Thaler. Opisywał on to, o czym właśnie mówiłeś, czyli tak zwany efekt „gorącej ręki”. Jednym z niebezpieczeństw czyhających na traderów jest tendencja do pochopnego ekstrapolowania bieżących sukcesów na przyszłość. Czy często obserwujesz takie zachowania?

Dr Brett Steenbarger: Tak. Richard Thaler wykonał kawał dobrej roboty w dziedzinie ekonomii behawioralnej. Wiele jego badań dowodzi, że działamy mniej racjonalnie, niż nam się wydaje. W rezultacie padamy ofiarą błędu poznawczego polegającego na traktowaniu najnowszych informacji jako ważniejszych od informacji starszych. Jeśli więc niedawno udało nam się zamknąć transakcję z zyskiem, wówczas nabieramy przekonania, że będzie nam się to udawać w przyszłości. I odwrotnie – jeśli niedawno ponieśliśmy stratę, będziemy się jej spodziewać w przyszłości. A w rzeczywistości tak zwana dobra czy zła passa to w znacznym stopniu splot przypadkowych zdarzeń.

Michael McCarthy: A jakie porady można dać traderowi, który zmaga się z efektem „gorącej ręki”? Jak sprowadzić go z powrotem na ziemię?

Dr Brett Steenbarger: To dobre pytanie. Staram się im pomóc zdystansować się do swoich ostatnich wyników. Więc kiedy trader czuje, że ma „gorącą rękę”, to moim zadaniem jest sprawić, aby się zastanowił: jaki sygnał ci podpowiada, że nie masz w danej sytuacji racji? Jak to rozpoznać? Chcę, aby weszło im to w nawyk. Muszą zyskać samoświadomość, muszą zadawać samym sobie te pytania. Gdy są zbyt pewni siebie, nie wątpię w swoją nieomyślność. Wtedy każę im wyobrazić sobie, że niedawno nie zarobili, a przeciwnie – stracili dużo pieniędzy. Czy ich strategia transakcyjna byłaby taka sama, gdyby ostatnio odnotowali straty, a nie zyski? Dzięki tego typu pytaniom i ćwiczeniom traderzy zaczynają postępować bardziej rozważnie i rośnie ich samoświadomość.

Michael McCarthy: Ale czy można kogoś nauczyć, jak być traderem?

Dr Brett Steenbarger: Z całą pewnością można pomóc stać się traderem. I również z całą pewnością nie można nikogo nauczyć, jak stać się traderem, który odnosi sukcesy. To istotna różnica. Trading to działalność, w której liczą się wyniki. Trader jest jak wyczynowiec lub śpiewak operowy. Czy każdy może zostać zawodowym sportowcem? Czy każdy może wykonywać zawód aktora czy muzyka? Nie sądzę. To prawda, że ćwiczenie czyni mistrza, ale aby osiągnąć poziom mistrzowski w tym fachu trzeba posiadać wrodzony talent i stale go szlifować poprzez ćwiczenia lub trening.

Michael McCarthy: Jakie cechy są zatem niezbędne?

Dr Brett Steenbarger: Aby odnosić sukcesy jako trader?

Michael McCarthy: Właśnie.

Dr Brett Steenbarger: To zależy od rodzaju tradingu. Przeprowadziłem badania w kilku różnych firmach, aby określić cechy, jakie muszą posiadać dobrzy traderzy. Co ciekawe, te umiejętności i talenty zależą od formy tradingu. Współpracuję na przykład z kilkoma firmami, które kładą nacisk na *day trading*, czyli strategię polegającą na otwieraniu i zamykaniu pozycji tego samego dnia. Ich traderzy są bardzo aktywni i zawierają każdego dnia mnóstwo transakcji z dużą częstotliwością. Średni czas zajmowania pozycji można liczyć w minutach. To wymaga niezwyklej koncentracji i skupienia uwagi, błyskawicznego przetwarzania informacji oraz równoległego przetwarzania danych. Liczy się umiejętność jednoczesnego absorbowania wielu informacji z różnych źródeł. Zupełnie inaczej sprawy się mają w przypadku funduszy hedgingowych. Założmy, że zarządzający aktywami zawierają transakcje w ramach „długiego” i „krótkiego” portfela akcji. Szukają nowych możliwości inwestowania, szukają silnych i słabych spółek, myśląc o swoich inwestycjach w horyzoncie wielu miesięcy, a może nawet lat. Ważnym elementem ich sukcesu są więc pogłębione badania i analizy, a nie umiejętność błyskawicznego przetwarzania informacji.

