

Зональный трейдинг

Автор:

[Марк Дуглас](#)

Зональный трейдинг

Марк Дуглас

Эта книга описывает всесторонний взгляд на трудности, с которыми сталкивается человек, принявший вызов от финансовых рынков. Когда наступает понимание того, что дело не ограничивается подсказками брокеров, а обоснование покупки или продажи является, в сущности, чрезвычайно сложным делом, дающим непредсказуемые результаты. Книга предлагает серьезный психологический подход, который должен содействовать достижению стабильных положительных результатов торговых решений трейдера. Автор не предлагает готовой системы торговли, но его интерес лежит в совершенно иной плоскости – показать, как следует мыслить для того, чтобы превратиться в стабильно успешного трейдера.

Книга предназначена для широкого круга читателей, самостоятельно выходящих на любые финансовые рынки (фондовые, фьючерсные, валютные и товарные).

В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

Марк Дуглас

Зональный трейдинг

© 000 «И-трейд», 2013

* * *

Посвящение

Эта книга посвящена всем трейдерам, с которыми я имел удовольствие работать в качестве наставника по трейдингу в течение последних 18 лет. Каждый из вас в определенном смысле внес свой вклад руководство, которым может оказаться эта книга для всех желающих торговать с позиции уверенности, дисциплины и устойчивого состояния сознания.

Предисловие

Великий бычий тренд на фондовом рынке спровоцировал не менее серьезную бычью тенденцию и на книжном рынке – было издано огромное количество книг, посвященных тематике зарабатывания денег посредством трейдинга на рынках. Соседствующее со сферой финансовых рынков интеллектуальное пространство кишит идеями, некоторые из них довольно оригинальны, другие вторичны и представляют собой старое содержание в новой обертке. Впрочем, иногда встречаются авторы, самобытность и оригинальность мышления которых резко контрастирует с общим фоном. Один из таких людей – Марк Дуглас.

Книга Марка Дугласа «Зональный трейдинг» является плодом многолетних размышлений и практической работы на рынках. Это настоящий клад знаний для тех из нас, кто считает трейдинг своей профессией.

Зональный трейдинг – это всесторонний взгляд на трудности, с которыми сталкивается человек, принявший вызов от финансовых рынков. Для новичка существует лишь одна проблема – изыскать способ зарабатывания денег. Но когда наступает понимание того, что дело не ограничивается подсказками брокеров, а обоснование покупки или продажи является, в сущности, чрезвычайно сложным делом, человек либо приступает к разработке собственной торговой стратегии, либо пытается приобрести ее за деньги. Кажется, что наличие стратегии решит все проблемы и превратит трейдинг на

рынках в легкое занятие, не правда ли? Нужно будет просто следовать определенным правилам, и деньги польются на вас рекой.

На этом этапе, а возможно и раньше, новичок приходит к осознанию того, что занятие трейдингом может превратиться в одно из наиболее депрессивных и обескураживающих переживаний в жизни. С этим связано то, что, согласно статистике, 95 процентов торгующих фьючерсами трейдеров теряют все свои деньги уже в первый год занятия трейдингом. Результаты торговли трейдеров на фондовом рынке приблизительно такие же. Поэтому эксперты фондового рынка постоянно указывают на неспособность большинства трейдеров выйти за рамки банального инвестиционного сценария «покупай и держи».

Так почему же люди, столь успешные в иных сферах деятельности, терпят сокрушительные поражения в трейдинге? И вообще, успешными трейдерами рождаются или становятся? Ответ Марка Дугласа на это вопрос однозначен: успешными трейдерами становятся. Согласно его мнению, человеку необходимо овладеть трейдерским складом мышления. На первый взгляд все довольно просто, но в действительности направление мыслей трейдера далеко от привычного для большинства людей мировоззрения.

Относительный показатель 95 процентов разгромленных на рынке объясним, если принять во внимание, что люди используют в жизни умение и навыки, приобретенные еще в детстве. Когда речь заходит о трейдинге, то становится бесполезным все то, что на протяжении многих лет помогало получать высокие оценки в школе, продвигаться вверх по карьерной лестнице и выстраивать отношения с другими людьми. Оказывается, трейдеры должны научиться мыслить категориями вероятностей, пожертвовав при этом всеми навыками, наработанными для достижения успеха во всех других сферах жизни. Марк Дуглас учит именно этому. Он написал чрезвычайно полезную для трейдеров книгу. В основу ее положен многолетний опыт торговли на финансовых рынках и работы наставником трейдеров в Чикаго; помимо прочего, Марк Дуглас является автором ряда публикаций и регулярно читает лекции по психологии трейдинга, на которую у него имеется свой собственный взгляд.

Что еще можно тут добавить? Надеюсь, вы получите удовольствие от прочтения книги «Зональный трейдинг» и при этом разовьете свой трейдерский склад мышления.

Торн Хартл (Thorn Hartle)

Введение

Целью каждого трейдера является получение прибыли на регулярной основе, но лишь единицы способны на то, чтобы стабильно зарабатывать деньги на рынке. Что отличает эту малочисленную группу успешных трейдеров от основной массы? На мой взгляд, решающим обстоятельством следует считать психологию, так как образу мышления состоявшихся трейдеров присуще своеобразие.

