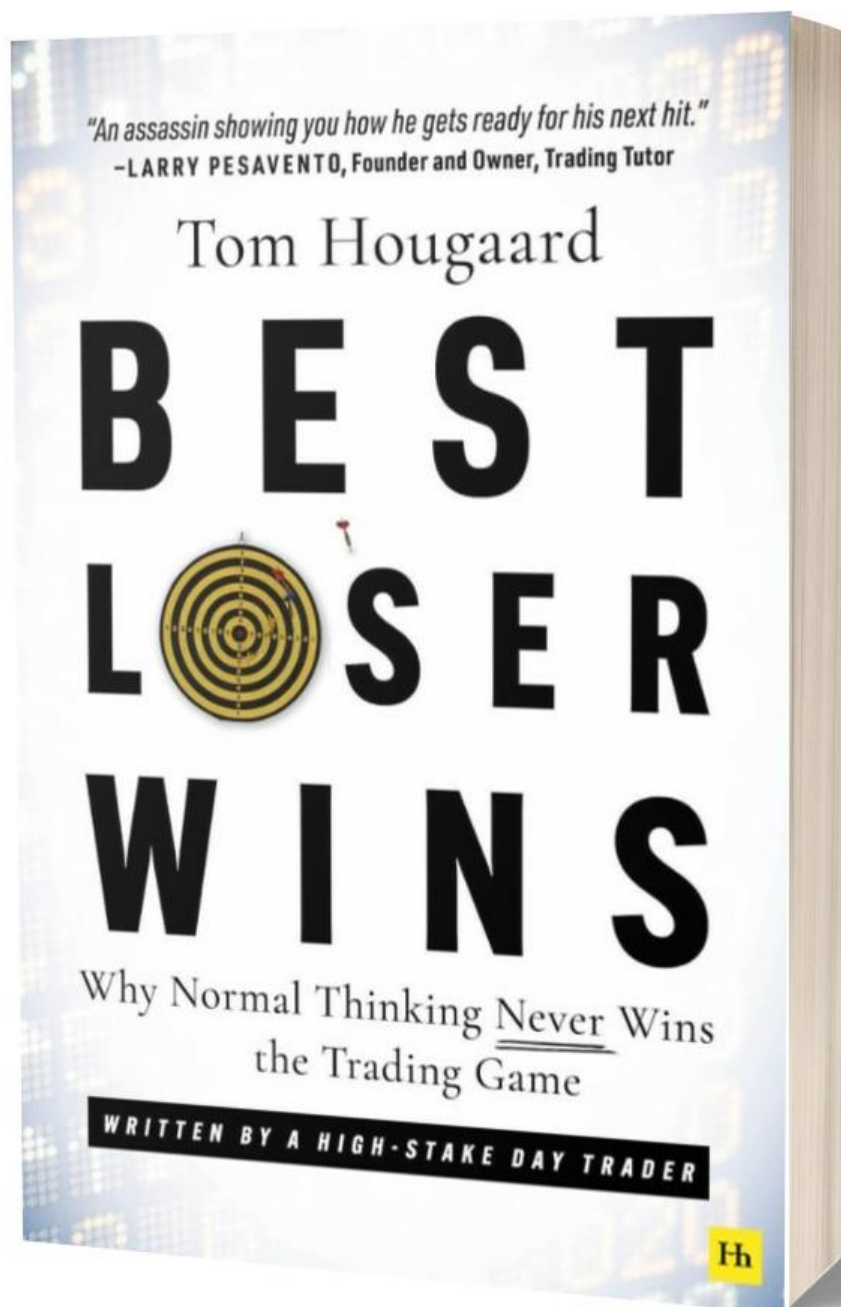




Переведено для трейдинг портала Tlap.com

ПОБЕЖДАЕТ ЛУЧШИЙ ЛУЗЕР

Почему нормальное мышление никогда не позволит победить в игре трейдинга

Том Хугаард

Посвящается девушке у терминала Bloomberg

ДОРОГИЕ РЫНКИ

Вы очаровали меня в тот самый момент, когда мы впервые встретились. Вероятно, это даже можно назвать любовью с первого взгляда. Я был еще слишком юн для того, чтобы понять, что это значит – не более десяти лет от роду. Я прочитал о вас в национальной газете, в статье про какое-то соревнование.

Я был слишком юн для того, чтобы сыграть с вами, так что мне пришлось просто наблюдать. Время оказалось не на моей стороне. Я был рожден за несколько десятков лет до появления трейдинга в его сегодняшней форме. Мне пришлось пойти своей дорогой, а вы пошли своей.

Когда вы проходили через катастрофический медвежий рынок 1973 года, я только учился ходить. Когда вы ревели от ярости в ходе обвала 1987, я только заканчивал школу. Когда вы делали свои первые шаги к эпичному бычьему рынку девяностых, я был практически готов... Но все же не до конца.

И тогда вы отправили мне послание, которое изменило мою жизнь. Я принял ваше приглашение и пожертвовал всем ради того, чтобы добиться вас. Я изучал вас в университете – на самом деле, я получил по вам две ученые степени. Я потратил немало часов, пытаюсь увидеть вас глазами знатоков традиционной экономики, глазами нобелевских лауреатов, глазами благонамеренных журналистов и экспертов.

Хотел бы я, чтобы вы тогда мне сказали – не трать на это время! Ведь вы – не уравнение, которое нужно решить. Вы настолько сложны, что ваше устройство не может ухватить ни одна модель. Снова и снова вы оказываетесь неуловимой госпожой, которую никто не в состоянии понять по-настоящему. Вы везде и нигде. На вас не распространяются законы вселенной.

Моя любовь к вам была по-настоящему глубока. Вы принесли мне неизмеримое счастье. Я отдал вам все. Вы были со мной, когда я просыпался, и вы были со мной, когда я засыпал. Вы поощряли меня, когда я был подвижен, награждали меня за пределами моих самых смелых мечтаний, когда я был гибок. Вы наказывали меня, когда я вел себя упрямо и непреклонно, и забирали свои подарки – с процентом.

И боже, как же я вас добивался. Я вел себя, как влюбленный подросток. Я искал к вам подход с самых разных углов – от соотношений Фибоначчи до Каналов Кельтнера, Линий Боллинджера, стратегии Trident, мифических вибраций Ганна и вычислений Мюррея.

Я разработал модели для анализа приливов Гудзона, чтобы узнать, как вы на них реагируете. Я распечатал тысячи и тысячи графиков, а потом расчертил их линиями и окружностями, пытаюсь найти способ станцевать с вами так, чтобы вы не отравили мне ноги.

Вы оттоптали мне все пальцы, любовь моя. Бывало, мне было так больно, что я уходил на пляж и часами кидал в воду камни, злясь на то, что вы не хотите станцевать со мной танго.

Вы подарили мне немало бессонных ночей. Вы подарили мне слезы на щеках, злость в теле, боль в душе, и все же я не смог вас отпустить. Я знал, что это еще не все, я знал, что мне нужно продолжать пытаться.

Я отдавал вам все, что у меня было, потому что благодаря вам я чувствовал себя живым. Вы дали мне цель. Вы дали мне испытания – столь суровые, что они заставили бы одобрительно кивнуть даже самого строгого сержанта-инструктора. И я всегда буду любить вас за это. Вы приучили меня всегда быть начеку – как родитель, желающий своему ребенку только самого лучшего.

Но ваши уроки были завуалированы. Трейдинг кажется чем-то простым, но просто мне не было – никогда. Вы заставили всех поверить в то, что с вами можно станцевать с помощью моделей, с помощью уравнений, с помощью индикаторов, с помощью традиционного мышления, с помощью логики. Но очень часто вы ведете себя совершенно нелогично. Долгие годы у меня никак не получалось станцевать с вами, пока однажды, по чистой случайности, вы не раскрыли мне свой секрет. Вы сказали: не нужно пытаться понять нас. Вы сказали: пойми самого себя.

Я прекратил торговлю. Чтобы понять себя, мне потребовалось время. И я вернулся. Когда я снова пришел на танцпол, вы встретили меня с раскрытыми объятиями, улыбнулись и сказали: «Добро пожаловать. Вижу, теперь ты понял. Принес пластыри?»

Я принес. Побеждает лучший лузер.

ПРЕДИСЛОВИЕ

То, какие эмоции вызывают у вас неудачи, в значительной степени определяет ваше развитие и ваш путь практически во всех аспектах вашей жизни.

Возможно, вам стоит закрыть эту книгу и немного подумать об этом. Эта мысль настолько глубока, что это пугает.

99% трейдеров не осознают, что они ищут ответы не там, где нужно. Знание технического и фундаментального анализа, индикаторов, соотношений, паттернов и трендовых линий... Ну, все о них знают – и все проигрывают. Кроме 1%.

Что 1% делает такого, чего не делают остальные 99%?

Что я делаю такого, что позволяет мне успешно торговать, чего не делают остальные?

Ответ настолько же прост, насколько и сложен. Я – выдающийся лузер.

Побеждает лучший лузер.

Я натренировал свой ум проигрывать без страха, без потери душевного равновесия, без эмоциональных привязанностей, без чувства обиды и желания отыграться.

То, как работает мой ум, делает возможной мою торговлю. Мое знание технического анализа? В лучшем случае среднее. Мое знание самого себя – вот что отличает меня от других.

Истинная мера вашего развития – не то, сколько вы знаете, а то, как вы работаете с тем, что знаете.

Я написал эту книгу, чтобы рассказать о том, как я трансформировал себя в трейдера, которым сейчас являюсь, и о том, как мне удалось устранить разрыв между тем, на что я, как я знаю, способен, и тем, чего я достигаю в действительности.

ВСТУПЛЕНИЕ

Мое имя – Том Хугаард. Мне 52 года. Тридцать лет назад я уехал из своей родной Дании. Я хотел торговать на финансовых рынках, и я хотел делать это в Лондоне.

У меня было представление о том, что нужно для того, чтобы стать трейдером. В университете я получил степень бакалавра по специальности «Экономика» и степень магистра по специальности «Деньги, банковское дело и финансы». Я думал, что у меня есть все для того, чтобы стать трейдером: правильное образование, хорошая трудовая этика и страсть к рынкам.

Я ошибался.

На бумаге я был достаточно квалифицирован для того, чтобы ориентироваться на финансовых рынках. Но в действительности образовательные квалификации мало что значат в беспощадном мире трейдинга.

Эта книга описывает путь, который я прошел, чтобы добраться до своего текущего уровня.

Каков мой текущий уровень?

На момент написания этих строк у меня не было ни одного убыточного дня на протяжении вот уже 39 торговых дней. Подписчики моего telegram-канала наблюдали за тем, как я сделал 325 000 фунтов за один только последний месяц – в реальном времени, с реальными входами, мани-менеджментом, размерами позиций и выходами. Никаких отсрочек. Никаких задержек. Все происходило у них на глазах – с указанием точного времени.

Данная книга развенчивает мифы о том, что требуется для того, чтобы стать трейдером, торгующим из дома... Или просто трейдером, раз уж на то пошло. Свой путь я начал точно так же, как и многие другие – с книг об индикаторах, паттернах и соотношениях. Но в итоге я все-таки осознал, что истинный путь к недостижимым торговым прибылям все это время лежал внутри меня. Воистину, в это место я догадался заглянуть в последнюю очередь.

МНОГООБЕЩАЮЩЕЕ НАЧАЛО

Получив в университете свои ученые степени, я устроился на работу в JPMorgan Chase. К сожалению, не на позицию трейдера, но моя должность была к ней достаточно близко. В 2000 году я стал трейдером, торгующим из дома – на полтора года. Моя самостоятельная торговля продлилась всего 18 месяцев, потому что у меня закончились деньги.

Мне довелось подружиться с сотрудниками брокерской фирмы, услугами которой я пользовался. Меня взяли в штат на позицию финансового аналитика. Звучит красиво, но на самом деле я был просто медийной шлюхой. Все мои обязанности ограничивались тем, что я должен был регулярно появляться на телевидении и светить названием фирмы. Единственное требование к такому типу сотрудников – общее понимание технического анализа.

Я приступил к этой работе летом 2001 года. Свой первый опыт общения с клиентами я получил, когда наш гендиректор взял меня с собой на Royal Ascot – важное событие социального календаря богачей и знаменитостей. Это такое мероприятие с лошадиными бегами, шампанским, смешными шляпами и большими сигарами.

Наша фирма пригласила на это VIP-событие своих самых богатых клиентов. В люксовом автобусе, который осуществлял трансфер до Ascot, я был представлен им как новый финансовый аналитик. «Можете задавать ему любые вопросы», – объявил гендиректор.

Один из клиентов спросил меня, что я думаю о Marconi. Эти акции тогда входили в FTSE 100. Они знавали лучшие дни – за последние 12 месяцев их цена снизилась с 1 200 пенсов до 450.

«Как вы считаете, Marconi дешевы?» – спросил меня фармацевт из Лутона.

Я даже не догадывался, что ответ, который я ему дам – тот же самый ответ, который я дал через несколько месяцев на телевидении – в итоге приведет к моему увольнению. Но если бы я об этом знал, я все равно ответил бы так же:

«Marconi – это мусор, джентльмены. Зачем гоняться за акциями, которые упали в цене? Когда туалетная бумага продается со скидкой, ее действительно стоит купить, но фондовый рынок – это не супермаркет.

Действительно, туалетная бумага со скидкой в 50% – это прекрасно. Но покупать акции, которые упали больше чем на 50%, просто нет смысла. Концепты типа “дешево” и “дорого” работают в мире субботнего шопинга, но не на финансовых рынках».

Мой ответ повис в воздухе, как неуместная шутка, сказанная на похоронах. Убийственный взгляд своего босса я заметил только к моменту окончания своей тирады. Все наши богатые клиенты были в покупках по Marconi. Они потеряли бы на них целые состояния. В том же году, чуть позже, меня снова спросили о Marconi, но уже на CNBC.

К тому времени они упали до 32 пенсов – с 1 200. И люди все равно их покупали. Я сказал, что графический паттерн заставляет меня предположить, что Marconi пойдут до нуля.

Несколько газет подхватили эту историю, и через несколько дней меня вызвали в офис Sporting Index. Гендиректора интересовало, можно ли как-то удалить комментарии о Marconi из «этого интернета».

Marconi пошли до нуля, а меня попросили найти себе другую работу. К счастью, в тот же день, когда я ушел из Financial Spreads, меня взяли в City Index. Я провел семь лет, работая в их торговом зале. В 2009 году меня уволили. С тех пор я торгую самостоятельно.

Я потратил последние 12 лет жизни, совершенствуя свое ремесло. Я – тот, кого брокеры называют крупным трейдером. Средний размер ставки среди ритейл-трейдеров – примерно 10 фунтов за пункт. Мои риски варьируются от 100 до 3500 фунтов за пункт.

Бывало, в волатильные дни номинальная стоимость моих торговых объемов превышала 250 миллионов фунтов. Однажды я сделал чуть больше 17 000 фунтов менее чем за 7 секунд. Однажды я потерял 29 000 фунтов за 8 секунд.

Такие риски обостряют чувства. Да, когда все идет хорошо, жизнь просто прекрасна. Но когда начинаются трудности, это – огромное испытание.

Данная книга описывает мой путь от безработного финансового брокера, которым я стал в феврале 2009 года, до крупного трейдера, которым я являюсь сейчас. Но ее нельзя назвать традиционной книгой по трейдингу.

ОЧЕРЕДНАЯ КНИГА ПО ТРЕЙДИНГУ?

Миру хватает книг по трейдингу. Поэтому я не стал писать такую книгу, хотя владею техническим анализом достаточно хорошо, чтобы написать несколько. Я знаю: технический анализ не сделает из вас богатого трейдера. Более того – он не сделает из вас даже просто хорошего трейдера.

У меня не было амбициозного желания написать книгу – пока однажды во время просмотра на YouTube документального фильма я не увидел у себя на экране одну рекламу. Я мгновенно узнал это лицо.

Это был парень, который несколько раз присутствовал на моих выступлениях по техническому анализу, которые я проводил, когда работал трейдером в City Index. В своей рекламе он обещал раскрыть секреты финансовых рынков. Он гордо заявлял: если вы хотите научиться торговать как профессионал, это – именно то, что вам нужно.

Так вышло, что этот курс посетил мой друг. Это был курс выходного дня, проводившийся в одном из роскошных лондонских офисов. Зал был набит полностью. Зрители жадно впитывали каждое слово самопровозглашенного гуру, когда он показывал им один график за другим.

Признаков критического мышления в том зале не наблюдалось. Никто не подвергал слова гуру сомнению. Люди, покинувшие в воскресенье то офисное здание, были уверены, что к ближайшей пятнице они сколотят небольшое состояние.

Я видел содержание этого курса. Сотни страниц отрывки из стандартных учебников по техническому анализу и ни одной оригинальной мысли. Никакого вклада в дело технического анализа.

Любой, у кого в распоряжении есть несколько часов, может найти ту же самую информацию в интернете бесплатно. Более того, мой друг сказал мне, что во время своего семинара гуру не упускал возможности прорекламировать дополнительные продукты, например, услуги ментора и продвинутый курс.

КТО МОЖЕТ, ДЕЛАЕТ

Есть такая поговорка: кто может, делает, кто не может – учит.

Я с ней не согласен. Есть много людей, которые и «могут», и «учат». Одно другому не мешает. Многие из тех, кто «может», считают, что передача знаний другим – часть их жизненной миссии. Когда я работал в City Index, я, может, и не был оракулом технического анализа, но я точно знал больше, чем большинство наших клиентов. По этой причине я регулярно давал уроки технического анализа клиентам – не только нашей фирмы, но и других компаний, сотрудничавших с нами по схеме «white label», таких как Barclays Bank, Hargreaves Lansdown и TD Waterhouse.

Преподавание приносит мне искреннее удовольствие, поэтому я прикладывал все усилия, обучая других тому, что знал сам. Чего я тогда не осознавал, так это того, что в техническом анализе нет смысла, если не совмещать его с тренировкой поведенческих реакций.

Главное, что мне не нравится в гуру, проводящих возмутительно дорогие курсы выходного дня – их упор на прибыли. Они продвигают свою повестку с помощью внешних стимулов, например, с помощью фотографий, на которых они позируют в личном вертолете или самолете. Они представляют трейдинг так, как будто это – профессия, которую легко освоить, главное – узнать какой-то секрет, и в твоём распоряжении сразу же окажется личный печатный станок. Такие гуру практически никогда не публикуют свои сделки в реальном времени, потому что не хотят рисковать репутацией. О своих сделках они всегда сообщают после их проведения. Об убытках вы от них не услышите. Все это создает иллюзию, будто убытки – досадное неудобство, которое случается лишь время от времени.

Но когда после прохождения возмутительно дорогого курса выходного дня наступает утро понедельника, и ты садишься за экран и понимаешь, что перед тобой не законченный

график, а реальныйдвигающийся рынок, к тебе приходит осознание, что эта игра не так проста, как сулил гуру.

Данная книга – антидот ко всей этой чепухе от шарлатанов, которые на 99% состоят из маркетинга и лишь на 1% – из трейдинга. Они проповедуют свое послание ничего не подозревающим людям, и те им, к сожалению, верят. При этом ни учитель, ни ученики даже не догадываются, что они видят лишь 10% истории.

Что более важно, данная книга посвящена аспекту торговли, которому никто не учит, и тому, как взобраться на вершину трейдинговой пирамиды.

Пока я писал эту книгу, я увидел рекламу курса по техническому анализу, который проводится в моей родной стране, в Дании. Всего год назад автор этого курса потерял 35% своего копи-счета, после чего закрыл его.

Освоить технический анализ очень просто. Нельзя преподносить его в качестве пути к несметным богатствам. Тем не менее, по словам гуру из реклам, технический анализ – это все, что нужно, чтобы зарабатывать на рынках.

Хотел бы я, чтобы все было так просто. Но это не так.

ЕСЛИ НЕ ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ, ТО ЧТО?

В Европе есть закон, обязывающий брокеров, предоставляющих торговые сервисы в ритейл-сфере, публиковать данные о том, какой процент их клиентов теряет деньги.

Я решил проверить крупнейших игроков этой индустрии. Судя по их сайтам, примерно 80% их клиентов теряют деньги.

Я позвонил в одну из брокерских фирм и спросил, как подсчитываются эти данные. Как оказалось, перерасчет производится раз в квартал. Брокер сравнивает баланс счетов своих клиентов с показателями предыдущего квартала и просто вычисляет процент счетов, баланс которых три месяца назад был выше.

Если бы технический анализ действительно был ответом на загадку трейдинга, тогда ни о каких 80% не могло быть и речи. Кстати говоря, у того гуру, курс выходного дня которого посетил мой друг, есть своя брокерская фирма. Он направляет в нее всех покупателей своего курса. Я проверил ее сайт, чтобы узнать, сколько у него убыточных клиентов.

Более 80%!

Либо его клиенты – ужасные трейдеры, либо он – ужасный учитель.

Выступлю в защиту обеих сторон и скажу, что для того, чтобы стать прибыльным трейдером, требуется нечто гораздо большее, чем один технический анализ.

Именно поэтому я и написал данную книгу – чтобы рассказать о пути, который мне пришлось пройти, чтобы стать тем, кем я сейчас являюсь. За последние 20 лет я прочитал немало книг по техническому анализу и разным торговым техникам. Лично я нашел большую часть этих книг скучными и бесполезными.

Все, что я вижу в подобных книгах – один идеальный пример за другим. Это создает в сознании читателей иллюзию. Они впитывают эти красивые истории, написанные трейдерами, продвигающими тот же самый материал, что и все прочие – материал, который не имеет к реальному миру трейдинга практически никакого отношения. В результате они оказываются просто не в состоянии увидеть всех реалий торговли.