Michael McCarthy: Czy możesz podać mi przykłady problemów, które pomagasz przezwyciężyć poszczególnym typom traderów?

Dr Brett Steenbarger: Oczywiście. Jeśli chodzi o *day trading*, jednym z problemów jest utrata koncentracji. Prowadzone są badania nad okresem skupienia uwagi i tym, co psycholog Roy Baumeister nazywa siłą woli. Okazuje się, że te zasoby są ograniczone. Nasze skupienie, koncentracja i siła woli mają swoje granice. Skutkiem ich przekroczenia jest utrata koncentracji. Traderzy podejmują wówczas decyzje pod wpływem impulsu i emocji, decyzje nieprzemysłane, a przyczyną jest zmęczenie i nieuwaga. Ja pomagam im utrzymać koncentrację, ale także rozpoznać moment, kiedy zaczynają ją tracić, żeby wiedzieli, kiedy się zresetować.

Michael McCarthy: A w jaki sposób?

Dr Brett Steenbarger: Jest na to kilka sposobów. Na pewno jednym z nich jest odejście od komputera. Jeśli jeden z obszarów poznawczych mózgu jest nadmiernie obciążony, najlepiej „zmienić bieg” i uaktywnić inny obszar. Można na przykład oderwać się od ekranu komputera i energicznie wykonać kilka ćwiczeń fizycznych lub wejść w jakąś społeczną interakcję. Niektórzy z zarządzających aktywami, z którymi pracowałem, robili sobie przerwy w ciągu dnia – w południe, kiedy rynki zwalniają – i wychodzili pobiegać. W jednej z firm jest nawet specjalny pokój, w którym można uciąć sobie drzemkę. Przeprowadzono interesujące badanie, w jaki sposób taka drzemka w ciągu dnia pomaga nam się zregenerować. Istnieją zatem różne sposoby, ale każdy z nich polega na wrzuceniu innego biegu i oderwaniu myśli od tradingu, który wymaga ciągłego natężenia uwagi.

Michael McCarthy: Inni eksperci, z którymi rozmawialiśmy, wspominali o medytacji jako przydatnym narzędziu dla tradera.

Dr Brett Steenbarger: No tak. Cieszę się, że poruszyłeś ten temat. Medytacja może przynieść korzyści w różnych sytuacjach. Kontrolując fizjologiczne reakcje organizmu, pogłębiając oddech i zwiększając koncentrację, możemy kontrolować nasze reakcje obronne – decyzje, czy uciekać czy walczyć, kiedy jesteśmy pod wpływem stresu. Już to samo w sobie jest korzystne. Dodatkowo regularna medytacja wzmacnia również naszą zdolność koncentracji. Wspomniałem wcześniej o badaniach nad siłą woli. Zauważyłem, że traderzy, którzy często medytują, potrafią w środku dnia wykorzystywać techniki głębokiego oddechu i koncentracji, aby zachować równowagę. W razie załamania lub niezrozumiałego dla nich obrotu spraw na rynku, potrafią automatycznie wejść we właściwą fazę, że się tak wyrażę, co pomaga im podejmować lepsze decyzje.

Michael McCarthy: Kiedy firmy szukają u ciebie pomocy, Brett? W jakiej sytuacji?

Dr Brett Steenbarger: To bardzo dobre pytanie. Klienci kontaktują się ze mną w dwóch sytuacjach: kiedy idzie im naprawdę dobrze lub kiedy idzie im naprawdę źle. W tym pierwszym wypadku najczęściej chcą poszerzyć działalność i rozbudować zespół. Szukają więc wsparcia w procesie rekrutacji i osoby takiej jak ja, która pomoże im w dalszym rozwoju. Taka praca to czysta przyjemność, ponieważ firmie idzie świetnie, a ja pomagam jej jeszcze szerzej rozwinąć skrzydła. W drugim wypadku firma i jej traderzy walczą o utrzymanie się na rynku, i dlatego pragną coś zmienić czy poprawić. Moje zadanie polega wówczas na wyeksponowaniu ich mocnych stron. Należy jednak pamiętać, że niektórzy są bardziej otwarci na coaching niż inni. Dostosowuję się więc do klientów, z którymi pracuję. Z niektórymi spotykam się regularnie i bardzo często, a z innymi okazjonalnie, tylko w razie potrzeby.

Michael McCarthy: Podejście zindywidualizowane.