Я начал торговать в 1978 году. В тот период моей жизни я управлял страховым агентством, офис которого был расположен в предместье Детройта. Карьера развивалась очень успешно, и я полагал, что смогу оказаться победителем и в трейдинге. Но, к сожалению, не получилось. К 1981 году я был настолько раздражен моей неспособностью торговать на рынке и параллельно заниматься другим делом, что переехал в Чикаго и стал брокером в компании Merrill Lynch на бирже CBOT (Chicago Board of Trade). Что из этого вышло? Спустя девять месяцев после переезда в Чикаго я потерял все, что у меня было. Таковым оказался результат совмещения моей трейдерской деятельности и сумасбродного стиля жизни, на который уходили все заработанные на рынке деньги.

Этот ранний опыт трейдинга позволил узнать многое о себе и о роли психологии в торговле на финансовых рынках. Все это привело к тому, что в 1982 году я начал писать мою первую книгу: «Дисциплинированный трейдер. Развитие победного настроения» (The Disciplined Trader: Developing Winning Attitudes). Приступая к работе, нельзя было вообразить, насколько сложным окажется написание книги, целью которой являлось доходчивое объяснение того, что я понял про себя, причем так, чтобы это могло быть использовано другими людьми. Я полагал, что книга будет готова через шесть-девять месяцев. В действительности работа продлилась семь с половиной лет, книга вышла в 1990 году в издательстве Prentice Hall.

В 1983 году я ушел из компании Merrill Lynch и основал собственную консалтинговую компанию Trading Behavior Dynamics, в рамках которой по сегодняшний день разрабатываю и провожу семинары по психологии трейдинга, являясь тем, кого принято называть трейдерским тренером. За моей спиной бесчисленное множество презентаций трейдинговых компаний, клиринговых

фирм, брокерских домов и банков, организация инвестиционных форумов по всему миру. Я много занимался на индивидуальной основе с практически всеми типами трейдеров, включая некоторых крупнейших биржевых трейдеров, работающих на биржевых площадках, хеджеров, торговцев опционами, технических аналитиков, а также новичков.

Перед тем, как приступить к написанию этой книги, я 17 лет занимался изучением психологического аспекта трейдинга, что привело к разработке эффективных методов обучения, направленных на обретение стабильного успеха в трейдинге. Ко мне пришло понимание того, что фундаментальной проблемой является способ нашего мышления. Ему присуще нечто, что совершенно не соотносится с характеристиками функционирования рынка.

Успеха добиваются лишь те трейдеры, которым присуща уверенность в действиях и доверие к самим себе, что в комплексе позволяет делать нужные вещи без каких-либо колебаний и сомнений. Их не пугает хаотичность рыночных движений. Они научились концентрировать внимание на информации, которая помогает определять возможности для получения прибыли, и не застревают на новостях, подпитывающих страхи.

Возможно, это кажется несколько сложным, но все сводится к осознанию следующего: (1) необязательно знать, что случится на рынке в следующий момент времени, для того чтобы заработать деньги; (2) может случиться все, что угодно; (3) каждый момент на рынке отличается единообразием, поэтому любой конкретный случай и результат по-своему уникальны и неповторимы. Сделка или сработает, или нет. В любом случае вы будете дожидаться новой возможности для входа в рынок и будете вновь и вновь проходить через процесс открытия и закрытия позиции. Подобный подход позволяет методично и системно разобраться в том, что действует, а что не ведет к желаемому исходу. И самое главное, вы сможете обрести уверенность в себе, благодаря которой избежите наносящих ущерб действий в условиях агрессивной рыночной среды.

Большинство трейдеров отказывается верить, что корень их проблем лежит в способе мышления, или, выражаясь без обиняков, в том, о чем и как они думают, когда торгуют. В своей первой книге «Дисциплинированный трейдер» я обозначил проблемы ментального порядка, с которыми сталкивается трейдер, и выстроил систему умозаключений для понимания их сущности и причин, вследствие которых эти проблемы вообще возникают. При написании книги «Трейдинг в зоне» передо мной стояло пять целей:

- доказать трейдеру, что аналитику, какой бы изощренной она ни была, нельзя считать панацеей при разрешении связанных с трейдингом сложностей;
- убедить трейдера, что результаты трейдинга определяются его образом мыслей и его отношением к торговле;
- доказать трейдеру, что для формирования мышления победителя, или так называемого вероятностного мышления, необходимы определенные убеждения и жизненная позиция;
- обратить внимание на множество конфликтов, нестыковок и парадоксов в мышлении, которые могут приводить к тому, что трейдер может считать, что он уже научился вероятностному мышлению, хотя это в действительности не так;
- провести трейдера по пути, на котором он сможет интегрировать свою стратегию мышления на функциональном уровне своего мышления.

(Примечание: До недавнего времени большинство трейдеров на рынке составляли мужчины, но сейчас появляется все больше и больше женщин, пополняющих наши ряды. Поэтому, чтобы избежать путаницы и неловкостей, я буду использовать местоимение он для именованя трейдеров в этой книге. Не стоит считать это проявлением некой предвзятости.)

Книга «Зональный трейдинг» представляет серьезный психологический подход, который должен содействовать достижению стабильных результатов вашей торговли. Я не предлагаю готовой системы торговли, мой интерес лежит в совершенно иной плоскости – показать, как следует мыслить для того, чтобы превратиться в стабильно успешного трейдера. Предполагаю, что у вас на вооружении уже имеется действенная система торговли. Вы должны научиться доверять имеющемуся у вас конкурентному преимуществу. Конкурентное преимущество означает более высокую вероятность благоприятного результата. Чем выше будет вера в собственные силы, тем успешнее будет торговля. Эта книга призвана дать понимание собственных действий и сущности трейдинга, благодаря чему работать на рынке будет легче и спокойнее, как будто вы просто следите за движением цены и размышляете над ее поведением.