Разумеется, существуют и исключения. Среди книг по трейдингу, в которых описываются техники и стратегии, есть и хорошие. Но по большей части их все равно можно считать мусором, потому что их авторы тоже подвержены заблуждению о том, что они должны показывать только идеальные торговые примеры.

Они продвигают иллюзию о том, что трейдинг – это просто. Думаю, учитывая 80% провалов, справедливо будет сказать, что в трейдинге нет ничего простого.

Осмелюсь даже сказать, что если бы речь шла о какой-то другой профессии – например, о стоматологии – такой высокий процент провалов привел бы к тому, что она прекратила бы свое существование. 80% провалов среди стоматологов – это просто нереально.

ВЫСТУПЛЕНИЕ НА YOUTUBE, НАБРАВШЕЕ МИЛЛИОН ПРОСМОТРОВ

Однажды одна из самых крупных брокерских фирм пригласила меня выступить с речью о том, каково это – быть трейдером, торгующим из дома. Мероприятие, продлившееся несколько часов, было записано от начала и до конца. Я озаглавил свою презентацию достаточно провокационно:

Нормальное – значит убыточное

В прошлом году я получил электронное письмо от этого брокера. По его словам, запись моего выступления набрала в пять раз больше просмотров, чем их второе по популярности видео, и что количество просмотров на YouTube превысило один миллион.

Это придало мне уверенности в том, что в моем небольшом литературном проекте действительно есть смысл. Очевидно, мой посыл оказался актуален. Сообщество хочет выйти за пределы традиционных трейдинговых учений.

Хотя эта книга не про торговые техники, я не утверждаю, что технический анализ не нужен ни в какой из своих форм. У ваших входов, выходов и стоп-лоссов должен быть определенный ритм, определенный мотив.

Тем не менее, я считаю, что сами по себе техники не смогут сделать вас богатым. Одного только анализа недостаточно, чтобы добиться желаемого. Полагаю, вы хотите, чтобы трейдинг приносил вам какой-то существенный доход. Возможно, вы даже хотите сделать его своим основным источником дохода.

Я считаю, что нормальный человек с нормальными паттернами мышления никогда не сможет зарабатывать торговлей. Другими словами, нормального недостаточно.

Одна из лучших когда-либо написанных книг по трейдингу – «Воспоминания биржевого спекулянта». И в этой книге нет ни единого упоминания торговых техник.

Давайте признаем: каждому по силам научиться ходить по канату, если он натянут на расстоянии в один фут от земли [30,48 см]. Однако сможете ли вы пройти по канату, который натянут на высоте 100 футов [30,48 м]?

Так же и многим трейдерам по силам смело и агрессивно торговать позициями по 1 лоту. Но сможете ли вы поддерживать абсолютную ясность ума и эмоциональную отстраненность, торгуя позициями по 10 или по 100 лотов?

Не буду обещать, что благодаря этой книге вы научитесь торговать такими позициями. Но я опишу процесс, который сделал такую торговлю возможной для меня.

Я загляну под каждый камень. Опишу все аспекты жизни трейдера от скучных до возбуждающих и приведу конкретные шаги, которые я делаю каждый день, неделю, месяц и год для того, чтобы справляться со своей работой.

Позвольте мне сразу сделать важное заявление: смягчать свои слова я не буду. Это – безумно сложная профессия, требующая таких умственных способностей, которых нет практически ни у кого. Но она может наградить вас богатством, выходящим за пределы вашего воображения, если вы разберетесь, как в эту игру нужно играть на самом деле. Именно этому и посвящена данная книга – тому, как нужно играть в игру трейдинга.

Итак, теперь вы знаете конечный пункт назначения. Если он вам не по душе, это хороший момент для того, чтобы отложить данную книгу и отправиться на YouTube или TikTok смотреть видео двадцатилетних коучей, разъезжающих на Ferrari и обучающих трейдингу.

Но если вы заинтересованы в долгосрочных изменениях к лучшему – не только своей торговли, но и своего образа жизни – тогда продолжайте чтение. Ваша трансформация в стабильно прибыльного трейдера обязательно отразится и на других аспектах вашей жизни. Вы обретете глубокое понимание того, кем вы являетесь на самом деле, и того, что вы можете сделать, чтобы стать лучшей версией самого себя. Это не только приведет к росту вашего торгового счета, но и сделает вашу жизнь более гармоничной и интересной.

ПОКЕР ЛЖЕЦОВ

Мой путь в трейдинге начался с книги «Покер лжецов». Однажды я простудился и не пошел в школу. Чтобы я не заскучал, папа принес мне несколько книг из библиотеки. Одной из них была «Покер лжецов», полубиографическая книга, написанная Майклом Льюисом, автором «Игры на понижение» – бестселлера, по которому сняли голливудский блокбастер.

В «Покере лжецов» Льюис описывает жизнь трейдера, торгующего рынок облигаций в восьмидесятые – годы, когда на рынке случилось немало эксцессов. По его словам, книга написана в качестве предупреждения будущим поколениям о ненасытности финансовой индустрии. Ее цель – предостеречь молодых людей, которые задумались о работе в этой сфере.

На мой взгляд, эффект получился прямо противоположным. Подозреваю, что тысячи молодых людей вроде меня, прочитав эту книгу, вознамерились получить работу на Уолл-стрит.

Книга описывает молодого человека, который переехал из Америки в Великобританию, чтобы выучиться в лондонском университете и получить работу в американском инвестиционном банке. В ней рассказывается, каково это – работать в торговом зале вместе с по-настоящему крупными трейдерами.

Я попался на крючок. Я понял: трейдинг – мое призвание. С тех пор я прочитал по нему немало книг. По сравнению со многими из них «Покеру лжецов» недостает конкретики, но в качестве стартовой книги я вряд ли смог бы найти что-то лучше.

Эта книга изменила мою жизнь. Она заставила меня проснуться. Раньше я был футбольным фанатом, увлекавшимся скейтбордингом. Эта книга превратила меня в сосредоточенного и целеустремленного человека. Я нашел свое призвание.

Я начал рассылать заявления на поступление в европейские университеты. У меня уже была работа – я был стажером в пенсионном фонде, но после прочтения книги понял, что это не мое.

Меня приняли в один из британских университетов, но была проблема – стипендию я не получал. Образование нужно было оплатить из собственного кармана. Я работал днями и ночами. Утром я приходил на работу в пенсионном фонде, а вечером проезжал на своем скейте пять миль [*примерно 8 км*] до парка развлечений, где работал до часу ночи.

Я впитывал из датских финансовых газет столько информации, сколько мог. Я читал книги на английском, чтобы повысить свои языковые навыки.

Не могу сказать, что моя семья меня поддерживала. Добираться до аэропорта в день отъезда мне пришлось самостоятельно. Позже, правда, мои родные переменили свое мнение, и я разделил с ними многие из своих испытаний и невзгод. Моя сестра однажды сказала мне, что когда она впервые увидела меня на телевидении, то сгрызла себе все ногти – она боялась, что впервые попав на прямой эфир, я перепугаюсь настолько, что не смогу вымолвить ни слова.

МОЯ ПЕРВАЯ КРУПНАЯ СДЕЛКА

На финансовых рынках есть поговорка, которая идеально описывает мой первый рыночный опыт: не путай талант с удачей. Хотя я был слеп в отношении путей финансовых рынков, мне невероятно повезло.

Это был сентябрь 1992 года. Я только что поступил в университет. Хотя я усердно работал, чтобы скопить на оплату трех лет обучения и проживания в другой стране, мне не удалось набрать всей суммы. Я решил, что компенсирую недостачу тем, что буду находить подработки на праздники и выходные.

Пока я паковал вещи, готовясь к отправке в Великобританию на первый год обучения в университете, на валютных рынках случился метафорический ураган.

Дело в том, что Великобритания на тот момент была членом ERM [*European Exchange Rate Mechanism, Европейский механизм валютных курсов*], системы, введенной Европейским экономическим сообществом с целью снижения диапазона колебаний валютных курсов, что было необходимо для достижения Европой денежной стабильности.

Великобритания присоединилась к ERM в 1990, но в 1992 в стране случилась рецессия. Банку Англии приходилось прикладывать все больше усилий, чтобы удерживать колебания курса британского фунта по отношению к другим европейским валютам в узком диапазоне. Спекулянты активно ставили против фунта, так как считали, что он значительно переоценен.

Пока я шел в местный банк, чтобы обменять свои датские кроны на британские фунты, на финансовых рынках разворачивалась настоящая драма. Позже тот день был назван «черной средой».

16 сентября 1992 года правительство Великобритании было вынуждено отозвать членство страны в ERM. Причина – неспособность удержать фунт выше установленного ERM «пола» обменного курса.

Я нашел в википедии о «черной среде» следующую информацию. В принципе, она неплохо задает тон тому, какой опыт я тогда получил. Благодаря этим событиям мечтающий стать трейдером двадцатидвухлетний парень смог сделать огромную прибыль.

Во вторник 15 сентября 1992 года фонд Сороса Quantum начал массированные продажи фунта. Условия механизма валютных курсов требовали, чтобы Банк Англии принимал любые заявки на продажу фунта. Однако он принимал ордера только в течение торгового дня. Когда рынки открылись, Банк Англии предпринял несколько попыток подтолкнуть валюту вверх. Решение об этом было принято британским министром финансов Норманом Ламонтом и главой Банка Англии Робинотом Ли-Пембертоном.

До 8:30 утра Банк Англии дважды закупился позициями общим объемом в 300 миллионов фунтов – практически безрезультатно. Интервенция Банка Англии оказалась неэффективной, потому что фонд Сороса Quantum продавал фунт гораздо быстрее. Какое-то время Банк Англии продолжал покупать, а Quantum продолжал продавать. Это продолжалось до тех пор, пока Ламонт не уведомил премьер-министра Джона Мейджора о том, что их покупки не приносят желаемого результата.

В 10:30 утра 16 сентября британское правительство объявило о повышении базовой процентной ставки – с уже достаточно высокой отметки в 10% она выросла до 12%. Это должно было подтолкнуть спекулянтов к покупке фунта. Но несмотря на это, как и на обещание вскоре повысить ставку до 15%, дилеры продолжили продавать фунт, уверенные в том, что правительство не сдержит своих обещаний.

К 7 часам вечера Норман Ламонт, министр финансов, объявил, что Британия покинет ERM, а ставка останется на новом уровне в 12%; однако на следующий день она была снижена обратно до 10%.

Хотя я даже не догадывался о происходящем, это событие напрямую отразилось на моем образовании. Если бы я обменял валюту на несколько дней раньше, мне пришлось бы

отдать за фунт почти 12 датских крон. Но по чистой случайности я провел обмен – и получил немалую прибыль – в тот самый день, когда случился один из самых крупных валютных обвалов современности. Мне удалось обменять свои датские кроны по курсу примерно в 9 крон за фунт.

Я заработал дополнительные 4 000 фунтов. Мой запланированный годовой бюджет, включавший образование с проживанием, составлял 2 500 фунтов. Благодаря «дядюшке Джорджу» я смог оплатить свое обучение в университете, не попав в долги.

Хотя этот день вошел в историю как «черная среда», многие считают, что он заслуживает названия «золотая среда». Падение фунта привлекло в страну немало инвестиций, что создало в Соединенном Королевстве условия для последующего экономического скачка.

ЦЕНЫ НА ПАРИЖСКИЕ ХОТ-ДОГИ

Я был не единственным, кто получил в тот день судьбоносную прибыль. Джордж Сорос сделал миллиард долларов. Благодаря этому он вошел в историю как один из величайших спекулянтов всех времен.

Но он был не единственным, кому удалось заблаговременно заметить огромную разницу в стоимости европейских валют. Был и другой трейдер... На самом деле это был даже не трейдер, а владелец печатной компании из Восточного Лондона. Назовем его Англичанином.

Когда я начал работать в лондонском Сити, мне рассказали историю об одном клиенте, который однажды поехал отдохнуть во Францию. Во время своего визита в Париж он, проголодавшись, решил купить хот-дог в киоске у Эйфелевой башни.

Когда пришло время оплатить заказ, наш Англичанин оказался шокирован – названная цена была так высока, что он подумал, что продавец пытается его обмануть.

Тот в ответ заверил его, что для Парижа такие цены совершенно нормальны. Желая убедиться, что его не обманули, через некоторое время Англичанин купил еще один хот-дог – в другом месте, но с тем же результатом.

Это стало фундаментом для одной из величайших сделок в истории ритейл-трейдинга. После этого Англичанин отправился в парижский супермаркет, чтобы записать местные цены на продукты, напитки и товары для дома.

Вернувшись в Лондон, он сравнил французские цены с ценами своего местного супермаркета и пришел к выводу, что французский франк был значительно переоценен. Он позвонил в свою брокерскую фирму. Трубку снял молодой сотрудник, который позже стал моим боссом.

Мой босс обожал рассказывать эту историю. Его клиенту удалось получить со счета в 5 000 фунтов прибыль размером в 8 миллионов (миллионов!). Клиент упорно настаивал на том, что французский франк безнадежно переоценен, и благодаря этому извлек из рынка просто огромную прибыль.

Я рассказываю эту забавную историю не только ради того, чтобы развлечь вас. Я хочу подготовить вас к тому, о чем эта книга. Видите ли, это была бы просто прекрасная история, если бы не тот факт, что позже клиент моего босса потерял все эти деньги – и немного сверху.

Успешный трейдинг – это не только зарабатывание денег, но и их сохранение, не так ли?

99% людей не осознают, что выигрыши вызывают в мозге химические реакции, которые – если не заметить их и не проконтролировать – могут оказать на процесс принятия решений пагубное воздействие.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Университет научил меня всему, что нужно знать об экономической теории. Мне рассказали о том, как появились финансовые рынки, и о том, как современная экономическая теория объясняет (вернее, пытается объяснить) то, что происходит в мире вокруг нас.

Но торговать меня не научили. Мне не рассказали о том, какой огромный эффект на финансовые рынки оказывают импульс, психология и сентимент. Мой курс обучения практически никак не подготовил меня к реальному миру. Я думал, что мне поможет магистратура. Действительно, она оказалась немного полезнее, чем бакалавриат, но я все равно чувствовал, что рынки – это одна большая загадка.

Идея о том, что можно протестировать конкретные переменные экономической системы, посчитав все остальные компоненты за константу, казалась мне неправильной. Не уверен, что я понимал это на осознанном уровне. Возможно, я просто иначе смотрел на мир.

Я не считал рынки эффективными. Я был убежден в том, что рынки можно назвать как угодно, но только не рациональными. Рынками движут люди. Чего нельзя сказать про людей, так это того, что в условиях стресса они остаются логичными и рациональными.

ПАНИКА БОГАЧЕЙ

Гораздо больше, чем экономические модели, мне нравилось изучать экономическую историю. Один из переломных моментов моего обучения случился тогда, когда мы изучали «панику богачей» 1903 и рыночную панику 1907. Бернарду Баруху, известному спекулянту с Уолл-стрит, тогда удалось заработать весьма приличное количество денег, верно спрогнозировав последствия неудачной попытки корнеринга акций железнодорожных компаний.

Корнеринг – это когда группа людей или целый синдикат раздувают цены на акции, чтобы создать вокруг них искусственный ажиотаж. Они заманивают в эти акции наивных инвесторов, а потом скидывают свои позиции тем, кто запрыгнул в поезд последним. Сегодня это называется «памп и дамп» – просто вспомните историю с акциями GameStop!

Что меня впечатлило, так это то, что Бернарду Баруху удалось верно спрогнозировать целую последовательность событий. Он начал открывать короткие позиции по широкому спектру популярных акций, потому что решил, что если синдикат не откажется от своей попытки удержать неудачный корнеринг на плаву, ему придется брать откуда-то дополнительные средства. Он оказался прав. Общий рынок стремительно снижался. За несколько месяцев индекс Dow упал на 49%, и Барух неплохо на этом заработал.

А вот изучение экономических моделей давалось мне с трудом. Мне казалось, что в них слишком мало гибкости и слишком много теории, далекой от практики. Я чувствовал, что они основываются на ошибочных допущениях, ведь они отталкивались от того, что люди всегда действуют рационально.

Но человечество, определенно, действует рационально далеко не всегда. Печатая эти строки, я поглядываю на монитор с котировками. Dow Jones упал на 500 пунктов. DAX – на 250. Почему, спросите вы? Потому что по миру распространяется серьезный вирус под названием коронавирус. От него умерло уже около 80 человек.

Рынок беспокоят не эти 80 смертей. Рынок беспокоит то, что ситуация может стать хуже. Суть рынков – это ожидания. Ожидания, немного приправленные экономическими реалиями. Я не понимаю, как вирус может повлиять на фундаментальные данные, но мне этого не требуется.

Моя работа не в том, чтобы понимать, к каким последствиям может привести этот вирус. Моя работа – понимать игроков рынка и то, что они чувствуют. Они напуганы, и я заметил их страх. Поэтому я, разумеется, продаю. Я продаю не потому, что думаю, что вирус вызовет в глобальной экономике хаос. Я продаю, потому что думаю, что люди думают, что случится что-то ужасное.

Неважно, что происходит, моя работа – считывать сентимент и держать свои эмоции под контролем.

По сути, именно этому я и постараюсь научить с помощью данной книги. Если меня попросят объяснить бычий или медвежий рынок, я с этим справлюсь. То, в какую сторону идут рынки, зависит от здоровья лежащей в их основе экономики. Но как дейтрейдеру мне необходимо обладать гибкостью ума, которой не учит экономическая теория. Она даже не принимает ее во внимание.

Также мне нужно знать, «когда удерживать, а когда сбрасывать», как пел Кенни Роджерс в своей песне «The Gambler». Являюсь ли я азартным игроком? Если я скажу «да», вы можете подумать, что между мной и парнем, который посещает казино ради острых ощущений, нет никакой разницы.

Что, если бы я сказал вам, что зарабатываю больше, чем профессиональные футболисты (в среднем), причем это удастся мне не благодаря тому, что я наделен каким-то особым талантом к чтению рынков, а благодаря тому, что я научился контролировать свои эмоции?

Я не являюсь безэмоциональным социопатом. Я чувствую. Я люблю. Я плачу. Я ощущаю боль. Я скорблю. Я смеюсь. Я улыбаюсь. Приятные люди тоже могут побеждать. Но вам нужно научиться мыслить во время торговли не так, как мыслят 99% трейдеров. Скором мы дойдем и до этого.

JPMORGAN CHASE

После окончания университета я прошел множество собеседований, пытаюсь найти место в банковской и финансовой индустрии. Мне не удалось получить работу мечты – трейдером-стажером я не стал – но я смог получить хорошую должность в банке Chase Manhattan, который позже стал называться JPMorgan Chase.

Это был бесценный опыт. Я приступил к работе с огромным энтузиазмом. Работа на американский инвестиционный банк – возможно, лучшее, что со мной могло случиться.

Мне удалось направить свой энтузиазм к финансовым рынкам на работу. Меня взяли в отдел портфельного анализа и бенчмаркинга, что означает, что у меня была возможность каждый день своими глазами наблюдать за происходящим на финансовых рынках.

Так вышло, что меня посадили рядом с терминалом Bloomberg. Я просто обожал этот аппарат. Я часто приходил в офис по субботам и воскресеньям, чтобы почитать аналитику и торговые истории, а еще – скачать данные.

У работы на американский банк был один большой плюс: рабочая этика там сильно отличалась от той, которая была принята в типичных европейских компаниях. Возможно, за последние 20 лет многое изменилось, но когда я работал в JPMorgan, никто не был против переработок. Нам позволялось перерабатывать буквально столько, сколько мы хотели.

Я проработал в JPM почти три года, и за эти три года не случилось ни одного месяца, когда я не набрал бы по меньшей мере 40 часов сверхурочных. Благодаря этому режиму я привык работать по много часов подряд, не теряя сосредоточенности, потому что моя работа требовала внимания к деталям уровня судмедэксперта.

К тому времени, как я ушел из банка, я стал закоренелым и закаленным трудоголиком. Я этим не горжусь – просто не вижу смысла скрывать тот факт, что я добился успеха не благодаря зашкаливающему интеллекту, а благодаря своей рабочей этике. Я просто работал больше других. Я знал, чего хочу, и был готов идти ради этого на жертвы.

Мой подход напоминает поговорку «морских котиков», американского тактического подразделения: «Любое дело, которое стоит того, чтобы им заниматься, стоит и того, чтобы в нем переусердствовать». Умеренность – для трусов.

Моя мечта наконец-то сбылась, когда я впервые вошел в торговый зал.

ТОРГОВЫЙ ЗАЛ

Впервые войти в торговый зал... Это был совершенно особенный опыт. Я отчетливо помню свое первое собеседование после окончания университета. Оно проходило в торговом зале Handelsbanken, скандинавского банка. Парень, который его проводил, был главой трейдингового отдела.

Было очевидно, что его внимание приковано к чему-то другому, и я для него – просто досадное неудобство, которое отвлекает от дела. В своей трейдинговой карьере я сам не раз попадал в подобную ситуацию. Когда у тебя открыта огромная позиция и при этом приходится иметь дело с тривиальностями из мира вне трейдинга, это может оказаться весьма своеобразным опытом.

Прекрасный пример – День подарков 2018 года [*праздник, отмечаемый 26 декабря в Великобритании и в ряде стран Британского содружества наций*], когда индекс Dow Jones решил устроить самое крупное однодневное ралли в своей истории. В тот день мне пришлось совмещать трейдинг с поеданием рождественского пудинга. Я держал свои мобильные телефоны под столом и поглядывал на них только украдкой, чтобы не обидеть хозяина. На одном телефоне был открыт график, на другом – брокерская торговая платформа. А сколько раз я за тот день отлучился в туалет... Просто не сосчитать.