Dr Brett Steenbarger: Jak najbardziej. W tym biznesie nie istnieją uniwersalne rozwiązania. Trzeba dobrze poznać każdą osobę i jej strategię transakcyjną, aby dobrać odpowiednią metodę.

Michael McCarthy: A jakie są reakcje fizjologiczne organizmu tradera, gdy dochodzi do załamania na rynku?

Dr Brett Steenbarger: Zostało to zbadane przez Andrew Lo i jego zespół z MIT w ramach dwóch różnych projektów badawczych. Tak się składa, że ostatnio odwoływałem się do nich na moim blogu TraderFeed. Andrew i jego zespół odkryli, że w sytuacji rynkowego

krachu reakcje fizjologiczne doświadczonych traderów są umiarkowane, natomiast początkujący wykazują bardzo silne pobudzenie emocjonalne. Badacz sformułował więc tezę, że doświadczony trader wykorzystuje swoje emocjonalne doświadczenie na zasadzie intuicji, zasadniczo traktując swoje emocje jako źródło informacji. Oczywiście odczuwa przy tym pewne pobudzenie, ponieważ sytuacja jest nietypowa. Natomiast początkujący trader odczuwa silne pobudzenie emocjonalne bliskie paniki, co popycha go do panicznego działania.

Michael McCarthy: Większości z nas, doświadczonych traderów, okres od schyłku 2007 roku do początku 2009 roku dobrze wrył się w pamięć. Jakie ty masz wspomnienia z tego okresu? Czy nagle wzrósł popyt na twoje usługi?

Dr Brett Steenbarger: O tak, popyt na moje usługi zdecydowanie wzrósł. Okres 2007–2009 był zresztą specyficzny. Rynek ulegał oczywiście dużym wahaniom, zasadniczo przeważała jednak bessza. W wielu firmach okazało się, że strategie, które doskonale sprawdzały się w poprzednich latach, szczególnie na mniej płynnych rynkach, na przykład niektóre strategie dla rynków wschodzących, w tym czasie zupełnie przestały działać. Firmy ponosiły straty właśnie z tego powodu. Moje zadanie polegało na opracowaniu, wspólnie z menadżerami portfeli, planów wyjścia z transakcji oraz ustaleniu planów działania w sytuacjach nadzwyczajnych, ponieważ sytuacja na rynku nie przypominała niczego, co dotychczas było ich udziałem. Ale znaleźli się wówczas również tacy traderzy, którzy potrafili wykorzystać zwiększoną zmienność rynku i zarabiać na trendzie spadkowym. Jedną z zalet funduszy hedgingowych jest to, że potrafią one zabezpieczać się przed ryzykiem. Sprzedawanie przychodzi im równie łatwo, jak kupowanie. Spotkałem w tym okresie kilka osób, którym całkiem nieźle się wiodło w tej nowej rzeczywistości rynkowej. Była to jednak zupełnie inna sytuacja niż teraz, gdy zmienność w obrębie wielu kategorii aktywów stała się nieprzewidywalna, a rynki nie podążają grzecznie w określonym kierunku. Te skoki notowań mogą frustrować traderów i firmy.

Michael McCarthy: Mówiąc wprost: ciągłe straty ponoszone przez tradera mogą być wynikiem wzorców zachowań, które coach potrafi zidentyfikować. W rzeczywistości stwierdzono, że większość problemów, z którymi borykają się traderzy, ma charakter nawracający. Czy istnieją wzorce zachowań będące przyczyną ciągłych strat lub problemów w tradingu?

Dr Brett Steenbarger: Istnieją. Ale muszę od razu zastrzec, że chociaż problemy w wymiarze psychologicznym powodują straty, równie często straty ponoszone przez traderów prowadzą do problemów psychologicznych. Innymi słowy, kiedy trader mówi mi, że jego zdaniem w odnoszeniu sukcesów przeszkadzają mu problemy emocjonalne, to wcale nie musi być prawdą. Wyobraźmy sobie na przykład zarządzającego aktywami, który posiada szereg otwartych pozycji i uważa, że jego portfel jest odpowiednio zdywersyfikowany. Jednak w krótkim czasie pomiędzy tymi aktywami powstają korelacje i nagle okazuje się, że zamiast pięknie zdywersyfikowanego portfela posiada pięć pozycji podążających w tym samym kierunku, w taki sam sposób. To destabilizuje jego rachunki zysków i strat, a on reaguje na tę sytuację w sposób przesadnie emocjonalny. Przyczyną problemu była jednak wadliwa konstrukcja portfela i brak odpowiedniej reakcji na niespodziewany profil zmienności. I właśnie to było źródłem problemów psychologicznych tradera, a nie odwrotnie.