Для того, чтобы разобраться, насколько вы мыслите как трейдер, попробуйте ответить на нижеприведенные вопросы. Ответы на них по определению не могут быть верными или неверными. То, как вы ответите на них, станет указанием на степень сообразности системы вашего мышления требованиям, которым должно соответствовать мышление человека, собирающегося получить от трейдинга все, что возможно.

Марк Дуглас

Ваше мнение относительно трейдинга

1. Для того чтобы зарабатывать трейдингом, необходимо точно знать, как будет вести себя в дальнейшем рынок.

Согласен Не согласен

2. Иногда я ловлю себя на мысли, что должен быть какой-то иной способ, чтобы торговать безубыточно.

Согласен Не согласен

3. Главным назначением анализа рынка для трейдера является зарабатывание денег.

Согласен Не согласен

4. Убытки являются неизбежной составляющей трейдинга.

Согласен Не согласен

5. Перед совершением сделки я всегда рассчитываю риск.

Согласен Не согласен

6. Приходится платить некую цену, чтобы выяснить дальнейшие намерения рынка.

Согласен Не согласен

7. Никогда не открою сделку, если я не уверен в ее благополучном исходе.

Согласен Не согласен

8. Чем больше трейдер узнает о рынке и об особенностях его поведения, тем легче становится совершать сделки.

Согласен Не согласен

9. Моя торговая система дает четкие сигналы для входа и выхода из рынка.

Согласен Не согласен

10. Даже при наличии четкого сигнала на переверот в противоположную позицию мне трудно выйти из сделки и войти в новую сделку.

Согласен Не согласен

11. Периоды стабильного успеха чередуются у меня с резкими падениями баланса по торговому счету.

Согласен Не согласен

12. Когда я только начинал торговать, мои действия были совершенно бессистемными и хаотичными – случайные успехи чередовались с серьезными неудачами.

Согласен Не согласен

13. Подчас я ловлю себя на мысли, что рынок что-то имеет лично против меня.

Согласен Не согласен

14. Несмотря на все усилия, мне бывает трудно расстаться с негативными переживаниями и залечить эмоциональные раны.

Согласен Не согласен

15. Я придерживаюсь принципа управления деньгами, согласно которому я беру прибыль всегда, как только это позволяет сделать рынок.

Согласен Не согласен

16. Работа трейдера заключается в выявлении моделей (ценовых фигур) поведения рынка, которые предоставляют возможность для совершения сделок, с последующим определением риска, который придется принять на себя для того, чтобы выяснить, сработают ли они на этот раз столь же успешно, как и в прошлом.

Согласен Не согласен

17. Иногда я ощущаю себя жертвой рынка.

Согласен Не согласен

18. Когда я торгую, то стараюсь сфокусироваться на каком-то одном временном масштабе ценовых графиков.

Согласен Не согласен

19. Для успешного трейдинга требуется гибкое мышление, большинству людей не присущее.

Согласен Не согласен

20. Иногда я хорошо чувствую ритм рыночного потока, но мне трудно действовать в соответствии со своими ощущениями.

Согласен Не согласен

21. Много раз было так, что я держал прибыльную сделку, и, даже когда становилось понятно, что движение заканчивается, я так и не смог зафиксировать прибыль.

Согласен Не согласен

22. Независимо от величины прибыли по сделке результат редко приносит мне удовлетворение, и меня не покидает ощущение, что можно было заработать больше.

Согласен Не согласен

23. При совершении сделки я полон воодушевления и меня переполняют позитивные мысли о будущей прибыли, какой бы она ни была.

Согласен Не согласен

24. Важнейшая составляющая успеха в трейдинге – убеждение в собственной способности работать стабильно.

Согласен Не согласен

25. Появись у вас возможность мгновенно овладеть каким-либо трейдерским навыком, на чем вы остановили бы свой выбор?

26. Я часто провожу бессонные беспокойные ночи, думая о рынке.

Согласен Не согласен

27. Входили ли вы когда-нибудь в рынок лишь потому, что опасались пропустить движение?

Да Нет

28. Мне нравится ощущать совершенство моих сделок, но такое случается нечасто. Когда у меня все получается отлично, я настолько преисполнен радости и энтузиазма, что этот позитив полностью перекрывает последующие неудачи.

Согласен Не согласен

29. Случается ли вам планировать сделки, которые никогда не будут исполнены, и исполнять сделки, которые вы не планировали?

Да Нет

30. В нескольких предложениях выразить свои мысли относительно того, почему, на ваш взгляд, большинство трейдеров не могут заработать деньги на рынке или не в состоянии сохранить заработанное.

Сохраните ваш лист с ответами. Когда вы дочитаете последнюю главу книги («Мыслить как трейдер»), попробуйте пройти этот опрос снова. Уверен, вы сильно удивитесь тому, насколько изменились ваши взгляды.

Глава 1. Путь к успеху: фундаментальный, технический или ментальный анализ

Начальный этап: фундаментальный анализ

Кто-нибудь еще помнит время, когда фундаментальный анализ считался единственно верным методом принятия торговых решений? Когда я начинал торговать в далеком уже 1978 году, технический анализ был уделом небольшой группы трейдеров, которых все считали, по меньшей мере, чудаками. Сегодня с трудом верится в то, что еще сравнительно недавно Уолл-стрит, равно как и большей частью крупных фондов и финансовых институтов, технический анализ воспринимался как очковтирательство.