В торговом зале Financial Spreads царила совершенно иная атмосфера. Знаю, мои бывшие коллеги из этой фирмы прочтут эту книгу, поэтому сразу должен сделать одну оговорку: я ни в коем случае не упрекаю их в лени. Я тогда был молод и еще многого не знал – например, что в периоды затишья все брокеры обычно бездельничают.

Сотрудники, обнаруженные мной в торговом зале, сидели, развалившись в креслах, и читали газеты и комиксы. Если телефоны молчат, вам не удастся заставить брокера что-либо сделать. Думаю, это оказалось для меня самым сильным культурным шоком – то, насколько велик контраст между обычной офисной работой и торговым залом.

Сначала работать в торговом зале было страшновато. Но через несколько месяцев у меня выработался иммунитет к виду денег, меняющих руки. Они стали для меня просто числами на экранах. Помню, однажды, придя на работу к 6 утра, я обнаружил, что один из наших русских клиентов получил маржин-колл размером в 10 миллионов долларов. Я провел быстрый подсчет: чтобы заработать эту сумму, с моей текущей зарплатой мне потребовалось бы 133 года. К 7 утра клиент уже перевел нам необходимые средства. Это был частный трейдер. Я испытал благоговение. И воодушевление.

В торговом зале царит уникальная атмосфера. В активный день его без преувеличения можно назвать гигантским плавильным котлом человеческих эмоций. Однажды мой коллега отпинал свой компьютер так, что людям из IT-отдела пришлось заменить его на новый.

Финансовые рынки – это сложный механизм. Но если бы вы взглянули на то, что обычно творится в торговом зале, вам бы так не показалось. То, что там происходит, напоминает суетливое субботнее утро на рыночной площади любого города мира, на которой торговцы пытаются перекричать друг друга.

Когда ты своими глазами наблюдаешь нецензурные и необузданные эмоции, царящие в торговом зале, тяжело осмыслить, как это может укладываться в рамки тонко настроенной глобальной экономической среды, создающей саму ткань нашего современного общества и цивилизации.

Импульсивные покупки, панические продажи, удерживание убытков, отрицание поражения, алчность, глупость, упрямство, отчаяние, слезы, беспросветная депрессия, волнение и воодушевление – все это напоказ, и все это быстро сменяет друг друга.

Я проработал в Financial Spreads один год, после чего меня попросили уйти. В тот же день со мной связался хедхантер из City Index – фирмы, которой владел ICAP, самый крупный брокер рынка американских государственных облигаций.

У City Index было около 25 000 клиентов, из которых 3 000 поддерживали практически ежедневную торговую активность. Эти клиенты торговали валютой, товарами, фондовыми индексами, индивидуальные акции, опционы, облигации и все между ними. За свою карьеру я увидел, должно быть, десятки миллионов сделок, исполненных тысячами людей. Мало какие из этих сделок, если такие вообще были, выделялись на фоне других. А если они и выделялись, то в плохом смысле. На каждую историю успеха я могу рассказать десяток ужастиков.

НЕТ ПАМЯТИ О ВЕЛИКИХ ТРЕЙДЕРАХ

Недавно у меня случилась весьма интересная беседа с одним другом, гендиректором лондонской трейдинговой фирмы. Зная о том, что он уже 30 лет работает в торговых залах, я спросил его, может ли он вспомнить каких-нибудь выдающихся трейдеров. Он сказал, что за свою карьеру ему довелось повидать немало удивительных явлений, но вот хороших трейдеров он встречал редко.

Только подумайте – мы говорим о человеке, который провел в торговых залах всю свою взрослую жизнь. И этот человек не смог вспомнить людей, которые хорошо торговали. Процент успешных трейдеров настолько мал, что поневоле начинаешь гадать, как кто-то вообще может захотеть этим заниматься... И возможно ли в этой профессии вообще добиться успеха. Наша с другом беседа прошла следующим образом.

Том: Ты проработал в CFD-индустрии 30 лет. Тебе наверняка довелось встретить немало хороших трейдеров. Можешь рассказать мне о них?

Гендиректор: Ох, хотел бы я. Я повидал немало людей, которым удалось сделать большие деньги, но почти никому не удалось сохранить заработанное. Моя карьера в индустрии началась задолго до того, как CFD стали одним из основных торговых инструментов. Большинство CFD-счетов принадлежали либо очень богатым людям, либо тем, кто сам работал в этой индустрии. Эти клиенты торговали в основном индивидуальные акции и некоторые товарные рынки, используя сарафанное радио. В те времена трейдинг велся далеко не так активно, как сейчас.

Том: Были ли среди этих людей хорошие трейдеры?

Гендиректор: Нет, не сказал бы. Некоторые из наших клиентов были далеко не последними людьми в Сити, но личная торговля у них шла просто ужасно, хотя среди них были трейдеры и управляющие из хедж-фондов. Такое ощущение, что когда они начинали торговать на свои собственные средства, вся их дисциплинированность куда-то улетучивалась. Я уверен, что им не позволили бы торговать на счетах своих клиентов так, как они торговали на своих собственных.

Сегодня мелких трейдеров стало гораздо больше, чем раньше, но паттерн, на удивление, практически не изменился. Почти у всех наших клиентов прибыльные сделки случаются чаще, чем убыточные. Настолько, что с первого взгляда вполне может показаться, что они – хорошие трейдеры.

Однако они теряют в своих убыточных сделках гораздо, гораздо больше, чем зарабатывают в прибыльных. Среднее соотношение выглядит так: на каждый выигранный фунт они теряют примерно 1 фунт 66 пенсов.

Том: Выгодно ли это CFD-брокерам?

Гендиректор: Ну, хочешь – верь, хочешь – нет, но мы хотим, чтобы наши клиенты выигрывали. У меня немало знакомых в CFD-индустрии, и я регулярно встречаюсь с гендиректорами других компаний. Хотя мы сражаемся за один рынок и готовы на все, чтобы обойти конкурентов, нас объединяет одно общее желание. Мы хотим, чтобы наши клиенты торговали лучше.

Мы делаем все, что в наших силах, чтобы помочь им. Мы предоставляем им всевозможные инструменты. Мы предоставляем им выгодные спреды и новостные сервисы. Мы предоставляем им продвинутый софт для графического анализа. Мы предоставляем им ценовые данные. Мы предоставляем им аналитические инструменты для анализа их торговой статистики. Короче говоря, мы делаем все, что в наших силах, чтобы у них имелись все необходимые инструменты для того, чтобы делать деньги. А потом мы даем им торговать. Но наблюдается проблемная тенденция: большинство мелких счетов сливаются в течение весьма короткого времени.

Поверьте, я бы хотел, чтобы все было иначе. Даже не знаю, что мы, брокеры, можем еще сделать для наших клиентов. Мы всегда предпочтем клиентов, которые делают деньги, потому что если человек торгует прибыльно, он продолжает торговать и дальше. Для бизнеса это выгодно.

По правде говоря, разница между стабильно прибыльными трейдерами и нормальными трейдерами достаточно очевидна. Их подходы сильно отличаются.

Том: Можете ли вы определить, когда трейдер знает, что делает?

Гендиректор: Мы отслеживаем множество параметров. Если бы мне нужно было назвать пять самых важных, я бы выделил следующие:

1. Размер счета.
2. Частота торговли.
3. Соотношение времени удержания прибыльных сделок ко времени удержания убыточных.
4. Доливки к прибыльным сделкам или доливки к убыточным сделкам.
5. Торговля со стоп-лоссом.

Если человек открывает счет меньше 100 фунтов, он, к сожалению, почти наверняка потеряет эти деньги. Те трейдеры, которые торгуют все подряд, то есть занимаются овертрейдингом, в итоге тоже обычно разоряются.

В конечном счете теряют деньги и те, кто неспособен удерживать прибыльные сделки, но цепляется за убыточные.

Те, кто доливается к своим прибыльным сделкам, привлекут наше внимание (в хорошем смысле). А те, кто доливается к убыткам, почти наверняка рано или поздно потеряют свои счета.

Тот же исход ждет и тех, кто торгует без стоп-лоссов. К сожалению, мы постоянно это наблюдаем. Как видишь, мы, брокеры, делаем все, чтобы помочь своим клиентам зарабатывать на рынках. Но люди остаются людьми – они всегда находят способ устроить самосаботаж.

УСЛОВИЯ 20 ЛЕТ НАЗАД

Я регулярно поглядываю на торговые условия других брокеров – я должен быть уверен в том, что торгую у лучшего. Зачем мне платить спред размером в полтора пункта, если я могу платить всего один пункт? Это – банальная экономия. Я веду бизнес, и я хочу, чтобы мои операционные издержки были минимальными.

Один из моих любимых торговых инструментов – индекс DAX. На данный момент я торгую его со спредом в 0,9 пункта.

Но примерно 20 лет назад, когда я начинал торговать, спред внутрисдневных контрактов на DAX составлял от 6 до 8 пунктов. Хорошо помню и дейтрейдинг на Dow – на внутрисдневных контрактах приходилось платить спред в 8 пунктов.

На квартальных контрактах спред составлял 16 пунктов. В те времена Dow торговался примерно по 10 000. Сегодня я торгую Dow со спредом в 1 пункт – и это при цене в 35 000.

Поверьте, в 2020 торговать намного проще, чем в 1999. В те времена зарабатывать было гораздо сложнее. По сравнению с тем, что было в 1999, сейчас рынку нужно пройти в вашем направлении намного меньше, чтобы ваша сделка вышла в безубыток.

Еще одно серьезное преимущество, доступное тем, кто начал торговать недавно – брокерские инструменты. Возьмите практически любую торговую платформу – и увидите, сколько усилий прикладывают сейчас брокеры, чтобы помочь вам делать деньги.

У вас есть доступ к сотням технических исследований. У вас есть доступ к новостному потоку. У вас есть возможность обучаться с помощью вебинаров и онлайн-материалов. У вас есть доступ к данным Level 2 акций со всего света.

Вам доступны весьма приемлемые спреды bid-ask. Если бы трейдер, торговавший 30 лет назад, увидел(а) инструменты, которые вам сейчас доступны, он или она позеленел(а) бы от зависти.

В вашем распоряжении – всевозможные аналитические инструменты из бездонного пула технических индикаторов. У вас есть Полосы Боллинджера, Каналы Кельтнера, скользящие средние... У вас есть инструменты, которые я никогда не использовал – и о которых я никогда даже не слышал.

Думаю, справедливо будет сказать, что все брокеры мира не пожалели средств в стремлении предоставить вам все возможности для того, чтобы вы делали столько денег, сколько вообще можно делать на рынках.

Но все это не имеет значения. Большинство трейдеров ждет разорение. Процент провала в трейдинговой индустрии просто астрономический. А от статистики не застрахован никто.

НОРМАЛЬНОЕ – ЗНАЧИТ УБЫТОЧНОЕ

Есть что-то изначально неправильное в том, какого подхода обычно придерживаются трейдеры. Мы вынуждены предположить, что большинство людей нашего сообщества – нормальные, хорошо приспособленные к жизни люди, паттерн поведения которых очень похож, если не считать некоторой вариативности для самовыражения.

С колыбели и до гроба, с утра до ночи, из года в год средний человек придерживается удивительно одинакового паттерна: паттерна мышления, паттерна действий, паттерна надежд и стремлений, страхов и комплексов. Такого человека мы называем нормальным.

Если нормальность – это знакомый паттерн, и если открыть у CFD-брокера торговый счет и рано или поздно слить его – это нормально, тогда нормальными вполне можно считать всех. Все нормальные в итоге проигрывают.

Возможно, я преувеличиваю? Давайте взглянем на доказательства. Давайте взглянем на то, что является для типичного CFD-трейдера ритейл-сферы нормой.

Хотя ваш брокер предоставил вам всевозможные инструменты, от статистики финансовых рынков не застрахован никто. Весьма вероятно, что вас ждет провал – если только вы не получили структурированного обучения, или если у вас нет наставника, который уже прошел тот путь, по которому хотите пройти и вы, или если вы не обдумали свое начинание по-настоящему глубоко.

Откройте сайт любого брокера, работающего на территории Евросоюза – и увидите процент провала его клиентов. Европейские законы обязывают брокеров публиковать эти данные на главных страницах своих сайтов. Вот статистика провала среди клиентов некоторых из самых крупных и известных CFD-брокеров мира:

IG Markets – 75%
Markets.com – 89%
CMC Markets – 75%
Saxo Bank – 74%
FX PRO – 77%

Данные верны по состоянию на 7 ноября 2019 года.

Я знаю, вам нравится думать, что вы особенные. Однако с точки зрения финансовых рынков вы – просто статистика, как и все остальные трейдеры.

Уверен, у топ-10 брокеров мира статистика провалов окажется точно такой же. Взгляните на CMC Markets, IG Markets, Gain Capital или любого другого CFD-брокера – крупного или не очень. Ни у кого из них процент провала не окажется меньше 70%.

НОРМАЛЬНОЕ – ЗНАЧИТ, НЕДОСТАТОЧНО ХОРОШЕЕ

Инструменты не сделают из вас топ-трейдера. Техники не сделают из вас топ-трейдера. Если вы хотите стать хорошим трейдером, если хотите достичь такого уровня успеха, который, как вы знаете, возможен, вам нужно немедленно отказаться от мысли, что путь к богатству в трейдинге имеет отношение к инструментам и техникам.

Да, разумеется, вам нужна стратегия. Да, разумеется, вам нужен план. Да, вам нужно научиться понимать рынки. Но если эта книга не об инструментах и стратегиях – о чем же она?

Что ж, позвольте мне взглянуть на этот вопрос немного нестандартно. Позвольте мне взглянуть на него с точки зрения людей, которые работают в этой индустрии брокерами, продавцами, маркетологами.

Торгуют ли они?

Я бы ответил: вероятно, нет. Тем не менее, трейдеры прислушиваются к их советам, наставлениям и курсам. Трейдеров направляют люди, которые торгуют не лучше их.

Не могу не вспомнить книгу Фреда Шведа «Where Are the Customers' Yachts» [«А где яхты клиентов?»]. По словам автора, Уолл-стрит – единственное место на Земле, где люди, которые приезжают на работу на метро и автобусах, дают советы людям, которые добираются

до работы на лимузинах и вертолетах (я немного адаптировал цитату к современным реалиям). Трейдеров направляют люди, которые не умеют торговать!

ОШИБОЧНЫЕ ЦЕЛИ

В трейдинговых шоу, трейдинговых журналах и образовательных онлайн-материалах брокеров практически 100% внимания уделяется тому, что я называю «*а как?*».

Как заниматься скальпингом?
Как заниматься свинг-трейдингом?
Как заниматься дейтрейдингом?
Как заниматься трендовой торговлей?
Как торговать рынок форекс?
Как использовать Ишимоку?
Как торговать с помощью MACD или стохастика?

Это совершенно нормально. Основная цель трейдинговых шоу и журналов – предоставлять решения, которые, по мнению большинства, необходимы для успешной торговли на финансовых рынках. Брокеры следуют тому же подходу. Они предоставляют информацию, которая требуется трейдерам – по мнению брокеров и по мнению самих трейдеров.

Люди, к которым прислушиваются новички индустрии трейдинга, направляют их по неверному пути. Трейдеров заставляют поверить в то, что самое важное – это техники и стратегии. Но никто не говорит о том, что стратегия не поможет им выделиться на фоне других трейдеров.

Самое важное – то, как именно трейдеры думают о своей стратегии – и о своей способности ее придерживаться. Именно с помощью этого трейдер может выделиться на фоне всех прочих.

Не задаетесь вопросом о том, подходит ли вам этот путь? Не задаетесь вопросом о том, стоит ли вам тратить все свои ресурсы на попытки достичь цели, которой до вас не смог достичь практически никто?

Если нет – вам стоит это сделать. Вам действительно стоит задаться вопросом, что отличает вас от 90% трейдеров, которые торгуют в убыток. Если вы нормальны – в том плане, что делаете то же, что и все прочие – тогда вы не справитесь.

НОРМАЛЬНОГО НЕДОСТАТОЧНО

Однажды меня пригласили выступить на одном трейдинговом шоу. Оно проводилось в Лондоне, и мне сказали, что тему я могу выбрать сам. Я решил рассказать о катастрофическом проценте провалов в трейдинговой индустрии.

На мой взгляд, то, что 90% всех CFD-счетов убыточны – это человеческая проблема. Мне кажется, будет разумным предположить, что все, кто открывает CFD-счета – это нормальные люди с нормальным мышлением. Если успешный трейдинг так сложен, должно быть что-то изначально неправильное в том, как нормальные люди мыслят и действуют.

ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ ТОРГОВЛЕЙ СЕЙЧАС ДОЛЖНО БЫТЬ ПРОЩЕ, ЧЕМ КОГДА-ЛИБО

Я уже говорил о том, как малы сейчас спреды bid-ask – по сравнению с теми, которые были 20 лет назад. Следовательно, делать деньги торговлей сейчас должно быть проще, чем когда-либо. Однако это не так.

Тем не менее, у людей по-прежнему не получается зарабатывать трейдингом. Главная цель данной книги – добраться до сути этой проблемы. Подход, который я выбрал, основывается на следующих фактах:

1. Торговать сейчас проще, чем когда-либо. IT-инфраструктура трейдинга просто превосходна.
2. Спреды еще никогда не были такими низкими.
3. Маржинальные требования еще никогда не были такими выгодными.
4. Инструменты еще никогда не были такими доступными.
5. Брокеры никогда не делали для своих клиентов столько, сколько они делают сейчас.
6. Фондовые индексы никогда не стоили так дорого – а значит, с волатильностью все должно быть в порядке.

Повторюсь: я предполагаю, что люди, открывающие торговые счета – это нормальные, хорошо приспособленные к жизни человеческие существа (и я использую этот термин без уничижения), которые прекрасно функционируют в пределах нашего общества.

Вопросы, которые я хочу задать и на которые хочу ответить, звучат следующим образом: как выглядит нормальное поведение? И как мы можем избежать его во время торговли? Если мы предполагаем, что 80-90% трейдеров – нормальные люди, значит, нам нужно вести себя не так, как они.

НОРМАЛЬНЫ ЛИ ВЫ?

Моя позиция, какой бы провокационной она ни была, поднимает два важнейших вопроса: думаете ли вы так же, как все? Подходите ли вы к трейдингу так же, как все?

Если да – вас ждут проблемы.

Если вы думаете, как все, стоит ли удивляться, что вы получаете те же результаты?

Давайте взглянем на то, как выглядит нормальное поведение.

Нормальное поведение – это пребывать в бесконечном цикле обучения и поиска нового преимущества. Когда я прочитал «Покер лжецов», я понял, что хочу стать трейдером. Но формального трейдерского обучения я так и не получил. Никто не научил меня вести себя так, как ведут себя хорошие трейдеры. Да и зачем? Мне всегда говорили, что хороший трейдер покупает на впадинах и продает на пиках. Но каждый раз, когда я закупался на впадине, цена шла все ниже и ниже. Что же это за совет такой?..

Тем не менее, этот совет дается всем новичкам. Можно сказать, что это – ориентир. Настоящее чудо, что при таких ориентирах проигрывают всего лишь 90% трейдеров. Этот показатель должен быть ближе к 100%, потому что «покупай на впадинах и продавай на пиках» – это готовый рецепт разорения.

Люди посещают курсы выходного дня, надеясь узнать какие-то секреты. Люди учатся использовать инструменты – свечной анализ, стохастик, RSI, MACD, скользящие средние... У этого списка нет конца. Все это можно считать нормальным поведением.

ОШИБАЕТСЯ ДАЖЕ БИБЛИЯ

Даже библия технического анализа мало чем помогает трейдерам, если не считать базовой информации.

Библия технического анализа была написана Робертом Эдвардсом и Джоном Маги. «Технический анализ трендов на фондовом рынке» впервые был опубликован в 1948 году. С тех пор были проданы миллионы копий этой книги.

Чего не знают большинство читателей, так это того, что Эдвардса и Маги нельзя считать настоящими создателями технического анализа в его современном виде. На самом деле им был малоизвестный технический аналитик по имени Ричард Шабакер.

Мастер технического анализа, Шабакер кодифицировал практически все, что на тот момент было известно, включая новаторские работы Чарльза Доу.

В промежутке с 1930 по 1937 Шабакер провел для серьезных трейдеров и инвесторов с Уолл-стрит несколько обучающих курсов. К сожалению, в 1938 году он умер, не дожив до 40.

Незадолго до своей смерти Шабакер передал mimeографическую копию своих уроков сводному брату, Роберту Эдвардсу, который переписал их вместе со своим коллегой Джоном Маги, инженером из MIT.

В результате лавры за составление оригинальной компиляции технического анализа получил не Шабакер, а Эдвардс и Маги, книга которых стала многолетним бестселлером.

Позвольте прояснить: такие книги, как «Технический анализ трендов на фондовом рынке», являются обязательными к прочтению, но прошу, не думайте, что они сделают из вас успешного профессионального трейдера. Точно так же руководство по игре в теннис не позволит вам сыграть на равных с Рафаэлем Надалем.

Новички, прочитав несколько книг по техническому анализу, совершают классические ошибки. Они осваивают какой-нибудь индикатор, например, RSI или стохастик, и начинают громко заявлять, что рынок сейчас «перекуплен» или «перепродан».

Чего они не понимают, так это того, что «перекупленность» – это эмоциональное выражение психологической концептуализации «дорогого». Люди, отслеживающие стохастик, поддаются эффекту математического манипулирования данными и начинают верить, что рынок сейчас, например, «дорогой», следовательно, его нужно продавать.