Ale wracając do twojego pytania: niektórzy traderzy faktycznie doświadczają nawracających problemów natury psychologicznej, a ja pomagam im się z nimi uporać. Jeden z nich to samokrytyka, w której trader pogrąża się, gdy nie notuje zysków lub traci pieniądze. Traderzy to zwykle ludzie zorientowani na osiągnięcia, bardzo wymagający

wobec siebie. Jeśli coś idzie nie po ich myśli, potrafią być dla siebie najsurowszymi krytykami. To z kolei wytrąca ich z równowagi i może mieć zły wpływ na późniejsze decyzje. Ja pomagam im wejść do wnętrza własnej głowy, dosłownie. Na tym polega moja rola. Radzę im – zrób krok wstecz, uświadom sobie potęgę monologu, jaki prowadzi twój wewnętrzny perfekcjonista, stań się swoim własnym doradcą i rozmawiaj ze sobą bardziej konstruktywnie.

Michael McCarthy: Czyli słuchanie wewnętrznego monologu może pomóc traderowi odkryć własne negatywne wzorce myślenia i słabości?

Dr Brett Steenbarger: Tak. Można na przykład prowadzić dziennik, w którym zapisujemy nasz wewnętrzny monolog. Kiedy przeniesiemy go na papier, jesteśmy go sobie w stanie lepiej uświadomić i przyrzeć mu się bardziej obiektywnie. Jedno z ćwiczeń, które proponuję w mojej książce, polega na wyobrażeniu sobie siebie jako innej osoby. Można też wyobrazić sobie, że rozmawia się z kimś bliskim, kto znajduje się w takiej sytuacji, ja ty. Jeśli ktoś ci bliski stracił właśnie pieniądze na jakiejś inwestycji, co mu powiesz? Jeśli jesteś istotą ludzką o przeciętnej choćby wrażliwości, na pewno nie zaczniesz go krytykować i dobijać! A w stosunku do siebie tak właśnie robimy. Jeśli więc wyobrazimy sobie siebie jako inną osobę, nasz monolog wewnętrzny stanie się bardziej konstruktywny.

Michael McCarthy: Często mówi się o emocjach powstających podczas zawierania transakcji oraz o wpływie emocji na decyzje transakcyjne. Czy moglibyśmy to skonkretyzować? Z jakimi emocjami mają do czynienia traderzy?

Dr Brett Steenbarger: Cóż, wiele emocji wpływa na decyzje tradera i nie chodzi tu tylko o te powszechnie kojarzone z tym zajęciem – czyli o strach i chęć zysku, choć te oczywiście mają ogromne znaczenie. Moim zdaniem jedną z najczęstszych emocji, które mają wpływ na tradera, jest frustracja. Jak wspominałem wcześniej, traderzy są zorientowani na osiągnięcia, pragną wygrywać i nakręca ich rywalizacja. Kiedy więc przez pewien czas nie udaje im się osiągnąć pozytywnej stopy zwrotu, mogą odczuwać ogromną frustrację. Ta frustracja sprawia, że chcą za wszelką cenę generować zyski, zawierając transakcje na siłę. Właśnie w takiej sytuacji zwykłe obsunięcie kapitału może zamienić się w katastrofę. Frustracja jest więc istotną siłą, która może rządzić decyzjami tradera. Inną emocją, o której wspominałem wcześniej, jest poczucie nadmiernej ekscytacji lub zbytnej pewności siebie. Trader widzi jakąś niesamowitą okazję, w jego oczach pojawia się błysk, ogarnia go wielki entuzjazm – a wtedy traci rozsądek i podejmuje niepotrzebne ryzyko.

Michael McCarthy: Wróćmy jeszcze do strachu i chęci zysku. Dla kogoś takiego jak ty, z rozległym doświadczeniem zarówno w dziedzinie psychologii, jak i na rynku, te podstawowe emocje są oczywiste. Ale dla niektórych świeżo upieczonych traderów bardzo ważne jest zrozumienie, w jaki sposób strach i chęć zysku mogą wpływać na podejmowane przez nich decyzje. Czy możesz im w tym pomóc?