Сейчас ситуация развернулась на сто восемьдесят градусов. Почти все опытные трейдеры, в той или иной степени, пользуются при разработке своих торговых стратегий методами технического анализа. За редким исключением в научном сообществе чистого фундаментального аналитика уже нигде не встретишь. Что привело к столь кардинальному изменению угла зрения?

Полагаю, никого не удивит ответ на этот вопрос. Он довольно банален: деньги! Принятие торговых решений сугубо на основании положений фундаментального анализа исключает возможность стабильного зарабатывания денег на рынке.

Поскольку, возможно, не все из вас знакомы с фундаментальным анализом, позвольте вкратце описать его принципы. Фундаментальный анализ стремится принять в расчет все переменные, которые могут повлиять на относительный баланс между предложением и спросом на ту или иную ценную бумагу, товарно-сырьевой продукт или финансовый инструмент. Посредством задействования математических моделей для оценки значимости различных факторов (процентных ставок, балансовых отчетов, погодных условий и еще множества других) аналитик дает прогноз изменения цены на какой-то момент в будущем.

Ахиллесова пята у всех этих моделей общая: как правило, они не берут в расчет других трейдеров в качестве переменных. А ведь именно люди, выражая свои представления и ожидания относительно будущего, и двигают цену, а не модели! Выдаваемая моделью на основании всех релевантных переменных логичный и разумный прогноз может оказаться бесполезным, если трейдеры, производящие большую часть торговых объемов рынка, не имеют представления о нем или отказываются верить в его действенность.

На самом деле многие трейдеры, особенно те, которые работают на фьючерсных площадках бирж, способны придать цене серьезное ускорение в том или ином направлении, но они обычно не имеют понятия о фундаментальных факторах, влияющих на соотношение спроса и предложения. Более того, их торговая

активность по большей части оказывается реакцией на эмоциональные факторы, которые никоим образом не соотносятся с фундаментальными характеристиками рынка. Другими словами, участники рынка, приводящие цену в движение, не всегда действуют рационально.

В конечном итоге, фундаментальному аналитику вполне по силам выдать верный прогноз относительно уровня цены в тот или иной момент будущего. Однако в наше время высокая волатильность на финансовых рынках крайне затрудняет действия в соответствии с прогнозом, если не делает их вообще невозможными.

Переходим к техническому анализу

Технический анализ существует столько же, сколько и организованные рынки в виде биржевых структур. Но сообщество трейдеров до конца 70-ых и начала 80-ых годов отказывалось признавать методы технического анализа в качестве действенного инструмента для зарабатывания денег. Давайте разберемся с тем, в силу каких причин большая часть трейдерского сообщества, уже устоявшегося и сформировавшегося, традиции которого создавались многими поколениями трейдеров, решило переключиться на использование методов технического анализа.

Каждый день, неделю или месяц в торгах по всему миру участвует некое конечное число трейдеров. Многие из них раз за разом совершают похожие действия с целью заработать деньги. Выражаясь иначе, люди нарабатывают поведенческие модели, а группа взаимодействующих друг с другом на постоянной основе людей формирует коллективные поведенческие модели. Они не только поддаются наблюдению и измерению, но и обладают свойством повторяться с периодичностью, свидетельствующей о статистической надежности.

Технический анализ является способом организации коллективного поведения в идентифицируемые модели, четко указывающие на степень вероятности того или иного сценария развития событий. Можно сказать, что с помощью технического анализа мы получаем возможность проникнуть в сознание рынка и предвосхитить будущее движение цены на основании моделей, которые были

сгенерированы рынком в некий момент в прошлом.

Для прогнозирования ценовых движений технический анализ оказался куда более подходящим инструментом, нежели сугубо фундаментальный подход. Он фокусирует внимание трейдера на происходящем в данный момент времени и соотносит настоящее с прошлым поведением цены, вместо того чтобы переносить внимание на то, как рынок должен вести себя исключительно на основании логических и разумных выкладок, определяемых математическими моделями. Фундаментальный анализ ведет к тому, что я называю разрывом действительности между тем, что должно быть, и тем, что есть. Разрыв действительности делает практически невозможным любой вид прогнозирования, кроме долгосрочного, воспользоваться которым бывает сложно даже в случаях, когда он оказывается правильным.

В противовес этому технический анализ не только ликвидирует разрыв действительности, но и предоставляет трейдеру буквально неограниченные возможности для генерирования прибыли в силу того, что позволяет находить на рынке поведенческие модели, повторяющиеся в каждом временном масштабе на внутрисуточных, дневных, месячных и годовых ценовых графиках. Иными словами, благодаря техническому анализу рынок преобразуется в бесконечный поток возможностей обогащения.

Переходим к ментальному анализу

Если технический анализ столь волшебен, то почему все большее число трейдеров переключает внимание с технического анализа рынка на ментальный анализ, объектом изучения которого является сам человек с его индивидуальными особенностями торговой психологии? Для ответа на этот вопрос достаточно спросить себя, что заставило вас приобрести эту книгу? Вероятно, вас не устраивает расхождение между масштабом осознаваемых возможностей и потенциалом доходности, с одной стороны, с реальными результатами ваших усилий, предпринятых в этом направлении, с другой стороны.