То же самое можно сказать про «перепроданность». Это – просто иной способ для ума выразить идею о том, что рынок сейчас дешев. Этот концепт приписывает рынку какую-то стоимость.

Дам пример. Вчера на индексах Dow Jones и DAX 40 случился особенно медвежий день. Всю торговую сессию я продавал и получил с этого неплохую прибыль – все результаты задокументированы, с ними можно ознакомиться в моем телеграм-канале. Это было 1 октября 2019.

К концу дня, когда Dow упал еще ниже, со мной связался мой ученик. Он задал мне один очень тревожный вопрос. Мы говорили на датском, ниже – перевод.

«Том, ты видел стохастик? Он далеко ушел в “перепроданность”. Как думаешь, закупиться сейчас, перед закрытием – это хорошая идея?»

Я ответил: «Хмм, я в продажах... Возможно, тебе стоит задать этот вопрос кому-то другому».

Он был шокирован тем, что я был в продажах. Чуть позже он написал мне, что закупился Dow по 25 590.

Разумеется, когда есть покупатели, есть и продавцы. Однако я не уверен, что покупать индекс Dow Jones за 10 минут до закрытия в тот день, когда он упал на 400 пунктов – хорошая идея.

Это заставило меня вспомнить образ мышления, которого я когда-то придерживался – 20 лет назад, но не сегодня. Сегодня я могу купить Dow в слабый день перед закрытием только ради одного – ради того, чтобы закрыть свою короткую позицию. Я слишком дорожу своим сном, чтобы оставлять сделку на ночь.

Я сказал ему: «У тебя был весь день, чтобы найти вход в продажи. Чего ты хочешь добиться, входя сейчас в покупки? Ты думаешь, если индекс упал на 400 пунктов, то теперь он дешевле и перед закрытием его начнут скупать, что подтолкнет цену вверх?»

Когда-то я тоже так думал. В те времена, когда еще не был прибыльным трейдером.

На закрытии Dow не устроил ралли. Отскока не случилось. Уверен, мой ученик не получил из-за этого крупного убытка. Но меня не беспокоил его кошелек – меня беспокоил его образ мыслей.

Данная книга именно об этом. Ее цель – сделать так, чтобы вы начали правильно думать о рынке. Именно с этим не справляются 80-90% убыточных трейдеров.

ЗАКРОЙТЕ ШКОЛЫ

Если бы трейдинг был школой, ее бы уже закрыли. Ни одна школа или университет долго не протянет, если 90% ее учеников будут заваливать экзамены.

Все мы – вполне нормальные люди. Мы вписываемся в современное сообщество и хорошо функционируем в его пределах. Если каждый человек, занимающийся трейдингом, является нормальным человеческим существом – а я предполагаю, что так и есть, в том смысле, что люди хорошо функционируют, что они разумны, тактичны и трудолюбивы – почему тогда процент провалов в нашей индустрии составляет 90%?

В этом нет никакого смысла. Как правило, если человек усердно работает над каким-либо делом, рано или поздно он добьется в нем успеха – хотя бы в той или иной степени. Но в трейдинге этот принцип, похоже, не работает. В других профессиях не наблюдается 90% провалов.

Если бы вы пришли к дантисту и он сказал вам, что существует девяностопроцентная вероятность, что ему не удастся вылечить ваш зуб, вы бы выскочили от него в мгновение ока. Но частные трейдеры работают именно с такими шансами. Однако ситуацию можно улучшить.

Мы, трейдеры, склонны попадать в бесконечный предсказуемый цикл. Какое-то время мы неплохо торгуем. Мы всем довольны. Наша дисциплина слабеет. Мы теряем деньги. Мы заряжаемся мотивацией и начинаем работать над своим образованием. Какое-то время все идет хорошо, но потом мы снова теряем деньги. Мы прекращаем торговлю – иногда на время, иногда навсегда.

Звучит знакомо?

Самое печальное в этом цикле – то, что в трейдинге у всех случаются хорошие и прибыльные периоды. Положительные моменты бывают у всех. Уверен, у вас они тоже случались.

В чем же дело? Дело в том, что 99% людей не умеют проигрывать. Эмоции, которые они испытывают во время проигрышей, заставляют их действовать в манере, которая не идет им на пользу.

Эмоции обуславливаются реакциями. Когда вам рассказывают смешную шутку, вы смеетесь. Это эмоция. Когда вы слышите эту шутку в следующий раз, вы уже не смеетесь – вы к ней привыкли.

Когда вы влюбляетесь в какого-то прекрасного человека, вы испытываете сильные эмоции и чувствуете восхитительное волнение. Все, чего вы хотите при виде этого человека – выразить ему свою любовь, стать одним целым, утонуть в его глазах.

Проходит время, и любовная лихорадка сменяется чувством спокойствия. Вам нравится быть с этим человеком, но страсть уже не так остра, как в начале отношений. Вы привыкли к этому человеку.

Скалолазы фри-соло, которые берут впечатляющие высоты без страховки, функционируют в весьма напряженных условиях. Одна ошибка – и последствия будут ужасны. Но благодаря многолетней практике их разум смог акклиматизироваться к этим условиям. Их миндалевидное тело – центр эмоциональных реакций мозга – во время подъема не работает на всех парах. Они спокойны.

Элитный солдат, впервые попав в боевую ситуацию, испытывает страх смерти. Поэтому первая боевая ситуация проводится в симуляции. И вторая. И третья. Он понемногу тренируется вытеснять страх из своего сознания – путем многократных повторений, осознанного дыхания, выработки привычки.

На каждый час, потраченный вами на технический анализ, вы должны тратить еще как минимум 15 минут на то, что я называю внутренним анализом. Вы должны знать свои слабые стороны. Вы должны знать свои сильные стороны. Вы должны знать, в чем вы хороши, и должны знать, в чем вы не хороши.

Если вы не будете тратить на это время – как вы сможете стать лучше?.. Мало какие люди, если такие вообще есть, готовы заниматься подобным глубоким самоанализом ради достижения желаемых результатов. Если ваша цель – зарабатывать деньги трейдингом, и 99% людей проигрывают, и 99% людей думают, что стратегии и анализ – ключ к прибыльной торговле, мы можем быть на 100% уверены в том, что стратегии и анализ не являются ключом к прибыльной торговле.

АНАЛИЗ 43 МИЛЛИОНОВ СДЕЛОК

Есть одно исследование – должен сказать, весьма занятное. Его провел аналитик по имени Дэвид Родригес, и оно просто великолепно. Родригес работал на крупного форекс-брокера. Однажды он решил попробовать выяснить, почему процент провалов его клиентов – валютных трейдеров – так высок. Количество клиентов, поддерживающих в той фирме ежедневную торговую активность, на тот момент составляло примерно 25 000 человек.

Родригес проанализировал все сделки, исполненные ими за период длиной в 15 месяцев. Количество сделок по-настоящему впечатляет – 25 000 клиентов за этот срок исполнили почти 43 миллиона сделок. Со статистической точки зрения выборочное пространство такого размера вполне можно считать статистически значимым.

Конечно, одним из параметров, интересовавших Родригеса и его коллег, было количество прибыльных сделок. Я бы хотел, чтобы вы попробовали угадать, какой процент от этих 43 миллионов сделок увенчался успехом.

Не знаю, пригодится ли вам эта информация, но могу сказать, что большинство сделок было проведено по парам EUR/USD, GBP/USD, USD/CHF и USD/JPY. Подавляющее большинство сделок пришлось на EUR/USD – пару с очень низким спредом. К сожалению, клиентам это не особенно помогло.

62% всех сделок клиентов этого брокера были закрыты с прибылью. Это чуть больше, чем 6 из каждых 10. Весьма приличный винрейт! Казалось бы, если трейдер в состоянии выигрывать в 6 из 10 случаев, ему должно быть по силам зарабатывать трейдингом.

Но, конечно, все зависит от того, какого размера прибыли он получает, когда выигрывает, и какого размера он получает убытки, когда проигрывает. В этом и заключалась проблема тех 25 000 трейдеров.

Они были весьма успешны – в плане винрейта. Но если бы мы взглянули на то, сколько они в среднем делали на прибыльных сделках и сколько в среднем теряли на убыточных, нам стало бы очевидно, что у них большие проблемы. Когда они выигрывали, они делали примерно 43 пункта. Когда проигрывали – теряли примерно 78.

Если размер средней прибыли системы превышает размер среднего убытка, в этом нет ничего плохого – при условии, что данная система обладает достаточно высоким винрейтом, благодаря которому совокупная прибыль получается больше совокупного убытка.

У меня есть коллега, профессиональный трейдер из ЮАР, который торгует в хедж-фонде. Его винрейт составляет 25%. Я еще расскажу вам его историю, но чуть позже. Пока просто скажу, что когда он получает убыток, он составляет 1X, а когда получает прибыль, она вполне может составить целых 25X. Поэтому мой друг является очень прибыльным трейдером – несмотря на то, что его винрейт не производит впечатления, по крайней мере, с традиционной точки зрения.

Что я нахожу особенно интересным, так это то, как много в трейдинговой индустрии плохих советов. Люди часто обсуждают соотношение риск/прибыль, что само по себе является достаточно невинной темой для разговора, если только человек не воспринимает все буквально и не пытается применять этот концепт в каждой сделке.

Когда я объявляю в своем телеграм-канале о входе в рынок, я всегда уточняю, где находится мой стоп-лосс. Всегда! При этом меня достаточно часто спрашивают, где будет моя цель. Обычно я даю саркастичный ответ: «Мой хрустальный шар сейчас в ремонте». Когда нахожусь в уставшем и ворчливом настроении, я могу ответить достаточно грубо: «Прости, амиго, но я что, по-твоему, похож на гадалку?»

Да, знаю, это не очень-то вежливо. Прошу за это прощения. Но давайте не будем сейчас о моей вопиющей неспособности вести себя прилично в ситуации, когда я слышу какой-то вопрос в 450-ый раз. У того, что я не называю своих целей по прибылям, есть свой резон. Во многом это связано с соотношением риск/прибыль.

РИСК/ПРИБЫЛЬ

Лично мне концепт соотношения риск/прибыль кажется невероятно ущербным. Поскольку я – единственный, кто так считает, могу предположить, что я, вероятно, неправ. И все же послушайте меня.

Как я могу узнать, каким окажется мое вознаграждение? Буквально никак. Даже если бы я притворился, что оно мне известно – скажем, если бы я выставил цель с помощью расширения Фибоначчи – я достаточно хорошо себя знаю, чтобы понимать, что по мере

движения цены в мою сторону я буду использовать доливки. А когда цена дойдет до цели, я не закрою свою позицию. Такова моя философия.

Если бы я закрыл сделку, а цена пошла дальше, я бы себя отпинал. Я всегда предпочту отдать часть своей незафиксированной прибыли, чем упустить потенциально огромную прибыль.

Возможно, я раздуваю из мухи слона, но цели – это не для меня. Я предпочитаю смотреть, сколько рынок готов мне дать. Конечно, я морально готов к тому, что из-за этого могу упустить часть своей незафиксированной прибыли. Я потерял счет количеству раз, когда моя незафиксированная прибыль в 100 пунктов по Dow обращалась в ноль.

Как раз неделю назад моя прибыль опять превратилась в огромный жирный ноль (разумеется, все задокументировано). Некоторые недовольные трейдеры высказали мне насчет этого претензии и поинтересовались, почему я не зафиксировал прибыль. Это нелегко объяснить, но... Все дело в боли.

Распрощаться с прибылью в 100 пунктов для меня не так больно, как зафиксировать ее – и увидеть, что рынок продолжил движение в моем направлении.

Благодаря этой философии мне иногда удается получать прибыли по 400-500 пунктов – как, например, сегодня. К сожалению, здесь либо одно, либо другое... Не думаю, что можно получать лучшее из обоих миров.

ИНТЕРВЬЮ НА CNN

Несколько лет назад во время интервью на CNN мне задали вопрос о том, чем прибыльные трейдеры отличаются от убыточных. В ходе этого весьма откровенного интервью я выделил несколько аспектов. За основу я взял свой опыт наблюдения за миллионами сделок ритейл-трейдеров, которые повидал, пока работал в торговом зале брокерской фирмы. Вот главные различия, которые мне удалось определить:

1. ПОПЫТКИ ПОЙМАТЬ ВПАДИНУ

Когда рынок идет вниз – внутри дня или на более долгосрочном таймфрейме – многие ритейл-трейдеры пытаются поймать минимум движения.

Я не знаю, что ими движет – возможно, желание купить по дешевке, возможно, применение неэффективных инструментов. Но что я знаю, так это то, что это наносит их торговым счетам огромный урон.

Насколько я могу судить, большинство прибыльных трейдеров склонны доверять преобладающему тренду. Эта небольшая подстройка мышления может показаться тривиальной, но иногда она позволяет превратить убыточного трейдера в прибыльного.

Убыточный трейдер настаивает на своем недоверии к преобладающему тренду и продолжает открывать позиции против него. Он делает это потому, что с эмоциональной точки зрения ему кажется, что он покупает дешевый рынок (или продает дорогой).

Это приносит ему эмоциональное удовлетворение – такое же, какое он испытывает, когда покупает в супермаркете туалетную бумагу с пятидесятипроцентной скидкой. Но финансовые рынки – это не супермаркет. Здесь нет «дешевого». Здесь нет «дорогого». Здесь есть лишь преобладающая цена.

Прибыльный трейдер, напротив, не имеет эмоциональных привязок к «дорогому» и «дешевому». Он сосредоточен на моменте «здесь и сейчас», и в этом моменте на рынке

наблюдается тренд. Он верит тренду и присоединяется к нему без лишних эмоций, не испытывая внутреннего дискомфорта.

2. ПОПЫТКИ ОПРЕДЕЛИТЬ ПИК

Верно и противоположное. Когда рынок карабкается вверх, многие трейдеры пытаются найти вход в продажи. Хотя, надо сказать, запрыгивать на борт к растущему тренду людям обычно удается лучше, чем запрыгивать на борт к падающему, когда рынок уже значительно просел.

После скачка рынка ритейл-трейдеры часто начинают входить против растущей цены, то есть продавать. В краткосрочной торговле эта тенденция прослеживается особенно явно. Опять же, вероятно, это является следствием того, что они воспринимают рынок в контексте понятий «дешево» и «дорого».

3. ТЕНДЕНЦИЯ СЧИТАТЬ КАЖДОЕ НЕБОЛЬШОЕ КОНТРТРЕНДОВОЕ ДВИЖЕНИЕ НАЧАЛОМ НОВОГО ТРЕНДА

Я застал в торговом зале некоторые из самых мрачных дней финансовой индустрии. Например, 15 сентября 2008 – день, когда фирма Lehman Brothers объявила о своем банкротстве, а индекс Dow Jones упал на 4,5%.

В тот торговый день рынок предпринял две попытки устроить ралли. Обе провалились. Я видел, как много клиентов пытались закупиться на минимуме дня – только ради того, чтобы увидеть, как Dow идет все ниже и ниже. Это было настоящей трагедией.

Мы с коллегами видели, как после каждой зеленой пятиминутной свечи в нашу фирму поступал поток ордеров на покупку. Казалось, наши клиенты были одержимы идеей о том, что дно уже близко и что именно они должны стать теми, кто закупится прямо на нем.

Дно в тот день так и не сформировалось. Как и в следующий.

Это распространенное явление. Трейдерам кажется, что каждая небольшая контртрендовая реакция – это начало нового тренда. В попытках поймать рыночное дно было потеряно больше состояний, чем во всех войнах, вместе взятых (окей, это заявление ничем не подкреплено и сделано только ради того, чтобы подчеркнуть важность концепта, но все равно, пожалуйста, не пытайтесь поймать дно).

Мне кажется очевидным, что новички и, вероятно, даже некоторые опытные трейдеры (прибыльные и убыточные) считают, что путь к успешному трейдингу – это графики.

Это убеждение наносит их счетам огромный урон, а все потому, что никто не удосужился сказать им обратное. Никто не сказал им, не подумал сказать, не дошел до мысли, что тратить все свое время и силы на графики – это неверная стратегия. В следующей главе мы обсудим это подробнее.

ВСЕ – ЭКСПЕРТЫ ПО ГРАФИКАМ

Однажды я написал в одной из своих статей, что основы технического анализа можно освоить за выходные. Возможно, я немного преувеличил – но лишь немного.

Я без тени сомнения знаю: «эксперт в чтении графиков» не равняется «эксперту в трейдинге». У меня есть немало друзей-трейдеров, которые собрали целые библиотеки технических индикаторов, как популярных, так и малоизвестных. К сожалению, это не помогло им повысить прибыльность своей торговли. Когда дело доходит до графиков, меньше – это больше.

Ваши графики могут быть настолько простыми или сложными, насколько вы захотите. Среди трейдеров наблюдается тенденция к чрезмерному усложнению. Сколько же я повидал новичков, которые «штукатурили» свои графики таким количеством инструментов, что за ними было сложно разглядеть цену...

Вид моих графиков многих удивляет – особенно новичков. На них нет ни одного индикатора. Ни единого. Возможно, я несколько старомоден, но я не испытываю нужды в дополнительных инструментах.

Моя работа как трейдера – находить торговые сетапы с низкими рисками. Мой подход к трейдингу не требует никаких инструментов, кроме цены. Все индикаторы в той или иной степени основываются на цене и на времени. Следовательно, можно сказать, что индикатор – это искажение реальности, которую вполне можно наблюдать и невооруженным глазом.

У рынков есть два основных состояния: тренд и диапазон. Некоторые индикаторы лучше работают в диапазонах. В трендах такие индикаторы обычно приносят ужасные результаты. Другие, напротив, хорошо работают в трендовых рынках, но ужасны в диапазонах.

У моего известного друга, Tepid2, есть прекрасная цитата, которую я впервые услышал от него в ныне несуществующем чат-руме Avid Trader: «Индикаторы – все они работают иногда, но ни один из них не работает всегда».

Думаю, среди 90% убыточных трейдеров есть немало таких, кто обладает выдающимися навыками чтения графиков. Они отлично умеют их читать – и отлично понимают паттерны.

Но так уж вышло, что умение торговать включает в себя нечто большее, чем знание формации «голова и плечи», свечных паттернов или соотношения Фибоначчи. По крайней мере, я считаю именно так. Я лично знаком с выдающимися трейдерами, которые жонглируют позициями на индексные фьючерсные контракты стоимостью в миллионы фунтов, используя при этом простой десятиминутный график цены – и ничего больше. Так же торгую и я.

Я искренне верю: 1% трейдеров отличает от 99% их образ мыслей во время торговли, а еще то, как им удастся справиться со своими эмоциями. При этом я ни в коем случае не принижаю умение читать графики. Для меня оно является ключевой составляющей процесса принятия торговых решений. Тем не менее, в общей картине оно играет лишь небольшую роль.

Обилие гуру, продающих курсы по трейдингу – доказательство того, что на обучение искусству и ремеслу торговли есть спрос. Подозреваю, дело еще и в том, что курсы выходного дня выглядят как «кратчайший путь» – если сравнивать их с чтением трейдинговой литературы.

Гуру, которые проводят курсы выходного дня, клянутся в том, что уже к вечеру воскресенья вы научитесь торговать как «профессионалы-миллионеры». И есть немало доверчивых людей, которые им верят. Они выбирают путь наименьшего сопротивления, и это совершенно естественно.

Освоение любого нового навыка требует времени. Поэтому, когда вы видите рекламное объявление вроде «выучи новый язык за 30 дней», вы, может, и не верите в это осознанно, но подсознательно вам все-таки хочется в это поверить, потому что все любят кратчайшие пути. Книга о диете, обещающая помочь скинуть 5 килограммов за год, вероятно, окажется менее популярной, чем книга о диете, обещающая помочь скинуть 5 килограммов за две недели.

Моя жизненная философия отличается от общепринятой. Именно поэтому у меня есть то, о чем многие только мечтают. Я выбираю путь наибольшего сопротивления, потому что знаю: мне нужно держаться подальше от того, что делают 99% людей. Если вам кажется, что я веду себя высокомерно, вы глубоко заблуждаетесь. Раздутое самомнение – это не про меня. Вовсе нет! Я всего лишь принимаю взвешенное решение о том, чего я хочу, а потом начинаю работать в этом направлении. Данная книга отражает эту позицию.

Вам действительно по силам стать мастером-трейдером. И вы действительно сможете купить себе любой дом и любые автомобили. НО сначала вам нужно поверить моим словам о том, что для получения желаемого вы должны начать думать так, как думает 1%. Хотя на самом деле достаточно думать не так, как думают 99%.

Сделка, которой я сейчас с вами делюсь, неплохо иллюстрирует идею о том, что правильное мышление всегда важнее технического анализа. В этом примере я продал немецкий индекс DAX 30.

Я получил стоп-лосс. Я разозлился на себя, потому что цена вынесла мой стоп-лосс едва ли не пункт-в-пункт, после чего сразу же развернулась. Мой стоп оказался слишком коротким. Но вместо того, чтобы потерять самообладание, я от этого отмахнулся.

Позвольте мне на секунду отвлечься. Знаете ли вы, почему некоторые спортсмены испускают крик злости, когда совершают ошибку? Я задумался об этом, когда увидел, как повела себя Серена Уильямс, проиграв важное соревнование в финале Уимблдонского турнира.

Мне кажется, крик помогает провести перезагрузку мозга, восстановить внутреннее равновесие и снова войти в «зону». Это действие помогает спортсменам выпустить фрустрацию и снова обрести внутренний мир. На цене 12479.80 я заново открыл короткую позицию. Скриншот ниже был сделан сразу же после открытия сделки.