Dr Brett Steenbarger: Oczywiście. Strach i chęć zysku wpływają między innymi na poziom ryzyka, jakie trader gotowy jest podjąć, szczególnie ten mniej doświadczony. Często początkujący gracze rynkowi nie mają dużych pieniędzy na rachunku, inwestują stosunkowo niewielki kapitał. Wyobrażają sobie jednak, że staną się bogaczami, a przynajmniej będą się w stanie utrzymać z inwestowania tej niewielkiej puli kapitału. Dlatego są gotowi podjąć znaczne ryzyko, aby mały kapitał przyniósł duże zyski. Na tym etapie motywuje ich właśnie chęć zysku. Kiedy jednak podejmą niewłaściwe decyzje, mogą szybko stracić sporo pieniędzy – a wtedy do głosu dochodzi strach. W wielu

przypadkach widzimy, że strach i chęć zysku przeplatają się ze sobą, bo traderzy podejmują zbyt duże ryzyko w stosunku do ograniczonego kapitału, jakim dysponują.

Michael McCarthy: Czy zatem dobrzy traderzy tłumią swoje emocje, czy też uczą się je wykorzystywać?

Dr Brett Steenbarger: Świetne pytanie. Nie, tłumienie emocji nie wchodzi w grę. Gdyby taki był nasz cel, wystarczyłoby po prostu opracować odpowiednie algorytmy i zostawić wszystkie decyzje komputerom. Wtedy faktycznie mielibyśmy do czynienia z tradingiem pozbawionym wszelkich emocji. Ale jeśli trader działający intuicyjnie naprawdę ma jakieś przeczucia co do rynku, jeśli coś podpowiada mu instynkt, wówczas mamy do czynienia z emocjami, z uczuciami. Zestrojenie się z własną intuicją może być cennym źródłem informacji.

Michael McCarthy: Intuicja staje się zatem jedną z podstaw decyzji inwestycyjnych, emocje stają się danymi?

Dr Brett Steenbarger: Tak się właśnie dzieje. Doświadczeni traderzy wykorzystują swoje emocje, ale stworzenie sobie takiej intuicyjnej bazy wymaga sporego doświadczenia, a początkujący trader go nie posiada. Ale dla doświadczonego tradera intuicyjnego wycucie rynków to realne źródło informacji. Doskonałym przykładem jest trader, z którym pracuję. Zdarzyło mu się kiedyś zająć pozycję na rynku na podstawie własnych przemyśleń, a potem opublikowano jeszcze informację prasową, z której jasno wynikało, że rynek powinien mocno pójść w jego kierunku. A tymczasem rynek nawet nie drgnął. Nasz trader był bardzo zaskoczony i zaczął odczuwać frustrację. Od razu rozpoczął wewnętrzny monolog: chwileczkę, jeśli ja mam jakieś przeczucie, to pewnie inni też mają jakieś przeczucia, więc może powinienem wyjść z tej transakcji? Może rynek pójdzie jednak w drugą stronę? Szybko odwrócił pozycję i ostatecznie sporo zarobił. To właśnie wewnętrzny monolog i doświadczenie emocjonalne dały mu większą elastyczność i pozwoliły na zmianę pierwotnej decyzji.

Michael McCarthy: Czyli kluczem była jego samoświadomość.

Dr Brett Steenbarger: Tak, samoświadomość i wycucie rynku. Potrafił wycofać się z poprzednio zajętej pozycji. Słyszymy o traderach, którzy zawierają transakcje z przekonaniem o własnej nieomyślności, głęboko wierząc w to, że mają rację. Ale często zdarza się, że pewność siebie i przekonanie o słuszności naszych decyzji obraca się przeciwko nam, bo zamykamy się wówczas na inne opcje i tracimy elastyczność. Nie potrafimy zmienić decyzji i odwrócić zajętej pozycji.

Michael McCarthy: W swojej nowej książce „Psychologia tradingu 2.0” dużo piszesz o psychologii pozytywnej. Jak ją stosować w praktyce?

Dr Brett Steenbarger: Badania nad psychologią pozytywną podkreślają cztery obszary pozytywnego doświadczenia emocjonalnego. Jednym z nich jest szczęście – kiedy dobrze się bawimy przy swoich zajęciach. Drugi obszar to poczucie głębszego sensu – kiedy czujemy, że to, co robimy, ma dla nas znaczenie. Trzeci to energia – kiedy nasze zajęcia dają nam tzw. kopa, czyli zastrzyk energii. Mówię tu zarówno o energii w sensie fizycznym, jak przy dobrej gimnastyce, ale także o stymulacji intelektualnej. Czwarty obszar to relacje – kiedy to, co robimy, zbliża nas do ludzi, na których nam zależy. Psychologia pozytywna nie skupia się zatem na rozwiązywaniu problemów, ale na spełnianiu się w tych czterech ważnych obszarach. Każdego tygodnia powinniśmy robić coś, co daje nam poczucie

szczęścia i radości; coś, co ma dla nas głęboki sens; co daje nam energię do działania; i co zbliża nas do ludzi, którzy są dla nas ważni. Kiedy odczuwamy te cztery pozytywne emocje, równoważą one wszystkie stresy, którym jesteśmy poddawani w pracy.