В этом и заключается основная проблема технического анализа, если, конечно, считать ее таковой. Как только вы научитесь искусству чтения рынка и

выявления моделей, перед вами откроются неограниченные возможности для зарабатывания денег. Но я уверен, что вам уже известно о том, что есть огромная разница между вашим пониманием рынка и способностью трансформировать его в стабильный заработок, или в неуклонное наращивание кривой роста торгового капитала.

Задумайтесь над тем, сколько раз вы при взгляде на графики глубокомысленно замечали: «Хм! Кажется, рынок собирается вверх...» (а может и вниз, в зависимости от ситуации), и при этом оказывались абсолютно правы! События развивались в точности так, как вы и предполагали. При этом вы лишь провожали взглядом уходящую цену и испытывали адские муки при мысли об упущенных деньгах.

Сколь огромна разница между прогнозированием событий на рынке (и размышлениями о куче денег, которую можно заработать) и реальностью, требующей от нас конкретных действий по входу и выходу из рынка. Я называю это разницей, другие – психологическим разрывом, превращающим трейдинг в одно из наиболее сложных занятий, процесс освоения которого чрезвычайно загадочен.

Краеугольным вопросом является сама возможность овладения мастерством трейдинга. Возможно ли вообще торговать с той легкостью, которую вы ощущаете, просто наблюдая за рынком, теша себя мыслями о будущих победах? Однозначным «да» здесь дело не ограничивается, ведь эта книга и писалась именно с целью дать глубинное понимание собственных действий и природы трейдинга. Вполне возможно достичь состояния, при котором торговля на рынке превратится в легкое дело, лишенное внутреннего напряжения, как будто вы наблюдаете за рынком и размышляете о возможных сделках.

Все-таки это может казаться сложной, а для многих и непосильной задачей. Однако не все безнадежно. Есть на свете люди, которым удалось преодолеть разрыв между предоставляемыми возможностями и итоговыми результатами трейдинга. Как можно догадаться, число таких умельцев ничтожно относительно общего количества работающих на финансовых рынках трейдеров, которым приходится мириться с разочарованиями различного масштаба и интенсивности – вплоть до полного крушения надежд, озлобления и недоуменного непонимания причин, по которым они не могут добиться столь желаемой стабильности позитивных результатов.

На самом деле между двумя этими группами трейдеров – между стабильными победителями и всеми остальными – огромное расстояние, как от Земли до Луны. Оба этих небесных тела принадлежат Солнечной системе, между ними есть кое-что общее. В то же время их свойства и характеристики отличаются друг от друга, как день от ночи. Похожим образом каждый, кто научится выставлять заказы, открывать и закрывать позиции, может претендовать на звание трейдера, но при сравнении свойств и качеств стабильно зарабатывающих трейдеров и большинства остальных участников рынка оказывается, что между ними мало общего.

Если сравнить достижение стабильности результатов с полетом на Луну, можно сказать, что добраться до спутника Земли хоть и сложно, но реально. Лишь немногим людям удалось прогуляться по поверхности Луны. С Земли Луну можно наблюдать каждую ночь, она выглядит настолько близкой, что кажется: протяни руку – и коснешься ее. То же самое с успешным трейдингом. Каждый день, неделю и месяц на рынках оборачиваются колоссальные объемы денег, постоянно предоставляя всем желающим возможности для успешной торговли и зарабатывания денег. Поскольку рынки пребывают в постоянном движении, трейдерам начинает казаться, что заработать огромные деньги совсем нетрудно – богатство находится на расстоянии вытянутой руки.

Глагол казаться проводит некую границу, по разные стороны которой находятся две группы трейдеров. Тех, кто обрел постоянство в трейдинге и преодолел то, что я называю порогом стабильности, от денег уже не отделяет расстояние «вытянутой руки» – они способны забирать деньги с рынка. Уверен, для многих это заявление звучит шокирующе и неправдоподобно, однако это сущая правда. Что само собой разумеется, существуют и ограничения, но по большей части деньги поступают на счета таких трейдеров с такой легкостью и без видимых усилий, что у остальных людей просто захватывает дух.

Впрочем, трейдеры, не попавшие в эту группу избранных, воспринимают слово «казаться» в буквальном смысле. На первый взгляд до столь желанной стабильности и успеха рукой подать, но снова и снова деньги ускользают из-под носа. Таким людям трейдинг если и приносит что-либо стабильно и с завидным постоянством, так это эмоциональные страдания. Конечно, иногда случаются и моменты душевного подъема, но не будет преувеличением сказать, что большую часть времени они проводят в состоянии страха, гнева, разочарования, беспокойства, досады, ощущают себя преданными и испытывают чувство сожаления от упущенных возможностей.

Итак, что же разделяет эти две группы трейдеров? Быть может, уровень интеллекта? Возможно, стабильно зарабатывающие на рынке трейдеры просто умнее всех остальных? Или они более трудолюбивы? Может, они являются изощренными аналитиками и имеют доступ к совершенным торговым системам? Обладают ли они врожденными психологическими характеристиками, которые помогают им лучше переносить тяготы работы на рынках?

Все это звучит совершенно резонно, если не учитывать одного крайне важного обстоятельства: многие из тех, кого постигли неудачи на рынках, относятся к числу наиболее ярких и состоявшихся членов нашего общества. В группу стабильных неудачников входят ученые, адвокаты, доктора, руководители крупных компаний, состоятельные пенсионеры и предприниматели. Более того, лучшие эксперты рынка часто оказываются самыми негодными трейдерами. Изощренный интеллект и хорошие аналитические способности, безусловно, способствуют достижению успеха, но отнюдь не являются определяющими факторами, отделяющими стабильно успешных от всех остальных трейдеров.