		Amount	Open Price	Current Price	Open P/L
Germany 30	Sell	200	12479.8	12478.5	€ 260.00
Wall Street 30	Sell	200	27044	27046	-\$500.00

График на момент входа выглядел следующим образом:



На DAX был гэп вверх. Знаете ли вы, что на истории только 48% всех гэпов закрывались в течение одного дня? К третьему торговому дню закрывались 76% гэпов. Зачем я вам об этом рассказываю? Не верьте книгам по трейдингу, в которых пишут, что все гэпы закрываются. Это не так!

Я продал DAX, потому что после первого десятиминутного бара сформировался внутренний бар. Третий бар закрылся ниже минимума внутреннего бара. Я получил свой сигнал на продажу, потому что максимум первого бара сессии приходился как раз на предыдущий локальный максимум, то есть сформировалась «двойная вершина». Я открыл сделку, выставил стоп-лосс – все, моя работа как трейдера закончена. Я определил точку входа с низким риском и вошел в рынок со стоп-лоссом.

Сделав это, я сдался на милость рынкам. Возможно, сделка окажется просто прекрасной. Возможно, нет. Кто знает?.. Никто. Прежде чем я продолжу, я хотел бы задать ВАМ один вопрос. Небольшой, так сказать, повод для размышлений. Предположим, что вы верите во всю эту тему с соотношением риска к прибыли и выбираете для себя цель размером в 40 пунктов. Вы решаете, что будете рисковать 20 пунктами. На каждый пункт риска вы получаете 2 пункта прибыли. Соотношение риск/прибыль – 1:2, что неплохо.

Звучит здорово. Этот подход не противоречит, наверное, ни одному учебнику по трейдингу. Но я бы с ним поспорил. Хочу задать вам несколько простых вопросов.

Предположим, что вы закроете эту короткую позицию с прибылью в 40 пунктов, а потом рынок продолжит движение в вашем направлении. Что вы почувствуете? Что вы почувствуете, если за несколько часов рынок опустится от вашей точки выхода еще на 100 пунктов?

Мне кажется, концепт соотношения риска к прибыли был придуман каким-то ученым, который не понимал ни самого риска, ни того, как мозг работает в рискованных условиях. Думаю, этот ученый просто нашел такой метод, который его успокаивал – и позволял избежать боли, связанной с беспокойством.

Через 50 минут гэп на DAX закрылся. Это показано на следующей иллюстрации. Позиция в прибыли.



Один мой коллега, увидев мой вход, тоже открыл эту сделку. График выглядел неплохо. Мы обсуждали с ним происходящее. Обсуждение выглядело следующим образом:

Друг: Я подумываю о том, чтобы зафиксировать прибыль. У тебя в этой сделке есть какая-то цель?

Том: Амиго, я не использую цели. Давай посмотрим, что рынок нам даст. Стоп-лосс в безубытке. Проиграть мы не можем.

Друг: Да, я знаю. Просто вчерашний день прошел для меня не очень-то хорошо – я потерял 150 пунктов, потому что не смог правильно прочесть рынок. Была одна идея, но она не сработала. Короче говоря, я получил убыток в 150 пунктов. Если я сейчас закрою свою позицию по DAX, это позволит мне компенсировать убыток, который я получил сегодня с утра, и значительную часть вчерашнего. Что думаешь?

Том: Я думаю, что ты торгуешь свой вчерашний опыт. Ты не очистил свой разум. Ты не пребываешь в текущем моменте. Ты сосредоточен на прошлом. Ты предпринимаешь попытки восстановить эмоциональное равновесие. Ты находишься в состоянии дисбаланса, потому что тебе не удалось отмахнуться от вчерашнего убытка. В результате ты судишь сделку не по ее качествам, а по качествам вчерашней сделки. Ты не видишь мир таким, какой он есть. Ты видишь мир таким, каков есть ты сам.

Понимаю, зафиксировать сейчас прибыль было бы очень приятно. Однако мы торгуем не для того, чтобы компенсировать убытки. Мы торгуем, чтобы делать деньги.

Понимаете ли вы, что трейдинг – это игра разума? Это – игра нервов. Мой друг переживал из-за вчерашнего убытка, и его можно было понять. Когда начался новый день, он взял этот убыток с собой, и это отразилось на его процессе принятия решений.

В 2007 году мне довелось посетить финал Уимблдонского турнира по теннису. Мою подругу, важную персону из медиаиндустрии, пригласил не кто иной, как сам Ральф Лорен. Она взяла меня с собой. И вот я сижу в VIP-ложе по соседству с Люком Дональдсом – одним из лучших гольфистов того времени.

Он – человек тихий и очень вежливый. Мы разговорились о Тайгере Вудсе, и я задал ему достаточно прямолинейный вопрос:

«Как вы считаете, Тайгер Вудс играет лучше, чем вы?»

Его ответ оказался настолько глубоким, что я запомнил его на всю жизнь. Он сказал:

«Не думаю, что Тайгер играет лучше меня, если сравнивать нашу силу удара или то, как мы делаем патт. Однако Тайгер Вудс обладает впечатляющей способностью – он умеет забывать свои ошибки и двигаться дальше.

Например, может случиться так, что мы оба доходим до пятнадцатой лунки и делаем неудачный патт. К тому времени, как мы добираемся до ти на шестнадцатой, Тайгер как будто стирает из своего сознания то, что произошло на пятнадцатой. Он целиком и полностью пребывает в текущем моменте.

Я же, напротив, по-прежнему переживаю из-за ошибки, совершенной на пятнадцатой, и это отражается на том, как я играю на шестнадцатой».

Это – действительно пронизывающий взгляд на то, чем лучшие специалисты своей области отличаются от всех остальных. Все дело в разуме и в том, какую информацию он обрабатывает в каждый момент времени. Работает ли он на вас? Или против вас?

КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС

Мой друг вел у себя в уме диалоговый пинг-понг – он приводил все аргументы «за» и «против» фиксирования прибыли. Мне хорошо это знакомо. Несмотря на весь мой многолетний опыт, меня по-прежнему часто посещают подобные мысли. Просто я умею вовремя их замечать. Когда это происходит, я сосредотачиваюсь на том, что говорит мне график. Я не смотрю на свою прибыль или убыток.

То, с чем столкнулся мой друг, называется когнитивным диссонансом. Когнитивный диссонанс – термин из психологии, который означает ментальный дискомфорт или психологический стресс, переживаемый индивидом, который одновременно цепляется за две противоречащие друг другу идеи или убеждения.

Этот дискомфорт возникает тогда, когда старые убеждения человека сталкиваются с новой информацией, которая им противоречит. Когда человек обнаруживает факты, противоречащие его убеждениям, идеям или ценностям, он старается найти способ разрешить это противоречие, чтобы снизить испытываемый дискомфорт.

Наш рациональный мозг считает, что лучший способ избавиться от дискомфорта прибыльной позиции – закрыть ее. Наш рациональный мозг считает, что лучший способ избавиться от дискомфорта убыточной позиции – оставить ее в рынке.

В своей книге 1957 года «Теория когнитивного диссонанса» Леон Фестингер предположил, что все люди стремятся к внутренней психологической последовательности, потому что это делает возможным умственное функционирование в реальном мире. Он сказал, что личность, которая переживает внутреннюю непоследовательность, испытывает психологический дискомфорт и обычно стремится как-то избавиться от когнитивного диссонанса.

Один из способов добиться цели – снижения дискомфорта – это внести изменение, которое могло бы оправдать стрессовое поведение. Этого можно достичь либо путем добавления в мыслительный процесс новой неподтвержденной или нерелевантной информации, либо путем избегания дискомфортных обстоятельств и противоречащей информации, которая может усилить когнитивный диссонанс.

Мой друг переживал внутренний конфликт. Он ассоциировал боль со своим вчерашним торговым результатом. У него появилась возможность избавиться от боли путем закрытия прибыльной позиции. Чтобы оправдать это решение, он начал игнорировать информацию о позиции, которую давал ему рынок. Хотя участники рынка пришли к консенсусу насчет того, что рынок сейчас нужно продавать, он не смог этого признать – и проигнорировал это.

С логической точки зрения все это имеет смысл. Но с эмоциональной точки зрения такой подход к торговле является непоследовательным. Наши вчерашние сделки не имеют никакого отношения к сегодняшним рынкам.

Мы имеем дело с новым днем, с новым набором обстоятельств. И все же в разуме большинства людей два последовательных торговых дня являются взаимосвязанными. У себя в уме мы продолжаем то, чем занимались вчера. «Как же иначе?» – спрашиваем мы себя.

Вы считаете, что вам по силам «перезагрузить» с утра свои эмоции? Вы считаете, что вам по силам серьезно поспорить с любимым человеком – и проснуться с утра перезагруженным, в полном эмоциональном равновесии?

Я в этом сомневаюсь – если только вы не прикладываете для этого какие-то осознанные усилия. Именно по этой причине я каждое утро подвергаю себя определенному процессу, который помогает мне «размяться» и подготовиться к новому торговому дню. Этот процесс будет описан чуть позже. Данная книга – именно об этом. Это сборник рецептов, помогающих избегать ловушек, в которые попадают 90% трейдеров.

Что именно является источником смятения моего друга? Страх. Вот так просто. Он боится лишиться заработанного. Он отчаянно стремится восстановить эмоциональное равновесие. Он не торгует график. Он не торгует рынки. Он торгует свое психическое благополучие.

СТРАХ

Мой друг полон страха. Он боится, что сегодняшняя сделка не сможет компенсировать убыток, полученный им вчера. Он боится, что прибыль, которая у него сейчас есть, уменьшится или того хуже – испарится.

Он понимает, что получить убыток в этой сделке он не сможет – его стоп-лосс перенесен в безубыток. К сожалению, ему это не сильно помогает.

Однажды я прочел цитату, которая заставила меня улыбнуться: «Все, чего вы когда-либо хотели, живет по ту сторону страха». Страх необходим в нашей жизни. Мозг человека – продукт миллионов лет эволюции. Мы запрограммированы инстинктами, которые помогли выжить нашим предкам. Страх необходим для того, чтобы обеспечить наше выживание в определенных ситуациях, но многие из наших страхов в контексте трейдинга являются совершенно неуместными.

Главная функция нашего ума – защищать нас от боли. Когда вы вносите в свою жизнь существенные изменения, вы сталкиваетесь с болью лицом к лицу. Гораздо разумнее вводить желаемые изменения в жизнь медленно и постепенно.

Скажем, вы поставили себе амбициозную цель – пробежать марафон. Чтобы достичь этой цели, вам нужно соответствующим образом натренировать свое тело и ум. Того же процесса требует и крупная торговля. Вам нужно потратить определенное время на то, чтобы приучить свой ум справляться с психической болью, которая сопровождает непривычно большие убытки.

Нет смысла сравнивать себя с другими, но вы можете использовать других людей в качестве источника вдохновения. Главное – не забывать при этом, что у каждого свой путь, и ваша работа – научиться поддерживать уравновешенный образ мыслей при любых торговых объемах.

ФИЛИПП ПЕТИ

Некоторое время назад я ознакомился с документальным фильмом о Филиппе Пети. Пети – французский уличный артист, который однажды натянул канат между башнями Всемирного торгового центра, а потом прошелся по нему – несколько раз.

Это был невероятный подвиг. Что поразило меня в нем больше всего, так это подготовка к нему.

Чтобы совершить этот подвиг, Филиппу потребовалось тренировать свое тело и ум несколько лет. Вы же не подумали, что он просто встал на канат и пошел, надеясь на лучшее? Нет. На самом деле он начал с весьма скромной высоты – по сравнению с той, к которой он в итоге пришел.

Филипп Пети – выдающаяся личность; он – человек, которому приходится работать со страхом за пределами нашего представления. Изучение его подхода к своему ремеслу позволило мне многое узнать о страхе и о выявлении собственных недостатков.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

«Канат длиной в семьсот ярдов, протянутый над Сеной до второго этажа Эйфелевой башни, уходил вверх так круто, а тень страха была такой реальной, что я забеспокоился. Возможно, в мои расчеты закралась ошибка?»

Как Пети удалось преодолеть эти сомнения?

С помощью простого упражнения по визуализации.

«Я быстро преодолел свою тревожность, представив наилучший исход: мой победоносный последний шаг, который я совершаю над ликующей толпой численностью в 250 000 человек».

Пети использовал и другой прием – утрирование страха. Он не пытался преодолеть страх силой или хитростью, он поступал иначе – брал над ним верх, накручивая себя. В итоге, когда он встречался со страхом лицом к лицу, он оказывался разочарован тем, насколько приземленной угрозой была на самом деле:

«Хитрый прием из арсенала для уничтожения страха: когда кошмар хлопает тебя по плечу, не нужно сразу же оборачиваться, ожидая испуга. Сделай паузу, представь более страшный ужас, преувеличь его.

Будь готов страшно испугаться, завопить от ужаса. Чем бредовее твои ожидания, тем в большей безопасности ты себя почувствуешь, когда увидишь, что реальность далеко не такая пугающая, как ты представлял. А теперь обернись. Видишь? Все не так уж плохо – и вот ты уже улыбаешься».

По его словам, он испытывает те же страхи, что и все люди. В частности, он терпеть не может пауков:

«Может показаться, будто я не знаю страха, но это не так. Со всей самоиронией готов признать, что страдаю от арахнофобии и кинофобии [*боязни собак – примечание автора*]. На

мой взгляд, страх является следствием отсутствия понимания. Я мог бы легко преодолеть эти страхи. Пока что я это откладываю, но когда я решу, что пришло время избавиться от своего неприятия существ, обладающих слишком большим количеством ног (или недостаточно большим – со змеями я тоже не дружу), я точно знаю, как я это сделаю.

Я начну читать научные работы, смотреть документальные фильмы, посещать зоопарки. Я начну брать интервью у укротителей пауков (такая профессия вообще существует?), чтобы разобраться, каким образом эти создания эволюционировали, как они охотятся, спариваются, спят, и, самое важное, что может напугать этого страшного волосатого зверя. После этого я без всяких проблем позволю тарантулу станцевать у себя на руке – прямо как Джеймс Бонд».

Прогулка Пети по канату до сих пор считается одним из самых легендарных – и впечатляющих – актов паблик-арта. По его словам, у него не было на это каких-то особых причин. Цитирую:

«По-моему, все очень просто. Нужно жить на грани. Нужно протестовать, отвергать сковывающие правила. Нельзя отказывать себе в успехе, нельзя притворяться. Каждый день, каждый год, каждая идея – это вызов. Живите так – и тогда вся ваша жизнь будет прогулкой по канату».

ЭГО И ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫЙ ПРОВАЛ

Я не фанат клише. На мой взгляд, использование клише означает недостаток оригинальных мыслей. К людям, повторяющим клише, я отношусь достаточно цинично. Мне просто не по себе от советов типа «ограничивай убытки и давай прибылям расти». Отлично, но как мне справиться со страхом, сопровождающим удержание прибыльных сделок?

Мне просто не по себе, когда какая-нибудь из моих подруг говорит мне, что находится в абьюзивных отношениях, а другая подруга вклинивается с презрительной репликой «да брось ты этого козла». Это просто пошло. Да, объективно говоря, это все правда, и, тем не менее, это нонсенс.

Когда решение очевидно, проблема редко оказывается одна. С тем же успехом вы можете посоветовать алкоголику бросить пить. У того, что он пьет, есть причина. И у того, почему он не может остановиться – тоже.

Существует ли провал? Я вырос в семье, в которой никого не хвалили за достижения. Наоборот, достижения ожидалось как нечто естественное. На провалы, напротив, обращали внимание, причем не в самой конструктивной манере.

Мне пришлось переучить свой мозг, чтобы он перестал бояться совершать ошибки. В детстве у меня была любимая фраза: «Это не моя вина». Сейчас я всегда беру на себя всю ответственность. Вина моя – всегда. Я умею совершать ошибки и умею на них учиться.

Провалы помогают нам в жизни – если мы в состоянии донести до своего ума, что неудачи – это нормально. Я участвую в радиопрограмме о трейдинге и инвестициях. Фокальная точка этого шоу – соревнование между мной и двумя другими трейдерами.

Соревнование всегда проходит в условиях жесточайшей конкуренции. Раз в неделю нас спрашивают о содержимом наших портфелей. Мой торговый стиль достаточно прост. Если я думаю, что рынок пойдет вниз, я покупаю пут-опционы или какие-нибудь медвежьи сертификаты. Если я настроен по-бычьей – я поступаю прямо противоположным образом.

Я давно понял, что лучший способ заткнуть журналиста – отвечать предельно честно. Когда радиоведущий говорит мне «хм, Том, кажется, ты ошибся, да?», худшее, что я могу

сделать – начать защищаться. Искать оправдания или спорить в такой ситуации – все равно что подливать масла в огонь.

По-моему, это метафора жизни, причем просто прекрасная. Признавай свои ошибки – и двигайся дальше. Поэтому, когда ведущий начинает задавать мне подобные вопросы, пытаюсь заставить меня начать оправдываться, я поступаю прямо противоположным образом и говорю что-нибудь вроде «о господи, не думаю, что я смог бы ошибиться сильнее, даже если бы попытался» или «о боже, даже пятилетка справился бы лучше, чем я».

ТРЕЙДИНГОВОЕ МЫШЛЕНИЕ ВВЕРХ ТОРМАШКАМИ

Работая в City Index, я несколько лет наблюдал за действиями наших клиентов. В итоге я пришел к выводу, что подавляющее большинство из них имели нездоровый паттерн мышления. Они испытывали страх, когда для страха не было причин. Это проявлялось в ситуациях, когда их позиции выходили в прибыль.

Что бы я ни говорил, это – страх получить убыток. Просто в данном случае он проявлялся в виде страха упустить прибыль, которая еще не была зафиксирована.

А когда позиция уходила в убыток, клиенты не решались ее закрыть. Казалось, они думают, что пока позиция открыта, она еще может выйти в прибыль. На мой взгляд, в этой ситуации страх подменялся надеждой. Они надеялись на то, что цена развернется и они смогут избежать убытка.

Вернемся к нашему примеру с DAX. Мой друг все-таки решил не закрывать свою сделку. Я сделал все, что в моих силах, чтобы помочь ему преодолеть боль, с которой он столкнулся. Он сдвинул свой стоп-лосс чуть ниже – если бы рынок развернулся и пошел против него, он все равно получил бы прибыль.

Судя по моему опыту, когда ты помогаешь человеку удержать прибыль, это создает в его мозгу правильные нейроассоциации. Боль сменяется воодушевлением. Трейдер получает приятный опыт переноса стоп-лосса все дальше в прибыль.

Мой друг был в восторге от того, что цена шла в его сторону. Однако было достаточно очевидно, что он продолжает искать повод зафиксировать прибыль. Ему было не по себе от того, что он оставляет деньги на столе.

Надо отдать ему должное – ему все-таки удалось удержать сделку. Отчасти ему помогла моя уверенность в том, что рынок не показывает ничего, кроме слабости. Вскоре мы были вознаграждены неожиданным вакуумом ликвидности. Когда рынок дает мне неожиданную крупную прибыль, я стараюсь не ликовать. Но иногда даже я победоносно поднимаю кулак в воздух, пусть этого никто и не видит, потому что работаю я один.

Эта сделка была задокументирована в моем телеграм-канале. Можете найти ее в сообщениях за 1 октября 2019 года.



ИЛОН МАСК

Я не фанат Tesla – однажды я попытался продать акции этой компании и получил приличный убыток. Да, знаю, совершенно нелепый аргумент, учитывая, что Tesla, по всей видимости, производит вполне неплохие автомобили. Зато я фанат Илона Маска. Все мы обречены на совершение ошибок, но ошибки – это топливо для ракеты саморазвития. Кстати, о ракетах: как думаете, как люди вроде Илона Маска справляются с провалами?

Он пытается добиться невероятных и судьбоносных изменений – электрификации автомобилей и колонизации космоса. Причем он занимается этим на виду у всего мира.

Его всегда преследует вероятность провала. Более того, каждый раз, когда он ошибается, это попадает в заголовки новостей. И все же Маск продолжает двигаться вперед, делая вещи, которые являются не только чрезвычайно рискованными, но еще и чрезвычайно важными.

Как он справляется со страхом неудачи? Боится ли он неудач вообще? Возможно, у него есть иммунитет к этому типу страха? По всей видимости, нет. Маск публично заявлял, что чувствует страх, причем сильный. Так как же у него получается продолжать двигаться вперед, несмотря на весь этот ужас?

Способность Маска преодолевать страх имеет две основные составляющие. Первая – он испытывает исключительную страсть по отношению к своим проектам. Он признает, что SpaceX – безумное предприятие, но у него есть неплохая мотивация: если мы не будем работать над развитием технологий ракетостроения, то застрянем на Земле навечно. Людям кажется, что технологии с каждым днем совершенствуются как-то автоматически, сами собой, но это не так. Они развиваются только в том случае, если умные люди работают над их развитием, как сумасшедшие.

На самом деле, если технологии не развиваются, они не остаются на том же уровне – они деградируют. Взгляните, например, на историю античного Египта – египтяне были способны выстраивать невероятные пирамиды, но потом они, можно сказать, забыли, как это делается... И таких примеров в истории множество... Энтропия не на нашей стороне.

Илон Маск не был готов спокойно сидеть и смотреть, как история повторяется. Вторая составляющая – то, что Маск зовет фатализмом. Для преодоления сомнений не всегда достаточно сосредоточиться на причинах того, почему вы идете на пугающие риски. Маску, например, это не помогло:

«Иногда пригождается фатализм – в некоторой степени. Смириться со своими шансами, и это поможет вам уменьшить страх. Когда я открыл SpaceX, я подумал, что мои шансы на успех – менее 10%. Я просто смирился с тем, что все потеряю... Но существовала и вероятность того, что нам удастся добиться некоторого прогресса».