Michael McCarthy: Kiedy myślimy o tradingu, kreatywność raczej nie jest pierwszym skojarzeniem. Ty jednak się z tym nie zgadzasz, prawda?

Dr Brett Steenbarger: Masz rację. Dużo piszę o tym w mojej ostatniej książce „Psychologia tradingu 2.0”. Wcześniejsze badania nad psychologią tradingu podkreślały znaczenie dyscypliny i kontrolowania własnych emocji, uznając to za klucz do sukcesu. Ale kiedy sytuacja na rynku się zmienia, trendy nie są już trendami, jakie znamy, a zmienność nie jest już dawną zmiennością, kluczem do sukcesu jest zmiana strategii. To, co sprawdzało się kiedyś, nie sprawdza się w nowej rzeczywistości rynkowej. Jeśli więc będziemy kurczowo trzymać się jednej strategii, nazywając to dyscypliną, staniemy się dinozaurami i wypadniemy z gry. Nie będziemy w stanie przystosować się do zmiany warunków rynkowych. W przystosowaniu zaś dużą rolę odgrywa kreatywność. Jest to umiejętność generowania nowych i różnorodnych pomysłów na inwestowanie kapitału. Naszą kreatywność możemy również rozwijać. Istnieją rozmaite ćwiczenia, napisano na ten temat wiele książek. Uważam, że ten aspekt tradingu był zbyt długo zaniedbywany.

Michael McCarthy: Jakich cech szukasz w nowych traderach, jako rekruter?

Dr Brett Steenbarger: Analizuję zawarte przez nich transakcje. To tak, jak z zakupem auta – trzeba zajrzeć pod maskę. Rozmawiam z traderami o tym, jakie zawierają transakcje i w jaki sposób. Orientując się dobrze w świecie funduszy hedgingowych doskonale wiem, jakie transakcje są bardzo popularne, co do jakich panuje konsensus, i jakie pomysły przewijały się stale w pięciu ostatnich firmach, gdzie pracowałem. Jeśli więc trader, który stara się o pracę, wpada na taki sam pomysł jak wszyscy wokół, na podstawie tych samych informacji, nie ma zbyt wiele do zaoferowania. Nie wniesie wiele nowego do firmy, nie będzie źródłem ponadplanowych zysków. Jeśli natomiast trader ma oryginalny pomysł, o którym wcześniej nie słyszałem, i wpada na ten pomysł w niestandardowy sposób, wówczas robi to na mnie wrażenie. Myślę sobie: wow, to naprawdę ciekawe, dlaczego sam na to nie wpadłem? Często jest to znak, że trader działa nieszablonowo i warto się tej kandydaturze bliżej przyjrzeć. Chodzi o oryginalność, o umiejętność samodzielnego myślenia i chęć wyróżnienia się z tłumu. To jest to, czego szukam – oryginalny pomysł i odwaga, aby wcielić go w życie.

Michael McCarthy: Sądzę, że to fantastyczne podsumowanie naszego dzisiejszego spotkania. Brett, dziękuję bardzo, że poświęciłeś nam swój czas i podzieliłeś się z nami swoją wiedzą.

Dr Brett Steenbarger: To ja dziękuję za zaproszenie! Cieszę się, że mogłem podzielić się swoimi przemyśleniami z słuchaczami waszej audycji!

Michael McCarthy: Naszym gościem był dr Brett Steenbarger. Artyści Rynków to autorska seria podcastów CMC Markets, globalnego lidera transakcji online. Aby być na bieżąco z nowymi odcinkami, zachęcamy do subskrypcji za pomocą aplikacji Apple Podcasts lub innych aplikacji, z których korzystacie, by słuchać ulubionych podcastów. Udostępniajcie nasze podcasty znajomym i zostawcie nam swoją opinię. Nazywam się Michael McCarthy, a to był siódmy odcinek z serii Artyści Rynków.