Если суть не в интеллекте и не в аналитическом таланте, тогда в чем же дело?

Поработав на своем веку с самыми плохими и с самыми лучшими трейдерами, и с безнадежными неудачниками, которые превратились потом в успешных трейдеров, я могу без всякого сомнения заявить о наличии особых причин, в силу которых успешные трейдеры на постоянной основе переигрывают остальных. Если бы передо мной встала задача сведения всего разнообразия причин к одной, я бы просто сказал, что успешные трейдеры думают иначе, чем другие.

Понимаю, что это звучит не слишком содержательно, смыслом инакомыслия в трейдинге часто выступает определяющим фактором успеха, и над этим стоит задуматься. Всем нам в той или иной степени присуще свойство думать иначе, чем другие. Мы не всегда осознаем это и склонны полагать, что другим людям свойственно разделять наши убеждения и трактовки событий. Истинность такого допущения будет поставлена под вопрос лишь тогда, когда мы кардинально не разойдемся с кем-нибудь в оценках того, что было пережито нами обоими. Наша уникальность определяется стилем и способом мышления даже больше, чем свойствами физического тела.

Вернемся к нашим трейдерам. Чем все-таки отличается мышление выдающихся трейдеров от образа мыслей тех, кто не вылезает из убытка? Рынки, хотя и

являющие собой источник неисчерпаемых возможностей, в то же время предстают перед человеком в качестве самой неблагоприятной и враждебной среды, какую только можно себе представить. Любой, кто обладает опытом торговли на рынке, рано или поздно обучается распознавать возможности. Но умение определять подходящие моменты для покупки или продажи отнюдь не означает наличие способности мыслить как трейдер.

Отличительным свойством стабильно успешных трейдеров является образ их мыслей как уникальное сочетание установок, который позволяет в неблагоприятных условиях соблюдать дисциплину, сохранять концентрацию и, что самое важное, уверенность. Как следствие, они способны преодолеть чувство страха и избежать типичных трейдерских ошибок. Все, кто торгуют, учатся кое-чему, но лишь малая толика трейдеров способна овладеть подходом, вне которого немислим процесс становления успешного трейдера. Здесь уместна аналогия из мира спорта: человек может в совершенстве овладеть приемами обращения с теннисной ракеткой или клюшкой для гольфа, но стабильность результатов или ее отсутствие всецело зависит от его подхода к делу.

Трейдерам, не преодолевшим порог стабильности, обычно приходится переносить эмоциональные страдания и финансовые потери до тех пор, пока они не овладевают подходом, позволяющим эффективно функционировать в рыночной среде. Редкими исключениями являются те, кто родился в семьях успешных трейдеров или те, кому посчастливилось на заре карьеры испытать наставничество опытного человека, хорошо разбирающегося в природе трейдинга.

Почему трейдеры настолько подвержены эмоциональным страданиям и финансовым катаклизмам? Очевидный ответ заключается в том, что большинство людей не настолько удачливо, чтобы с самого начала карьеры на рынке оказаться под крылышком знающих и толковых трейдеров. Впрочем, действительные причины не стоит искать на поверхности. В продолжение последних семнадцати лет я занимался изучением психологической подоплеки трейдинга, поставив себе целью разработать эффективные методы обучения принципам достижения успеха. В процессе работы я пришел к выводу, что трейдинг полон парадоксов и противоречий в мышлении, серьезно усложняющих достижение заявленной цели. Если бы меня попросили одним словом охарактеризовать сущность трейдинга, я назвал бы его парадоксальным. (В соответствии с классическим определением под парадоксом понимается

отсутствие порядка в причинно-следственной связи или нечто, противоречащее общепринятому представлению).

Финансовые и эмоциональные катастрофы столь распространены в трейдинговой среде, потому что многие из подходов, точек зрения и принципов, совершенно разумные и успешно практикуемые в повседневной жизни, в рыночной среде приводят к противоположным результатам. Они просто не срабатывают. Не подозревая об этом, многие люди начинают карьеру на рынке, не понимая, что значит быть трейдером, какие навыки требуются для этой профессии и в какой степени ими следует овладевать.

Проиллюстрирую сказанное примером, исходя из утверждения «Трейдингу присущ риск». Не существует сделок с гарантированным результатом, из чего следует, что всегда существует вероятность потери денег. Открывая позицию, можете ли вы считать себя лицом, берущим на себя риск? Вопрос может показаться каверзным, хотя он таким не является.

Логическим ответом было бы однозначное «да». Занимаясь, по сути, рискованной деятельностью, я по определению беру на себя риск. Вполне резонное для любого трейдера предположение. Собственно, так считают не только фактически все трейдеры – у большинства из них одна мысль о том, что они рискованные парни, вызывает гордость.

Однако это предположение далеко от истины. Каждый трейдер, безусловно, рискует при открытии позиции, что отнюдь не означает принятия им риска. Другими словами, все сделки рискованны, поскольку их результат носит вероятностный характер, то есть не гарантирован. Но действительно ли верит большинство трейдеров в то, что при входе в рынок они принимают на себя риски? Действительно ли принимается ими возможность негарантированного, вероятностного исхода? И более того, принимают ли они полностью возможные последствия?