Он – не единственный, кто использует этот подход. Визуализация наихудшего варианта развития событий иногда заставляет нас объективно оценить то, чего мы пытаемся достичь. Когда мы встречаем страх лицом к лицу, он теряет над нами власть.

Не слишком ли далеко я ушел от темы трейдинга?

Не думаю. Я черпаю вдохновение из многих источников – как из мира трейдинга, так и за его пределами: Коби Брайант, Рафа Надаль, Криштиану Роналду, Серхио Рамос и Чарли Мангер – лишь некоторые из них.

Все это – очень разные люди, но все они одержимы своим приключением, обогащением своей жизни, совершенствованием своего ремесла. Когда начинаешь изучать то, как они относятся к своему делу, понимаешь, что им удалось найти для себя такое занятие, которым они занимались бы даже бесплатно. Уверен, что они – деловые люди, которые следят за своими доходами. Тем не менее, мне кажется, что они занимаются своим ремеслом в первую очередь потому, что испытывают по отношению к нему искреннюю любовь.

ХОТИТЕ ЛИ ВЫ ЭТОГО ПО-НАСТОЯЩЕМУ?

Хотите ли вы этого по-настоящему? Подходит ли вам этот путь? Я не знаю. Ответить на этот вопрос можете только вы. Разрешите спросить вас: какова альтернатива? Вы читаете эти строки, потому что хотите хорошо торговать. Возможно, вы подписаны на мой телеграм-канал и знаете, чего мне помогла добиться моя философия трейдинга. Вы хотите узнать больше. Я приветствую это.

Возможно, пришло время признать, чем является трейдинг. Трейдинг – это прекрасный способ выявить свои недостатки. Трейдинг – прекрасный способ обнаружить свои сильные стороны. Благодаря своей торговле и своим исследованиям я смог многое узнать о слабых сторонах своего характера. Конечно, трейдинг на финансовых рынках позволяет мне зарабатывать на жизнь, но у него есть и другое преимущество – он развивает полезные черты характера. Сейчас я терпеливее, чем когда-либо. Я сосредоточен и дисциплинирован, как никогда в жизни.

Провалы – одно из величайших средств обучения.

МОМЕНТЫ СОМНЕНИЙ

Действительно ли вы хотите торговать прибыльно? В своей карьере я сталкивался с этим вопросом несколько раз. Мне пришлось пойти на определенные жертвы. Однажды мой коуч сказал мне, что мои попытки не кажутся ему искренними.

Недавно я ужинал с другом, которого знаю уже 15 лет. Мы познакомились на одном из моих выступлений – я тогда приехал с презентацией в Северную Англию. Недавно я прилетел с той же целью в Манчестер, и мой друг спросил меня, может ли он посоветоваться со мной, пока я здесь. Разумеется, я ответил согласием.

За ужином он вел себя оживленно. В какой-то момент он, жалуюсь на свою торговлю, даже опрокинул стакан с водой. Я никак не мог понять, в чем именно заключалась его проблема, потому что он не говорил о ней ничего конкретного.

Мне было очевидно, что он попал в беду и ему требуется помощь, но мне так и не удалось разобраться, как именно я мог бы ему помочь. Поэтому я предложил ему тот вид помощи, который показался мне уместным. Я предложил провести анализ его стейтментов. Насколько я могу судить, для меня это был единственный способ принести ему настоящую пользу. Анализ стейтментов – нелегкая работа, но так я точно смог бы понять, что он за трейдер.

Во время нашего прощания он пообещал мне, что скоро пришлет стейтменты. Я ответил, что буду ждать. На момент написания этих строк письмо от него так и не пришло. Не было сообщений и в мессенджерах. Тишина. Ни единого слова.

Если бы мне предложили помощь в области, в которой я отчаянно хочу преуспеть, и эта помощь исходила бы от друга, который является в этой области экспертом, я бы ответил при первой же возможности, если не сразу. Но прошло пять дней, а от него по-прежнему не слышно ни слова.

Как вы считаете, хочет ли он этого по-настоящему? Как вы считаете, насколько он отчаялся? Я не уверен в том, что он действительно этого хочет. Я неоднократно наблюдал этот паттерн. Ученик утверждает, что он по-настоящему заинтересован в обучении, но в действительности это всего лишь слова.

Мне вспоминается разговор, случившийся у Эда Сейкоты с его другом, другим великолепным трейдером. Друг сказал Эду, что хочет взять к себе под крыло одного убыточного трейдера, чтобы превратить его в прибыльного. Он собирался научить его нескольким важным вещам, которых не хватало в его торговле.

Эд Сейкота секунду подумал... И ответил, что его друг ничего не добьется. Он сказал, что убыточный трейдер не захочет меняться. На перемены может решиться только прибыльный трейдер. Все мы можем обратиться за наставлениями к тому, кто лучше нас. Как говорится, хочешь стать сильнее – играй против более сильного оппонента. Я помог многим трейдерам, которым и без меня удалось пройти по пути уверенного трейдинга достаточно далеко. Я всего лишь помог им отточить свой подход и дал несколько полезных советов.

Свяжется ли со мной мой друг – мне неизвестно. Что я знаю, так это то, что огромное количество людей открывают торговые счета в надежде сделать деньги. Усилия, которые они прикладывают, непропорциональны их ожиданиям, зато их результаты вполне соответствуют их усилиям. Они работают недостаточно усердно.

Прежде чем я перейду к следующей теме, хочу предупредить вас: хотя я использую в своей торговле графики, я не приписываю свою прибыльность графическому анализу. Однажды я прочитал, что технические аналитики боятся высоты. Это – метафора для их неспособности удерживать прибыли. Когда цена идет вверх, они видят только стоящие у нее на пути сопротивления.

Я назвал следующую главу «Проклятие паттернов», потому что искренне верю: насколько паттерны полезны, настолько же они усложняют нам жизнь. Когда мы ищем паттерны, мы начинаем замечать то, чего на самом деле нет.

ПРОКЛЯТИЕ ПАТТЕРНОВ

Если вы уберете с графиков отметки цен и времени, вам, вероятно, не удастся отличить пятиминутный таймфрейм от часового.

В некотором смысле это хорошая новость, ведь это означает, что мы вполне можем сначала отточить свое ремесло, а потом найти для себя такой таймфрейм, который лучше всего подходит нашему трейдерскому характеру. Тем, кто умеет долго поддерживать сосредоточенность, подойдут минутные и пятиминутные графики, которые дают немало возможностей для заработка. А те, у кого мало свободного времени, вероятно, предпочтут более долгосрочный таймфрейм, например, часовой или четырехчасовой. На них проверять графики нужно гораздо реже.

В том, что касается определения точек входов и выходов, графики намного превосходят фундаментальный анализ. Хороши они и тем, что мы можем использовать одни и те же инструменты на любых таймфреймах.

Являюсь ли я противником фундаментального макроанализа? С моей стороны было бы глупо сбрасывать фундаментальные данные со счетов. Этим двум видам анализа не место в противоборствующих лагерях. Они должны идти вместе, рука об руку. Они прекрасно дополняют и компенсируют недостатки друг друга.

Я бы не рискнул назвать графический анализ святым граалем. Да, я заработал немало денег, торгуя графиками, но богатым трейдером меня сделали вовсе не мои способности к их чтению.

Я не верю в существование святого грааля трейдинга и, определенно, не верю в то, что святым граалем является графический анализ.

ПАТТЕРНИЧНОСТЬ

Апофения – латинское слово, которое можно перевести как «паттерничность». Это – переживание, которое заключается в способности увидеть структуру или взаимосвязи в случайных или бессмысленных данных. Во многих случаях паттерничность является всего лишь безобидной забавой. Однако ее можно использовать для аргументации идей, которым не хватает доказательств. Пример – теории заговора.

Наши умы имеют склонность находить и подмечать информацию, которая подтверждает наше мнение. Следовательно, добиться в графическом анализе стопроцентной объективности практически невозможно.

Один из моих первых наставников, Брайс Гилмор, однажды тоже коснулся этой темы. Он сказал мне: «Том, в рынках и графиках ты видишь только то, что ты натренировал свои глаза видеть».

К этой же мудрой мысли пришла и писательница по имени Анаис Нин. Она сказала: «Мы видим вещи не такими, какие они есть, а такими, какие мы есть».

Уже слышу ваш вопрос – какое отношение это имеет к трейдингу? Давным-давно у меня был друг, которому удалось заработать торговлей немало денег. Ник был прекрасным трейдером – вплоть до 2004 года.

Дело в том, что в какой-то момент он начал читать посты некоторых авторов и участников Zero Hedge. И он им начал верить... Он заразился от них медвежьим взглядом на фондовый рынок. Он продавал и продавал, а рынок все рос и рос. Ник никак не мог поверить в то, что медвежий рынок 2000-2003 закончился и обвалов больше не будет. Он перестал

видеть рынок таким, какой он есть. Он видел рынок таким, каким был он сам. А он был негативен, потому что прочитал в интернете, что медвежий рынок продолжится. Ник перестал торговать то, что видел, и позволил своему мнению нарушить его объективность.

Больше Ник не торгует.

Я не хотел писать книгу о графиках. На тему технического анализа есть немало книг, авторы которых, как мне кажется, не зарабатывают на жизнь трейдингом. Думаю, эти люди говорят себе: «У меня есть торговый счет, и я время от времени торгую, значит, я достаточно квалифицирован для того, чтобы писать книги по трейдингу». Хотя я зарабатываю на жизнь торговлей, я не считаю, что мне по силам привнести что-то в мир графического анализа. Я зарабатываю на жизнь вовсе не благодаря техническому анализу. Индикаторы никогда не приносили мне денег. Соотношения и полосы никогда не пополняли мой банковский счет.

Ниже вы увидите несколько графиков, но сразу хочу предупредить вас: я прибегнул к ним только ради аргументации своей позиции. Я не собираюсь убеждать вас в достоинствах технического анализа.

ФАНАТИЗМ ТРЕНДОВЫХ ЛИНИЙ

С таким инструментом, как трендовые линии, трейдеры обычно знакомятся на ранних этапах своего путешествия по миру графического анализа. Они просты в использовании, и может показаться, что с их помощью можно создать прекрасную торговую стратегию, особенно если трейдер размечает их на законченных графиках.

Ниже – голый график. Прилежный графический аналитик начинает проводить трендовые линии. Он (или она) обозревает весь день от начала и до конца.



Не забывайте, главная цель нашего мозга – повторю, **ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ** – избежать боли. Убыточная сделка = боль. Мозг посылает нашим глазам сигнал: игнорируйте сетапы, которые не отработали. Систематическая ошибка отбора приводит к искажению нашего восприятия валидности трендовых линий.

Вы можете заменить трендовые линии любым другим аналитическим инструментом из вашего софта для графического анализа. Систематическая ошибка отбора распространяется на все: Фибоначчи, линии Боллинджера, каналы Кельтнера и так далее...

Ваши глаза увидят только то, что захотят увидеть. В лучшем случае они могут увидеть и убыточные сделки, но вы лишь скользнете по ним взглядом, не уделив им должного внимания. Результат предсказуем. Исследователь получает следующий график – с большим количеством сетэпов, которые привели бы к открытию прекрасных сделок.



Убыточные сделки отсутствуют. Каждая сделка принесла приличную прибыль. Такова сила нашего подсознания.

Циничные трейдеры (вроде меня) заметят то, что другие упустили – не потому, что не способны увидеть это, а потому, что они просто не хотят это видеть.



Если вы попытаете провести исследование трендовых линий на готовых, завершенных графиках, вы, вероятно, придете к выводу, что это – без преувеличения фантастический инструмент, возможно, даже святой грааль.

В трендовых линиях нет ничего плохого. Но они не помогут вам разбогатеть. Что поможет вам разбогатеть, так это то, как вы мыслите во время торговли. Если вы думаете так же, как все, то и результаты будете получать соответствующие.

Разве вы не хотите делать деньги? Разве вы не хотите выйти из стада? Тогда осознайте, что прибыльность вашей торговли не зависит от используемого инструмента.

Чтобы доказать вам, насколько это бесполезно – изучать разные инструменты – я расскажу о двух самых уважаемых трейдерах: Ларри Песавенто и Ларри Уильямсе.

ЛАРРИ ПЕСАВЕНТО ПРОТИВ ЛАРРИ УИЛЬЯМСА

Оба Ларри – люди весьма преклонного возраста. Оба – американцы, и, так уж вышло, они дружат между собой. Оба построили впечатляющие трейдинговые карьеры, которые длятся вот уже десятки лет. Оба разбогатели благодаря трейдингу.

Ларри Песавенто прославился использованием паттернов и соотношений Фибоначчи. Ларри Уильямс прославился своими сетапами распознавания паттернов. Оба написали на тему своих инструментов по несколько книг.

В 2005 году я пригласил Ларри Уильямса выступить на семинаре, организатором которого я являлся. В своей презентации он продемонстрировал зрителям статистику индекса S&P 500 по всем крупным откатам часового графика за последние десять лет.

Как вы можете представить, в этой статистике были показаны откаты самых разных процентных значений. Как ни странно, 61.8% и 38.2% – два важных соотношения Фибоначчи – на фоне прочих совершенно не выделялись. Конечно, такие откаты случались, но они потонули в море других.

Да, выяснилось, что волшебное соотношение Фибоначчи не правит рынком. Как же так вышло, что у Ларри Песавенто оно работает? Ответ прост: чтобы создать на основе соотношения прибыльную стратегию, вовсе не обязательно, чтобы оно работало всегда.

В 2016 году я выступил в Осло с презентацией на тему соотношений Фибоначчи. Перед этим я изучил все случаи, когда немецкий индекс DAX откатывал к 78.6% – квадратному корню 0.618 – и выявил, что хотя это процентное значение имело винрейт всего в 20%, на его основе все равно можно создать прибыльную стратегию. Все, что для этого требуется – использовать очень низкие риски и удерживать сделки до получения крупных прибылей.

S&P 500 И ФИБОНАЧЧИ

Летом 2021 года S&P 500 устроил ралли в 11%. Индекс вырос с 4050 до 4550. По пути, как вы можете увидеть на графике ниже, на нем случилось три крупных отката. Смысл инструмента Фибоначчи в том, что он дает нам возможность закупиться на откатах до важных уровней – например, 38.2%, 61.8% или даже 78.6%.



Сейчас я продемонстрирую вам всю силу хайпа и систематической ошибки отбора.



Соотношения Фибоначчи – один из самых известных инструментов трейдинговой арены. Ни один из этих трех крупных откатов индекса S&P 500 не пришелся ни на уровень 38.2%, ни на уровень 61.8%, ни даже на уровень 78.6%.

Есть два значения, которые встретились чаще других: 43% и 74%. Но я приписываю это банальному совпадению. Да, такова сила нашей системы убеждений.

Нам хочется верить в то, что рынок расширяется и сужается, придерживаясь какой-то волшебной последовательности. Нам хочется верить, что на рынках царит универсальный порядок, диктуемый высшим божеством, создавшим Вселенную с помощью математической последовательности, известной нам под названием «последовательность Фибоначчи».

Эта последовательность действительно работает – но лишь настолько, чтобы вера людей в нее не угасала. В этом и заключается опасность графиков. Во время исследований мы ищем то, что помогло бы нам торговать покупки, не упустив ни одного ралли, и торговать продажи, не упустив ни одного обвала. Мы приходим на рынки с предвзятым мышлением.

Так и работает апофения. Берегитесь!

ПРОЦЕНТ РАЗВОДОВ В ИСПАНИИ

Невежество – это нехватка знания или информации. Можно быть очень умным человеком, который, тем не менее, невежественен в определенных областях. К примеру, я невежественен в отношении родственных душ и теории плоской Земли. Вы могли бы сказать, что мое невежество объясняется тем, что я не интересуюсь этими темами или не верю в них.

Справедливо. Действительно, я не верю в концепт родственных душ – то есть в то, что существует какой-то единственный и неповторимый человек, с которым вы проведете вечность, человек, который идеально подходит вам по всем параметрам.

Видите ли, хотя я невежественен в путях любви, я умею работать со статистикой. Можно ли предположить, что существуют какие-то страны, в которых найти свою родственную душу проще, чем в остальных? Не думаю!

Например, в Испании и Люксембурге родственных душ, по всей видимости, немного. Знаете ли вы, что уровень разводов в Испании составляет 65%, а в Люксембурге – 87%?

Уровень разводов в Великобритании – всего 42%. Значит ли это, что если вы живете на Британских островах, а не в Испании, то у вас больше шансов найти свою родственную душу?

Многие верят в то, что позиция солнца на небосводе относительно случайно определенных созвездий в момент моего рождения как-то влияет на мой характер.

А еще есть люди, которые верят, что рынки – это уравнение, которое можно решить, или загадка, которую можно разгадать. Все эти люди бредят. Или, выражаясь более тактично, все эти люди невежественны.

ОБМАН ГУРУ СВЕЧНЫХ ПАТТЕРНОВ

Поскольку мне хотелось бы избежать судебного иска, я не стану называть имя главного героя следующей истории. В девяностых, когда к свечным графикам пришла популярность, один из их главных пропагандистов однажды пригласил в ресторан другого известного трейдера... И меня заодно.

Главный герой нашей истории в те времена занимался написанием книг по использованию свечных графиков. Пока мы сидели в ресторане, я поинтересовался у него, действительно ли он считает, что некоторые из этих паттернов должны называться по-разному, хотя на деле они практически одинаковы.

В качестве примера я привел паттерны «Харами» и «крест Харами». Они совершенно идентичны, если не считать того, что у «креста Харами» нет тела, а у «Харами» оно есть. При этом оба этих паттерна являются вариациями паттерна «внутренний бар».

На мой взгляд, это выглядело как намеренная попытка искусственно раздуть количество паттернов, и не по реальным трейдинговым причинам, а по коммерческим. Существует немало паттернов, которые называются по-разному, хотя на деле они практически идентичны.

Я спросил, есть ли у него любимый паттерн или паттерны, которые он торгует, и если да, то какой таймфрейм он для этого использует.

Он ответил, что не торгует паттерны. Более того, он признался, что вообще не торгует.

Не знаю, что бы вы почувствовали на моем месте, но лично мне это не понравилось. Я немедленно разорвал с этим джентльменом все связи. У меня возникло ощущение, что его единственная цель – придумать как можно больше паттернов, чтобы заполнить ими как можно больше книжных страниц, продать как можно больше курсов и создать как можно больше алертов в его софте для трейдинга.

Считаю ли я свечные графики бесполезными? Нет. Я просто не верю, что все паттерны обладают статистической значимостью.

И я не одинок в этом убеждении. Многие научные исследования говорят о том же. Вот вывод статьи под названием «Статистический анализ предсказательной силы японских свечей» авторства Мухаммеда Джамалуддина, Адриана Хайнца и Лиссы Полакии, опубликованной в Journal of International & Interdisciplinary Business Research в июне 2018:

«Японские свечи – техника для разметки предыдущих ценовых движений какого-либо актива, например, акций, индексов или товаров, в которой используются цены открытия, закрытия, максимума и минимума. Из свечей формируются паттерны, которые, как считается, прогнозируют будущие движения цены. Хотя популярность свечей за последнее десятилетие значительно выросла, статистических доказательств их эффективности на выборке большого размера по-прежнему недостаточно. В данной работе была проанализирована предсказательная сила паттернов «падающая звезда» и «молот». Для этого было использовано более шестидесяти лет исторических ценовых данных индекса S&P 500. Судя по нашим исследованиям, на истории эти паттерны обладали весьма малой надежностью прогнозирования – при торговле с использованием цен закрытия».

В другой работе авторства Пияпаса Тхараванижа, Васана Сирапрапасири и Киттича Ражчамахи исследователи пришли к следующему выводу:

«Объект исследования данной статьи – прибыльность свечных паттернов. Периоды удержания – один, три, пять и десять дней. Нами была протестирована предсказательная сила бычьих и медвежьих свечных разворотных паттернов – как с технической фильтрацией (стохастик [%D], Relative Strength Index [RSI], Money Flow Index [MFI]), так и без нее – путем применения скорректированного на асимметрию t-теста и биномиального теста.

Статистический анализ не обнаружил в бычьих и медвежьих свечных разворотных паттернах существенной пользы. Средний результат большинства паттернов статистически не отличается от нулевого. Те же паттерны, которые дали статистически значимый результат, обладают высокими рисками (в стандартных отклонениях). Биноминальный тест также показал, что свечные паттерны не могут надежно прогнозировать рыночное направление. Дополнительно было обнаружено, что фильтрация по %D, RSI или MFI не повышает ни прибыльность, ни точность прогноза свечных паттернов».

ТРЕЙДЕРЫ, БЕРЕГИТЕСЬ

Брокеры и инфобизнесмены ставят телегу впереди лошади. Они стараются убедить нас в том, что если мы выучим столько паттернов, сколько вообще возможно, мы повысим свои шансы на успех в трейдинге. Но это неправда. Чем больше паттернов мы знаем, тем проще нам уговорить себя покинуть прибыльную позицию.

В техническом анализе, паттернах, свечных формациях, индикаторах, соотношениях и лентах нет ничего плохого. Да, во многое из этого я не верю, потому что это субъективно и не выдерживает реальной проверки. Но, опять же, трейдинг в любом случае очень субъективен, и нам вовсе не обязательно всегда оказываться правыми, чтобы хорошо зарабатывать торговлей.

ИСТОРИЯ СТАРОГО ЛИСА

У моего друга Тревор Нила был хедж-фонд, который работал с винрейтом в 25%. Хочу рассказать вам его историю, чтобы вы поближе познакомились с тем, как работают и думают некоторые из лучших профессиональных трейдеров. Надеюсь, вы найдете ее полезной.

Кроме того, это – дополнительное напоминание о том, что делать деньги на рынках можно самыми разными способами. Ваша работа – не следовать за кем-то, а найти способ, который вам нравится, который вам подходит и которого вам будет приятно придерживаться.

История начинается с вопроса, который я однажды задал Тревору. Я знал, что он имел дело с Томом ДеМарком и использовал его индикатор Sequential. В мире технического анализа Том ДеМарк – что-то вроде легенды.

Так вышло, что мне самому однажды довелось повстречаться с ДеМарком – на ланче, организованном Bloomberg, много лет назад. Он произвел впечатление приятного парня. Жаль, что я не смог поговорить с ним о его работе, потому что на тот момент я с ней еще не ознакомился. Видите ли, его работа была доступна только тем, у кого был терминал Bloomberg.

В те времена он обходился в 25 000 долларов в год. Но сегодня работа Тома ДеМарка доступна на многих торговых платформах – на случай, если вам интересно.

Стоило Тревору услышать мой вопрос насчет индикатора Sequential, как у него загорелись глаза. Он рассказал мне историю о том, как он и его друг обнаружили, что этот индикатор обладает весьма значительным преимуществом, если использовать его на очень краткосрочном таймфрейме.

Они переехали в ЮАР и начали торговать местные акции на минутном графике. Я никогда не слышал о профессиональной команде со значительными капиталами в управлении, которая торговала бы такой короткий таймфрейм. Однако больше всего меня впечатлило не это. Больше всего меня впечатлило то, как им удавалось зарабатывать при винрейте, который другие трейдеры посчитали бы просто ужасным.

Большинство людей считают, что винрейт торговой стратегии должен составлять больше 50%. Тревор сказал мне, что их винрейт колебался в достаточно широких пределах. В те периоды, когда все шло хорошо, он доходил до 40%. Когда же дела шли не лучшим образом, он опускался до 20 с небольшим.

В среднем их инструмент генерировал 25-30 прибыльных сделок на каждые 100 размещенных. Они добились большого успеха. Их фонд просуществовал много лет, после чего они приняли решение закрыть его и вернуть вклады инвесторам. Им удалось хорошо заработать, и ни один из них не был желторотым юнцом, так что они решили, что с них достаточно, пришло время вернуться домой и уделить время семьям. Будь они моложе, вероятно, они не стали бы останавливаться на достигнутом.

Не знаю, как вам, а мне эта история понравилась. Она подтвердила мою точку зрения: в трейдинге важен не высокий винрейт – в 50, 70 или даже 90% – а то, как вы думаете во время торговли.

Хотя эта история и не является однозначным доказательством того, что трейдингом может зарабатывать каждый, кто практикует правильный мани-менеджмент и обладает терпеливостью, тем не менее, она представляет собой прекрасный пример того, как двум трейдерам удалось сделать хорошие деньги, хотя с традиционной точки зрения их стратегия не должна была приносить прибыль.

В чем же секрет?

Ответ прост. Хотя они проигрывали в 75 сделках из 100, 25 выигрышных сделок приносили им гораздо больше денег, чем они теряли в 75 проигрышных. Тревор сказал мне, что в среднем их ожидаемая прибыль по сделке превышала риск в 25 раз. А еще он сказал мне, что когда они исполняли сделку, они ожидали, что она отработает мгновенно. Меня это заинтересовало.

«Что ты имеешь в виду – отработает мгновенно?» – спросил я. Он ответил, что именно это и имеет в виду: когда они исполняли сделку, они ожидали, что она отработает сразу же. Если они покупали по 50, они не хотели, чтобы цена опустилась до 48. Если она опускалась до 48, они выходили по стоп-лоссу.

Это означает, что они получали много мелких убытков. Их бэктесты показали, что при правильном использовании стратегии сделки должны отрабатывать сразу же. Если сделка не отрабатывала, позиция подлежала закрытию.

ПОВЕРЬТЕ – И ДЕЙСТВУЙТЕ

Если вы можете действовать, не боясь последствий, значит, вы пребываете в состоянии, которое идеально подходит для трейдинга. Учитывая, как много людей теряют деньги на торговле, логично предположить, что войти в это состояние не так уж просто. Не стоит считать, что это действие является для человека легким или даже естественным. Это не так. Однажды я несколько месяцев торговал с одним парнем из Германии. Он обладал практически сверхъестественной способностью ничего не делать. В плане терпеливости ему не было равных. Хотя мы были коллегами, я начал с ним соревноваться – я старался торговать так же терпеливо, как он.

Это оказалось интересным и, осмелюсь сказать, немного болезненным опытом. Я пропустил немало хороших сделок, но те, которые я все же провел, того стоили.

Будьте терпеливы к самим себе. Позвольте новым знаниям усвоиться, позвольте им созреть в вашем уме. Если вы хотите стать крупным трейдером, подготовьтесь к тому, что ваш путь окажется каким угодно, но только не прямым. Это будет путь прогресса и откатов. Это будет путь прогресса и статуса-кво. Это я могу вам гарантировать. Тот трейдер, которым вы мечтаете стать – вам нужно до него дорасти.

Вы должны быть терпеливы по отношению к своим торговым входам. И вы должны быть терпеливы по отношению к себе самому. Развейте эти два качества. Все остальное со временем придет само. Вы будете наращивать размер своих сделок в таком темпе, который не потревожит ваш ум.

Я опишу все это гораздо подробнее, но позже, ближе к концу данной книги. Не стоит говорить об этом сейчас. Это будет все равно что искренне посоветовать другу-алкоголику «ну, просто брось пить».

Если бы все было так просто! Конечно, я мог бы сказать вам «просто ведите себя более терпеливо». Но пользы от такого совета будет не больше, чем от жареного поросенка на съезде веганов.

Есть один выдающийся макротрейдер, которым я искренне восхищаюсь – Грэг Коффи. В статье, посвященной его хедж-фонду, один из клиентов описал Коффи как «идеального трейдера – в равной мере скромного и самоуверенного».

В статье говорилось, что в том, что касается сделок, уверенность Коффи граничит с самонадеянностью. Но при этом он ведет себя не менее кротко, когда видит, что сделка не отрабатывает.

Не забывайте поговорку: «Вас убивает не то, что вы знаете. Вас убивает то, насчет чего вы заблуждаетесь, думая, что вы это знаете».

ПРИРОДА ИГРЫ

Эта игра никогда не меняется – и никогда не изменится. Ее не изменят алгоритмы. Ее не изменят юридические законы. Это – внутренняя игра, и вы должны тратить по-настоящему много времени, размышляя о том, какие из своих человеческих качеств вы в ней используете. Может, не столько, сколько вы тратите на графики... Но тем не менее.

Чтобы двигаться в правильном направлении, вы должны понимать рынки и самих себя. Игра никогда не меняется. Игроки меняются – разумеется. Все мы стареем и умираем, свежая кровь приходит на смену старой. Но, к сожалению, люди не меняются – если только не прикладывают для этого неординарных усилий.

Наш рептильный мозг не любит изменений. «Зачем чинить то, что не сломано?» Что ж, затем, что на самом деле оно сломано. Я не делаю тех денег, которые могу делать, и я хочу это исправить. Если это означает, что мне придется научиться жить в другой парадигме и изменить свое восприятие страха и надежды – так тому и быть.

РОЛЬ ГРАФИКОВ

Вы не сможете написать шедевр, используя только одну краску. Вы не сможете приготовить блюдо, достойное звезды «Мишлен», используя только один ингредиент. И, определенно, вы не сможете создать жизнеспособный трейдинговый бизнес, если будете использовать только одни графики.

Графики представляют собой визуальную репрезентацию мышления других участников рынка. В этом их роль. Понимание графиков позволяет мне совершать точные входы и выходы – гораздо более точные, чем те, которые доступны, скажем, фундаментальным трейдерам.

Однако randomness графиков очень легко соблазнить. В перспективе, впрочем, количество нулей на вашем торговом счете определяют вовсе не ваши навыки чтения графиков.

Контролировать свой ум – дело непростое. Ваш рефлекторный ум привык делать поспешные выводы, обгоняя ваше мыслящее сознание.

Главная цель данной книги – снабдить вас правильными инструментами для программирования ума, которые помогут вам стать прибыльным трейдером.

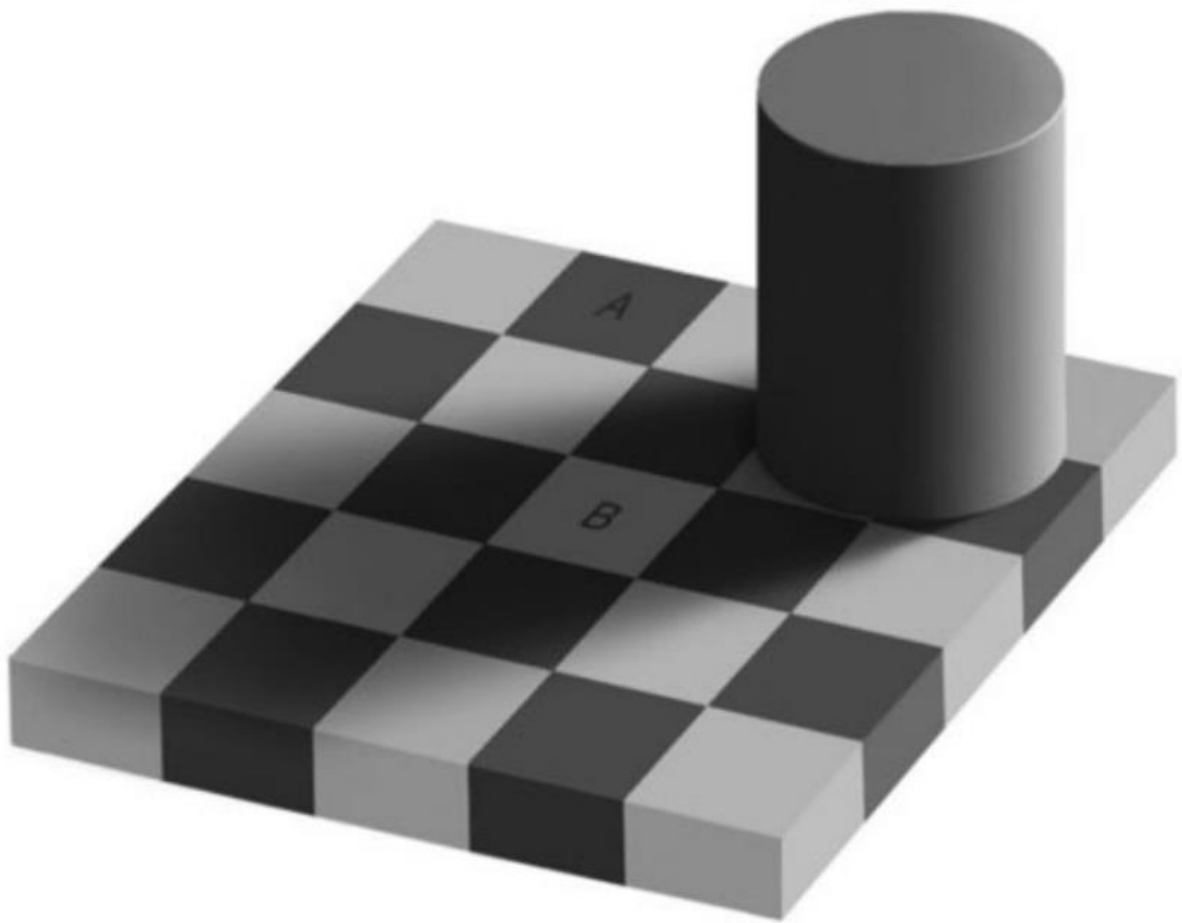
Наш ум слаб, если мы его не контролируем. Каждый раз, когда я выступаю с речью на тему психологии трейдинга, я показываю аудитории логотип Federal Express и задаю вопрос: «Где стрелка?».

Если вы не в курсе, на логотипе FedEx действительно спрятана стрелка – между буквами «Е» и «х». Взгляните сами.

Координация глаз и мозга удивительна. Бывает, что наши глаза видят одно, а наш реактивный импульсивный мозг говорит нам, что мы видим что-то другое.

Требуется немало наблюдений и тренировок, чтобы осознать, что мы действительно имеем склонность верить в то, что, как нам кажется, мы видим.

Взгляните на это изображение. Какая клетка темнее, А или В?



Возможно, вы удивитесь, но обе клетки закрашены совершенно одинаковым оттенком серого, хотя ваш ум, вероятно, говорит, что клетка А темнее. Опубликованная профессором MIT Эдвардом Адельсоном в 1995 году данная оптическая иллюзия наглядно демонстрирует, что наш ум не всегда правильно интерпретирует информацию, которую получает от глаз.

Другой пример, который вам, возможно, знаком, продемонстрировать в рамках книжного формата будет немного сложнее. Расскажу, как я обычно показываю его во время своих выступлений, которые и подтолкнули меня к написанию данной книги. Это – упражнение на гибкость ума.

Я демонстрирую аудитории простое изображение – красный квадрат – и прошу зрителей назвать цвет картинку. «Красный!» – слаженно отвечают они.

Все достаточно просто, не так ли? Далее я показываю картинку с желтым квадратом. Результат тот же – слаженное «желтый!».

Я заменяю желтый квадрат зеленым. «Зеленый!» – выкрикивают зрители.

Красный. Желтый. Зеленый. Пока неплохо.

Зрители отвечают, даже не задумываясь – настолько доминантна наша система автоматических реакций.

Далее я подкидываю зрителям испытание. Я показываю картинку, на которой написано слово «красный», но написано оно синим цветом. Многие кричат: «Красный!»

Я показываю слово «желтый», написанное красным цветом. Кто-то кричит «красный!», но возгласов «желтый!» оказывается гораздо больше.

Мы повторяем этот процесс еще несколько раз. Со временем аудитория начинает отвечать все более слаженно. Это забавное упражнение демонстрирует, что координация между нашими глазами и умом далеко не всегда идеальна. Наш ум, видя слово «красный», хочет сказать «красный», хотя верным ответом на мой вопрос в данном случае является «синий». Нам, можно сказать, приходится удерживать свое мышление от поспешных выводов.

В трейдинге это умение играет огромную роль, потому что мы часто видим то, чего на самом деле нет – буквально.

В реальном времени графики работают далеко не так хорошо, как на истории. К несчастью, вам нужно поверить – и действовать.

Если после нескольких неудачных сделок вы начинаете испытывать трудности, значит, ваш мозг пытается уберечь вас от боли. Вы начинаете сомневаться в своих сигналах, что приводит к тому, что вы действуете не в своих интересах. Мне это знакомо. Я тоже так делал. Но я нашел лекарство.

ХОРОШИЙ ТРЕЙДИНГ ПРОТИВОРЕЧИТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ПРИРОДЕ

Во время своих выступлений – оффлайн и на YouTube – я часто затрагиваю тему концептов стоимости и цены. Как определить, сколько что-то стоит?

Я считаю, что моя старая машина стоит 10 000 фунтов. Автодилер считает, что она стоит 8 000 фунтов. Как думаете, кто выиграет в этом споре – учитывая, что я хотел бы ее продать?

В основе стоимости лежит эмоциональное предвзятое суждение. Цена, с другой стороны – это место встречи покупателей и продавцов. Утверждать, будто что-то должно стоить дороже, просто нет смысла.

Вы можете ожидать, что в будущем цена на что-то вырастет или снизится. Это – суть механики моей работы. Если отложить психологию в сторону, можно сказать, что если я покупаю, я делаю это потому, что надеюсь, что актив вырастет в цене.

Гераклит, греческий философ досократовской эпохи, сказал: «Никто не был дважды в одной реке, ибо через миг и река была не та, и сам он уже не тот». Спекулянтам важно не забывать об этом, потому что рынок тоже постоянно меняется.

Человечество испытывает по отношению к изменениям противоречивые чувства. Мы стремимся к ним, потому что без них наши жизни будут скучными и однообразными. Но когда в нашу жизнь приходят перемены, мы обычно испытываем недовольство, а вовсе не воодушевление с энтузиазмом.

О важности правильного образа мыслей в торговле я узнал благодаря книге «The Phantom of the Pits». В ней автор-аноним описывает, что представляет собой жизнь трейдера. Эта книга распространяется бесплатно. Копию с моими пометками можно найти у меня на сайте (tradertom.com) в разделе «Resources».

В этой книге таинственный трейдер выдвигает предположение о том, что в трейдинге нет более важного концепта, чем модификация поведения. Способность изменить свое мышление без потери ментального равновесия – самый ценный торговый навык.

Поскольку у меня есть свой телеграм-канал, мне постоянно задают вопросы. Большинство вопросов исходит от неопытных трейдеров. Один из самых распространенных – «почему ты торгуешь против тренда?»

Этот вопрос всегда вызывает у меня улыбку – настолько наивно и невинно он звучит. Его наивность заключается в том, что в торговле против тренда можно обвинить любого трейдера.

Все зависит от того, какой таймфрейм вы отслеживаете. Если вы торгуете пятиминутные свечи, вам совершенно неважно, в какую сторону направлен тренд недельного графика. Вас волнует только одно – тренд на M5.

Этот вопрос наивен еще и потому, что практически весь конструкт технического анализа полон противоречий.

Задумайтесь об этом.

Вам говорят «следуй тренду», но что происходит, когда вы продаете на «двойной вершине»? Вы делаете ставку против тренда. То же самое и в случае покупок на «двойном дне». Вы покупаете рынок, который движется вниз.

ТРИДЦАТЬ ЛЕТ ДАННЫХ

Я – дейтрейдер. Моя специальность – фондовые индексы, в частности, индекс Dow Jones. Однажды я решил взглянуть на статистику цен закрытия этого индекса за последние 30 лет – это около 7 500 торговых дней. Мне было интересно, как часто индекс Dow закрывался выше или ниже цены закрытия предыдущего дня.

Поскольку индекс Dow за последние 30 лет вырос с 3 300 почти до 36 000, мне показалось логичным предположение о том, что позитивных закрытий на этом отрезке должно быть больше, чем негативных. Как оказалось, это предположение было ошибочным.

За последние 30 лет только 50,4% дней закрылось выше цены закрытия предыдущего дня. Это означает, что распределение плюсовых и минусовых дней у индекса Dow является равномерным.

Какой вывод из этого можно сделать? Дейтрейдерам вроде меня не стоит чересчур полагаться на тренд старшего таймфрейма, потому что на пятиминутном графике может случиться практически все что угодно.

Суть испытания, с которым трейдерам приходится сталкиваться, можно выразить очень просто, в стиле Гераклита. Когда мы отправляемся в магазин за пинтой молока, мы отдаем себе отчет в том, что молоко – это универсальный продукт. В какой бы точке Земли мы ни находились, молоко – это молоко.

Следовательно, если в одном супермаркете молоко стоит в два раза дороже, чем в другом, мы можем сделать закономерный вывод, что в первом оно стоит дорого, а во втором – дешево.

Но акции (или валюты, или индексы) похожи на реку. Река постоянно меняется. Эти изменения обуславливаются взаимодействиями между трейдерами и инвесторами.

Их действия основываются на том, что они думают о будущем. С их мнениями можно соглашаться или не соглашаться, но утверждать, что большинство ошибается, контрпродуктивно для эффективного зарабатывания денег на рынках.

Есть немало трейдеров-любителей, которым, несмотря на их невероятные успехи вне рынков, не удается овладеть искусством прибыльной торговли. То, что нужно делать для достижения успеха в мире трейдинга, значительно отличается от того, что нужно делать для достижения успеха в мире вне трейдинга.

Представьте, что вы отправляетесь в супермаркет, чтобы купить продукты для ужина. Вы видите, что курица продается со скидкой. Скорее всего, вы захотите этим воспользоваться. Если скидка огромная, скажем, 50%, вы, возможно, даже решите купить побольше, чтобы заморозить на будущее.

Мы любим хорошую скидку – такова наша человеческая природа. Мы любим находить выгодные предложения и использовать их. Когда мы понимаем, что смогли совершить выгодную покупку, это приносит нам радость.

Вчера, отправившись за покупками, я наткнулся на отдел с акционным товаром. В нем все продавалось со скидкой от 50%. Я закупился мылом, моющим средством и гелем для стирки на год вперед.

Наполняя тележку, я тихонько смеялся – в основном потому, что знал, что я отведу этому поведению целую главу. Мне было очень приятно сэкономить 70% на том, что, как я знаю, я все равно куплю в течение года.

Давайте признаем: мы можем сэкономить немало денег, если будем шопиться против тренда. Когда мне нужно купить новую зимнюю куртку, я обычно стараюсь дождаться летней жары. Это – то самое время, когда магазины избавляются от товаров такого типа, чтобы освободить место для летней одежды.

И наоборот, я обожаю закупаться летней одеждой, когда слой снега доходит до 6 футов [91,44 см]. Я понимаю, что это ненормально. Возможно, именно поэтому мне это так нравится. Я обожаю хорошую скидку. И, думаю, я не одинок в своей любви к выгодным покупкам.

Как я уже сказал, мир трейдинга диаметрально противоположен миру вне трейдинга. Качества, которыми я как человеческое существо обладаю вне моего мира трейдинга, в мире трейдинга служат мне плохую службу. Причем дело не только во мне. Это относится ко всем людям в целом.

Нашим умам плохо дается разграничение мира трейдинга и мира обычного потребительского поведения. Давайте взглянем на отличия между ними.