А здесь однозначным ответом уже будет «нет»! Практически все трейдеры не имеют ни малейшего представления о принятии риска в том смысле, как об этом думает успешный трейдер. Самые лучшие трейдеры не просто согласны рисковать, они научились принимать риск внутренне. Здесь образуется колоссальный психологический разрыв, между принятием риска при открытии сделок, с одной стороны, и полным принятием присущего каждой сделке риска – с другой стороны. Полное принятие всех связанных с трейдингом рисков будет

иметь серьезные последствия для результатов торговли.

Успешные трейдеры не испытывают при входе в рынок никаких колебаний и противоречивых чувств и точно так же, свободно и без колебаний, признают, что сделка не сработала. Они без проблем ликвидируют сделку с убытком и при этом не испытывают душевного дискомфорта. Выражаясь иначе, присущий трейдингу риск не приводит к утрате ими дисциплины, концентрации и чувства уверенности. Если вы не в состоянии торговать спокойно, не испытывая при этом какого-либо душевного дискомфорта (в частности, чувства страха), значит, вам еще далеко до принятия связанных с трейдингом рисков. Это является большой проблемой, потому что степень непринятия риска прямо пропорциональна интенсивности усилий, направленных на уход от него. Попытка же уйти от неизбежного чревата катастрофическими последствиями.

Научить полному принятию рисков в любом деле довольно непросто, тем более, если это касается трейдинга, где ставки очень велики. Чего люди боятся больше всего (не считая смерти и публичных выступлений)? В рейтинге наших страхов потеря денег и боязнь оказаться неправыми определенно занимают первые строчки. Признание ошибок и финансовые потери болезненно сказываются на нашем эмоциональном состоянии, поэтому мы всячески стараемся избегать их. Правда, при работе на финансовых рынках нам постоянно приходится сталкиваться с двумя этими проблемами.

Возможно, вы сейчас говорите себе: «Трейдинг по определению сопряжен с переживаниями и потерями, и я совершенно не хочу еще ошибаться и проигрывать, поэтому мне следует сделать все возможное, чтобы избежать этого». Я согласен с этим. Однако именно вследствие этой совершенно естественной человеческой склонности трейдинг оказывается столь сложным делом.

Трейдинг преподносит нам фундаментальный парадокс: как вопреки постоянной неопределенности умудряться сохранять дисциплину, концентрацию и уверенность в собственных силах? Вы добьетесь этого, научившись мыслить как трейдер. Ключевым моментом в процессе обретения трейдерского мышления является переосмысление действий в свете полного принятия рисков. Обучение принятию рисков есть главная задача из всех задач, стоящих перед трейдером. К несчастью, начинающие трейдеры редко уделяют внимание этому вопросу.

Когда вы овладеете важнейшим из всех трейдерских навыков – умению принимать риск, то рынок утратит свойство генерировать информацию, определяемую и интерпретируемую как провоцирующую переживания. А если поступающая с рынка информация лишена свойств, причиняющих эмоциональную боль, то и избегать оказывается нечего. Это лишь информация, рассказывающая об имеющихся возможностях. Это называется объективной точкой зрения на рынок, и она не искажена страхами и сомнениями относительно того, что может или не может случиться.

Не сомневаюсь, что среди читателей книги нет ни одного трейдера, которому не приходилось бы преждевременно влезать в рынок, еще до появления соответствующего сигнала, или открываться с опозданием, уже после того как возможность была упущена. Кто из трейдеров не убеждал себя потерпеть с закрытием и в результате выходил из рынка с огромным убытком? Или не закрывал прибыльную позицию слишком рано, боясь упустить то, что есть? Или не переставлял свои стоп-лосс ордера на ограничение убытков поближе к уровню входа, после чего цена сначала выбивала его из рынка, а потом разворачивалась и шла в его направлении? Это лишь краткий список ошибок, вновь и вновь допускаемых трейдерами.

Эти ошибки порождает не рынок. То есть сваливать вину за них на рынок нельзя. Рынок нейтрален в смысле совершаемых на нем движений и генерируемой информации. Движения рынка и поступающая от него информация всего лишь предоставляют каждому из нас возможность реализации неких действий. Не во власти рынка влиять на способы восприятия и истолкования нами информации, он не может контролировать решения, принимаемые нами. Все перечисленные и множество других ошибок проистекают непосредственно из ошибочной точки зрения и подхода к трейдингу. Неверный подход подпитывает страхи и снижает уровень доверия к собственным действиям.

Не думаю, что можно еще более простыми словами охарактеризовать различие между стабильными успешными трейдерами и всеми остальными: успешные трейдеры не боятся. Они не боятся, так как сформировали отношение к рынку, допускающее максимальную степень психологической приспособляемости, и это позволяет им открывать и закрывать позиции исходя из того, что сообщает им рынок. В то же время подход успешных трейдеров к торговле исключает безрассудство в действиях. Все люди в той или иной степени испытывают страх. Когда они не боятся, то рискуют впасть в другую крайность, а последствия безрассудных поступков, в свою очередь, могут спровоцировать новые страхи.

Девяносто пять процентов ошибок в трейдинге, на которые вы способны и которые приводят к тому, что деньги испаряются на ваших глазах, проистекают из отношения к неудачам, собственной неправоте, упущенным возможностям и дурной привычке не убирать вовремя деньги со стола. Это то, что, согласно моей классификации, является четырьмя основными страхами трейдера.

Ваша реакция на сказанное вполне может выразиться примерно так: «Понятия не имею об этом. Всегда считал, что трейдер должен испытывать здоровое чувство страха перед рынком». Абсолютно логичное и разумное предположение. Но когда дело доходит до трейдинга, ваши страхи начинают действовать против вас, способствуя материализации всего, чего вы боялись. Если вы опасаетесь ошибки, страх так извратит восприятие поступающей информации, что, в конце концов, ошибка будет допущена.

Когда трейдер объят страхом, то он заведомо проиграл. Он уже не может оценивать возможности и адекватно действовать, потому что страх парализует волю. На физическом плане это выражается в заторможенности, застывании на месте или бегстве прочь от торгового терминала. На уровне сознания это приводит к сужению фокуса внимания, который сосредотачивается на вызывающем страх объекте. Это означает блокирование любых мыслей о других возможностях и затрудненное восприятие поступающей с рынка информации. Человек уже не в состоянии рационально думать обо всем, чему научился на рынке, и это состояние будет длиться до тех пор, пока не пройдет страх и не придет к естественному завершению событие, его вызвавшее. После чего в голове появится мысль: «Ведь я знал об этом! Почему не подумал об этом раньше?» или «Почему я не смог сделать то, что был должен?».

Невероятно сложно осознать то, что источником всех этих проблем являются наши собственные неразумные подходы к трейдингу. Именно вследствие этого столь коварны страхи. Многие стереотипы мышления, отрицательно влияющие на нашу торговлю, отображают то, как нас учили думать и воспринимать мир. Они коренятся настолько глубоко, что трудно признать в них источник всех наших трудностей. Действительно, намного проще искать причины проблем во внешнем – в рынке; нам кажется, что именно он причиняет нам боль и страдания.

Все эти мысли носят достаточно отвлеченный характер, и большинство трейдеров вряд ли станет утруждать себя такого рода абстрактными размышлениями. Тем не менее понимание всех тонкостей взаимосвязи

убеждений, подходов и восприятия столь же фундаментально важно для трейдинга, как и овладение мастерством хорошей подачи в теннисе или ударом клюшкой по мячу в гольфе. Выражаясь иначе, вне понимания и контроля над восприятием рыночной информации невозможно добиться стабильных результатов в трейдинге.

Я говорю об этом, потому что в отношении трейдинга справедливо и следующее: для совершения успешной сделки нет нужды знать о себе и о рынке все, точно так же как необязательно в совершенстве владеть теннисной ракеткой для того, чтобы иногда попадать в самый угол корта. Впервые оказавшись на поле для гольфа и впервые взяв в руки клюшку, мне удалось несколько прекрасных ударов по мячу, тем не менее, мне понадобилось 120 ударов для того, чтобы пройти 18 лунок. Само собой разумеется, что для улучшения общих результатов мне необходимо было поработать над техникой.

То же самое справедливо и в отношении трейдинга. Стабильность результатов требует отточенной техники, но какой? Это воистину один из самых сложных аспектов обучения эффективному трейдингу. Если мы не осознаем или не понимаем, каким образом наши убеждения и подходы воздействуют на восприятие рыночной информации, то неизбежно будем винить рынок в нестабильности наших результатов. Как следствие, выходом из положения будет казаться более тщательное изучение рынка.

Этот вполне логичный вывод оказывается ловушкой для многих трейдеров. Ибо такой подход на поверку оказывается никуда не годным. Рынок предлагает нашему вниманию слишком много переменных, подчас конфликтующих друг с другом. Помимо всего прочего, поведение рынка ничем не ограничено. В любой момент времени на нем может произойти все, что угодно. Поскольку каждый торгующий на рынке человек в определенном смысле является переменной величиной, можно сказать, что действия любого трейдера могут повлечь за собой непрогнозируемые последствия.

Из этого следует, что, сколько ни изучай особенности поведения рынка, сколько ни оттачивай мастерство анализа, все равно никогда не удастся предвидеть все варианты развития ситуации. Поэтому боязнь попасть впросак, оказаться неправым и потерять деньги означает принципиальную невозможность обрести знания и умения, достаточные для того, чтобы уравновесить негативное воздействие страхов на вашу способность оставаться объективным и действовать без колебаний. Иными словами, вы не сможете сохранять

спокойствие и уверенность перед лицом постоянной нестабильности. Жестокая и суровая реальность трейдинга состоит в неопределенности исхода каждой сделки. До тех пор, пока вы не сумеете полностью смириться с непредсказуемостью и неопределенностью результата, сознательно или неосознанно, вы будете стараться избегать любой возможности, которая таит в себе угрозу стрессовых ситуаций. Причем в процессе этого вы наверняка наделаете кучу дорогостоящих ошибок.

Не стоит понимать сказанное превратно, ведь я отнюдь не предлагаю отказаться от рыночного анализа или методологии, посредством которой выявляются возможности для совершения сделок. Но не стоит считать анализ рынка панацеей от всех трейдерских бед и способом достижения стабильных результатов. Он не в силах решить проблемы, проистекающие от недостатка дисциплины, неуверенности или неспособности концентрироваться.

Допущение того, что более или менее действенный метод анализа рынка способствует обретению стабильности, естественным образом побудит трейдера включить в арсенал своих торговых инструментов как можно большее число переменных рынка. Что за этим последует? Раз за разом рынок будет продолжать причинять ему неприятности, разочаровывать и предавать, потому что всегда найдется такое, чего он не заметит или не примет во внимание. Напрашивается вывод о том, что рынкам доверять нельзя, но на самом деле реальность такова, что человек не может доверять самому себе.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://telnovel.me/ru/duglas_mark/zonal-nyy-treyding

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)