СКИДКИ В СУПЕРМАРКЕТАХ

Когда я вижу, что в супермаркете что-то продается дешевле, чем раньше, я испытываю желание купить это. Когда супермаркет дает скидку на покупку от двух товаров – тоже. Моими действиями руководит подсознательное стремление к получению удовольствия.

Мои действия соответствуют действиям рационального потребителя, который хочет купить интересующие его товары по самой выгодной цене. Супермаркеты хорошо это понимают. Они планируют свои акции так, чтобы максимизировать мои траты.

Мое поведение направлено на максимизацию удовольствия – в пределах моего бюджета. Это позволяет мне ощутить чувство благополучия.

СКИДКИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Когда я вижу, как FTSE весь день падает, в моем уме возникает ассоциация «падение цены = дешевизна». Если я поддамся импульсу, случится одно из двух:

1. Рынок подтвердит мое восприятие стоимости и начнет расти.
2. Рынок не подтвердит мое восприятие стоимости и продолжит падать.

Возможно, это прозвучит несколько провокационно, но совершенно неважно, какой из этих вариантов воплотится в жизнь. Потому что в итоге я все равно проиграю – даже если данная конкретная сделка принесет мне прибыль.

Если в основе моих покупок лежит одна-единственная причина – то, что мой мозг послал мне импульс о том, что рынок сейчас дешев, я проиграю, если рынок продолжит снижение. Это вполне вероятно, более того, это – один из принципов технического анализа. Тренды имеют свойство продолжаться. Рынки подвержены инерции. Что бы рынок ни делал в данный момент, вероятность того, что он продолжит это делать, выше 50%.

Если же рынок после моего входа в покупки начнет расти, в итоге я все равно проиграю, потому что я позволил своему уму получить подтверждение: ловить метафорические падающие ножи – это нормально.

Я создал в своем уме паттерн, который проводит ассоциацию между покупкой падающего актива и получением удовольствия – только потому, что однажды это увенчалось для меня успехом.

В качестве примечания: когда я начал относиться к трейдингу по-настоящему серьезно, я стал анализировать свои сделки – каждый день после окончания торгов. Я распечатывал графики и вручную размечал на них свои входы и выходы. Благодаря этому я понял, что примерно 8 из 10 сделок я открывал импульсивно. Я начал относиться к своей торговле гораздо более осознанно. Работа над этим позволила мне значительно повысить свою прибыльность. Чем меньше я поддавался импульсам, тем больше я зарабатывал и тем больше удовлетворения мне приносила моя работа.

САМОАНАЛИЗ

Анализ торгового поведения путем кропотливого переноса сделок на график после окончания торгового дня помог мне осознать, что я – продуктивный стоимостный трейдер. Я постоянно продавал растущие рынки и постоянно покупал падающие.

Это открытие помогает мне в течение дня не забывать о том, что каждый раз, когда я покупаю, кто-то другой продает (или закрывает свою позицию на покупку). Важный фактор моего торгового успеха, позволивший мне превратиться из убыточного трейдера в прибыльного – осознание, что на финансовых рынках не существует скидок.

ЗАМЕНЫ В СУПЕРМАРКЕТАХ

Когда я, придя за покупками в супермаркет, обнаруживаю, что какой-то продукт перестал продаваться со скидкой или вырос в цене, мой разум ассоциирует это с болью. Он предлагает мне найти замену. Это – совершенно нормальное человеческое поведение. Мы с сестрой часто смеемся над этим феноменом. Она живет в Германии и часто путешествует из Берлина на рейсах авиакомпании EasyJet. Одна из ее любимых фраз: «Я готова проснуться посреди ночи и приехать в аэропорт к пяти утра, если это поможет мне сэкономить 25 евро».

Думаю, это поведение знакомо многим из нас.

ЗАМЕНЫ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Если на финансовых рынках что-то растет в цене, значит, на это есть спрос. Актив может производить впечатление дорогого, но цена – это всего лишь точка равновесия между покупателями и продавцами.

Я много лет с этим мучился. Я говорил «это дорого». Мое неправильное восприятие усугублялось техническими индикаторами, которые я тогда использовал.

Индикаторы вроде стохастика показывают, что рынок перекуплен или перепродан. Это – просто иной способ сказать, что актив дорог или дешев. Поэтому я больше не использую никакие технические индикаторы. Я использую голые графики – голые на 100%.

Извращенность финансовых рынков выражается в том, что на них в целом логично покупать то, что сегодня стоит дороже, чем вчера.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ТРУДНОСТЕЙ

Когда жизнь подкидывает мне сложную ситуацию, я начинаю терпеливо над ней работать. Я надеюсь на то, что если я подойду к делу решительно и приложу все усилия, этого окажется достаточно, чтобы решить проблему. В некоторых случаях я даже могу прибегнуть к своей силе или авторитету.

Но неважно, насколько решительно вы настроены, сколько усилий вы прикладываете и сколько молитв возносите – это не поможет убыточной позиции превратиться в прибыльную. Рынок либо соглашается с вами, либо нет. Его не интересует ваша сила, ваше могущество, ваше богатство, если он с вами не согласен – он с вами не согласен.

Рынок может навредить вам только в том случае, если вы ему это позволите. Рынок будет устраивать ралли. Рынок будет падать. На борту вы или нет, зарабатываете вы или нет, для рынка несущественно. Рынок о вас ничего не знает.

Когда вы делаете деньги, вы делаете это потому, что ваши действия согласуются с действиями рынка. Сам по себе рынок – всего лишь совокупность усилий всех его участников, которые, как и вы, пытаются зарабатывать торговлей.

К несчастью, все зарабатывать не могут. После многих лет страданий я осознал, что мне нужно изменить свое отношение – не к рынку, а к тому, как я реагировал на его действия.

Это заставило меня пересмотреть свои жизненные ценности и убеждения, касающиеся мира трейдинга. Когда я не получаю желаемого в обычном мире, я начинаю усердно работать над тем, чтобы другая сторона разделила мою точку зрения. Я очень убедителен, так что обычно мне удается получить желаемое.

Хотя в реальном мире эта черта может принести немалую пользу, мои торговые результаты от нее только страдали. Рынку плевать на вашу позицию. Ему плевать, купили вы, продали или остались стоять на обочине.

Рынок не испытывает никаких чувств по отношению к вам и к вашей позиции.

Я пытаюсь сказать, что многие из качеств, которыми обладаем мы, совершенно нормальные люди, в мире трейдинга служат нам плохую службу.

Думаю, что всем успешным трейдерам, которых я знаю, в свое время пришлось пройти через процесс трансформации. В некоторых случаях он проходил поэтапно. В других трейдеры сталкивались с ситуацией, которая катапультировала их в успех.

А бывало, что трейдеры доходили до такого отвращения к себе, что решали, что с этого момента они либо будут следовать правилам, либо бросят торговлю.

НЕВИННОСТЬ ОБЪЕКТИВНОГО НАБЛЮДЕНИЯ

Мой добрый друг, доктор Дэвид Пол, описал свою трансформацию следующим образом.

“Получив степень PhD в машиностроении, я устроился на работу в De Beers. Я изобрел буровую установку, которая принесла мне состояние. Я открыл собственную горнодобывающую компанию. В общем, справедливо будет сказать, что на рынки я пришел весьма состоятельным и уверенным в себе человеком.

Инвестировать я начал в восьмидесятых. В те времена делать деньги на фондовом рынке было легко. Для этого было достаточно просто покупать акции и ждать. Пока я ждал, я увлекся программированием на первых компьютерах. Со временем я создал собственный софт для отбора акций – по тем временам невероятно продвинутый.

В тот конкретный день мой софт дал сигнал, что на рынке произойдет мощный рост. Когда началась торговля, я позвонил своему брокеру и разместил крупный ордер на покупку.

Вскоре прогноз моего софта исполнился, и рынок начал расти. Разумеется, я был очень рад тому, что мой анализ оказался верным и что я делал деньги. Я удерживал свою сделку, потому что софт прогнозировал продолжение и даже усиление роста. Однако через некоторое время рынок начал падать. Естественно, это немного меня удивило, но я подумал, что это, должно быть, временное отклонение, которым можно воспользоваться для дополнительного входа в покупки. Я закупился, рассчитывая, что сейчас рынок взлетит по-настоящему. Тем не менее, падение продолжилось. Рынок падал, падал и падал...

Забеспокоившись, я решил позвонить своему брокеру и друзьям по трейдингу, чтобы спросить, не знают ли они, в чем причина этого падения. Они тоже не понимали, почему рынок идет вниз. Их анализы, как и мой, подразумевали, что рынок устроит мощное ралли. В новостной рассылке по волновому анализу Эллиотта, на которую я был подписан, утверждалось, что мы сейчас находимся в середине крупной третьей волны. В общем, все указывало на то, что цена должна расти.

Разговоры с друзьями и брокером немного меня успокоили. Я уверился в том, что это – просто небольшое отклонение. Я решил, что раз цена упала, можно еще немного закупиться. Рынок подскочил вверх, и я порадовался тому, что вошел на отметке, которая, как мне казалось, станет минимумом дня.

Но после этого рынок опять пошел вниз. Я почувствовал серьезную обеспокоенность и даже небольшой страх, ведь к тому времени я успел аккумулировать весьма крупную позицию.

В этот момент в кабинет вошла моя жена, чтобы спросить, что я хочу на ужин. Должно быть, она заметила мою рассеянность и дискомфорт, потому что подошла к моему столу и взглянула на экран компьютера. «Дорогой, что-то случилось?» – мило спросила она. «Нет, любимая, я просто работаю. Мой софт говорит, что рынок должен расти». Я указал на экран. «Софт никогда не ошибался. Кроме того, я обсудил это со своим брокером и с друзьями, и все они говорят, что рынок должен расти, но он идет вниз».

Она взглянула на экран с графиком и спросила: «Это – рынок, который ты сейчас торгуешь?»

«Да», – ответил я. «Я не понимаю, почему он падает. Уверен, скоро он пойдет вверх».

«Но сейчас он вверх не идет, не так ли?» – спросила она.

Я начал терять терпение. «Нет, дорогая, не идет, но ты просто не понимаешь. Сигнал софта совпал с сигналом от волн Эллиотта, так что рынок просто обязан пойти вверх».

«Ох, ты прав, я ничего в этом не смыслю, но рынок, похоже, сейчас не растет, не так ли?»

Хорошо помню глубокий вдох, который я тогда сделал. Я люблю свою жену всем сердцем, но в тот момент она начала меня раздражать. Я сказал ей: «Нет, дорогая, но скоро он пойдет вверх. Он просто должен. Думаю, это формация $AB=CD$. Так говорит софт. Так говорит мой брокер. Так говорят мои друзья. Так говорят волны Эллиотта. Не может быть, чтобы они все ошиблись».

«Окей, прости, ты прав, я совершенно не разбираюсь в твоём софте, в этих волнах и в том, что говорят брокеры. Все, что я вижу – то, что прямо сейчас рынок идет вниз, не так ли?» Я прекратил пялиться в экран, сделал секундную паузу и взглянул на свою жену. «Не могла бы ты повторить то, что только что сказала?»

Она озадаченно взглянула на меня. «Ну, просто... Прямо в этот момент, здесь и сейчас, рынок идет вниз, не так ли?»

Меня как молнией ударило. Я понял, что торговал не рынок. Я торговал свое мнение. Я рассмеялся, потому что почувствовал: кажется, я понял, что нужно делать, чтобы зарабатывать на рынках. Меня убивало то, чего я пытался избегать. Я пытался избегать убыточных сделок – любой ценой! И вот я угодил в убыточную сделку – только потому, что отказался слушать, что говорит мне рынок.

В тот момент я осознал: для того, чтобы начать выигрывать, мне нужно научиться проигрывать. Все было действительно настолько просто. Я не торговал рынок. Я использовал его для подпитки собственного эго.

Я поднял телефонную трубку, позвонил брокеру и продал все свои длинные позиции. После этого я открыл крупную сделку на продажу. И, разумеется, рынок продолжил движение – ниже, ниже и ниже.

В тот день моя трейдинговая жизнь изменилась. С тех пор я уделяю теориям экспертов гораздо меньше внимания. А еще я больше не стараюсь угадать, куда пойдет рынок. Вместо этого я его просто торгую. После этого момента откровения я начал хорошо зарабатывать. Я осознал: многое из того, что я прочел, просто-напросто ошибочно и вредит моей торговле.

Например, все мы знаем аксиому «покупай на минимумах, продавай на максимумах». Я сменил этот концепт на другой: «продавай на минимуме, закрывай еще ниже» и «покупай на максимуме, закрывай еще выше».

СДАЙТЕСЬ

Когда я попросил Дэвида подвести итог его опыту, он сказал мне: «Взгляни на свою собственную жизнь. Ты любишь серфинг. В серфинге нужно терпеливо дожидаться волны, а потом подплывать к ней – и запрыгивать на ее энергетический поток. Разве это отличается от того, чем мы занимаемся в трейдинге?»

Действительно, в серфинге, пока ты ждешь своего шанса, сидя на доске рядом с зоной обрушения, ты не предпринимаешь попыток, когда волн нет. Тебе приходится вести себя терпеливо. Когда ты замечаешь формирование волны подходящего размера, ты готовишься. Ты един с морем. Ты двигаешься вместе с потоком. Ты сдаешься.

Чтобы преуспеть на рынках, нам нужно научиться сдаваться. Все мы связываем свое время, свои деньги, свои усилия с тем, что мы знаем. Для нас просто невыносимо даже задуматься о том, чтобы сдать и отказаться от знаний, которые кажутся нам такими ценными.

Но цель нашей с вами торговли – вовсе не доказать свою правоту и не потешить свое эго. Наша работа – делать деньги. Мы приходим на рынок с каким-то мнением, и рынок с нами соглашается? Да будет так. Рынок с нами не соглашается, и нам приходится изменить свое мнение? Да будет так. Человек более духовный, чем я, мог бы сказать: «Очисти свой разум и позволь рынку вести тебя».

ТРЕЙДИНГ ГОРАЗДО ПРОЩЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ

Факт: наши сложные человеческие умы испытывают весьма серьезные трудности с обработкой простой информации. Все, что не является архисложным, наш мозг просто списывает со счетов. Нам кажется, что простые подходы не могут быть прибыльными.

В чем ваша цель? На этот вопрос есть простой ответ: делать деньги. В прошлом я тратил кучу времени и сил, пытаюсь разобраться, что должно произойти в будущем. Но для того, чтобы делать деньги, мы должны быть сосредоточены на том, что происходит здесь и сейчас.

Когда я начал писать эту книгу, я хотел, чтобы она была практической. У меня нет желания выдавать себя за психотерапевта или психолога, потому что я таковым не являюсь. Я хотел показать читателям истинную природу трейдинга, описанную тем, кто идет на реальные риски... И кто может доказать это и шрамами, и медалями.

Вам кажется, что последние несколько страниц содержат в себе слишком много теории? Тогда я хотел бы привести вам практический пример, в реальности которого может убедиться каждый – все было записано на видео в рамках мероприятия «Round the Clock Trader», прошедшего в июле 2019.

Хочу объяснить, что я имею в виду, когда говорю о том, что на рынок нужно приходить с открытым умом и пустой чашкой. Я купил индекс после формирования «двойного дна». Все выглядело достаточно неплохо. Сначала я вошел на 12 808, потом еще раз – на 12 818. А потом произошло вот что... Индекс рухнул. Мой пятиминутный график показал три крупных минимума (я называю это «выходи-бары», если они формируются против моей позиции, и «доливайся-бары», если они формируются в моем направлении).

Я ошибся со своими покупками.

Я закрыл свою длинную позицию и переключился на продажи – на сравнительно ранних этапах падения индекса. За моей торговлей наблюдали около 500 трейдеров. Больше всего меня порадовало не то, что я не получил по своей позиции на покупку крупного убытка, и не то, что я смог компенсировать убыток своей позицией на продажу. Больше всего меня порадовало то, что я не стал упрямо цепляться за убыточную сделку. Я был рад, что мне хватило ментальной свободы, чтобы отказаться от покупок и войти в продажи.

В начале моего пути подобного произойти просто не могло. Я бы цеплялся за убыточную позицию до последнего. «Я знаю, что прав», – твердил бы я. Вот только в те времена прав я не был, и деньги я тогда не делал.

Критической точкой стала та, в которой прибыль от моей позиции на продажу превысила убыток, полученный мной в позиции на покупку. Мой ум отчаянно жаждал восстановления эмоционального баланса. Компенсация убытка – что может быть лучше? Говоря словами Чарли Дифранчески – человека, которого я считаю величайшим героем трейдинга – «хорошая торговля подразумевает борьбу с эмоциями, которые делают нас людьми». Давайте посмотрим на то, как это делается.

БОРЬБА С ЧЕЛОВЕЧНОСТЬЮ

Какое поведение среди ритейл-трейдеров считается нормальным? Нам известно, что саморазрушительной модели поведения подвержено 80-90% всех ритейл-трейдеров. Нам известно, что около 90% людей не в состоянии стабильно зарабатывать CFD-трейдингом/спред-беттингом/торговлей на фьючерсных рынках. Вероятно, справедливо будет также предположить, что эти 80-90% трейдеров – образованные, амбициозные, целеустремленные люди, которые предпочитают сами ковать свое счастье.

Я ни разу не встречал человека, который занялся торговлей потому, что это казалось ему чем-то вроде лотереи. За свою карьеру я успел познакомиться с огромным количеством людей, интересующихся трейдингом и желающих узнать о нем побольше. Практически все они были людьми инициативными, предприимчивыми и стремящимися к образованности.

Поэтому я считаю, что утверждение о том, будто трейдинг привлекает какой-то неправильный тип людей, ложно. Трейдинг привлекает правильный тип людей – тот самый тип, у которого есть шанс в нем преуспеть.

Думаю, он привлекает людей, которые не ведутся на схемы быстрого обогащения. Сомневаюсь, что среди трейдеров много любителей лотереи. Слишком уж хорошо эти люди понимают, насколько ничтожны в ней шансы на выигрыш.

Тем не менее, что-то не так.

Что-то не так, если 90% пытающихся постигает провал. Ниже приведена таблица, в которой я описал несколько пагубных (на мой взгляд) для трейдеров моделей поведения. Как мне кажется, самая распространенная проблема – неспособность принять убыток.

В чем может быть причина? Я бы сказал, что их две. Первая – та, которую обычно озвучивают трейдеры. Вторая – настоящая. Причем настоящая причина во всех случаях одна и та же.

Действие	Осознанная причина	Подсознательная причина
1. Я не закрываю убыток	Я надеюсь	Избегание боли
2. Я не закрываю убыток	Так говорит индикатор/Фибоначчи/другое	Избегание боли
3. Я фиксирую прибыль	"Невозможно разориться, получая прибыли"	Избегание боли
4. Я выигрываю, поэтому я снижаю размер позиции	Я хочу расслабиться	Избегание боли
5. Я проигрываю, поэтому я повышаю размер позиции	Я пытаюсь вернуться к безубытку	Избавление от боли
6. Я получил хорошую прибыль, на сегодня хватит	Я боюсь потерять заработанное	Избегание боли
7. Я торгую сомнительные сделки	Мне скучно / я боюсь упустить прибыль	Избегание боли от скуки или боли от упущенной возможности

Надежда – одна из главных причин. Как говорится, надежда умирает последней. Судя по всему, наш ум плохо приспособлен к работе с риск-менеджментом. У нашего мозга есть одна главная цель: защищать нас от боли – как реальной, так и воспринимаемой.

Когда сделка уходит в минус, ваше подсознание приказывает вашему сознанию не закрывать убыток. Оно делает это завуалированно, насколько это возможно, чтобы защитить ваше эго – еще более хрупкое, чем состояние вашего торгового счета.

Если вам кажется, что все это звучит слишком витиевато, учитывая термины вроде «эго» и «подсознание»... Можно сформулировать суть проблемы иначе.

ИЗБЕГАНИЕ БОЛИ

Пока ваша позиция открыта, у вас есть надежда, что она выйдет в плюс. В тот момент, когда вы закрываете позицию, ваш убыток кристаллизуется, и боль от него становится реальной.

Я понимаю – то, как человек справляется с убыточной сделкой, сугубо индивидуально. Некоторые считают, что в момент закрытия убыточной сделки мы перестаем переживать насчет убытка и открываем свое сознание для новых торговых возможностей. И лично я с этим согласен. Если у меня открыта убыточная позиция, в которую я больше не верю, худшее, что я могу сделать для себя и для своей психики – это начать надеяться. Когда у меня открыта убыточная позиция, я не чувствую себя свободным в своем мышлении и в своем взгляде на рынок. Но когда я ее закрываю, я снова ощущаю свободу. Мой образ мыслей сменяется на оппортунистический. Мой ум открывается рыночной информации.

Тем не менее, я считаю, что причина нашей надежды – не в самой надежде, а в желании избежать боли.

Я бесчисленное количество раз видел, как клиенты нашей брокерской фирмы цепляются за свои убыточные позиции. Как они заводят на счет все больше и больше денег – с каждым маржин-коллом... Маржин-колл – это когда брокер требует от клиента пополнить депозит, если тот хочет избежать закрытия позиций. Они просто не хотели принимать свой убыток.

Более того, клиенты кидались закрывать позицию, стоило ей выйти из минуса в плюс. Я постоянно с этим сталкивался. Все те случаи, когда они держались за свою позицию – они делали это не потому, что они в нее верили. Они делали это потому, что не могли вынести мысль о том, что оказались неправы.

Как только боль от убыточной позиции стихала, они выходили – ни с чем. Избавление от боли вызывало у них такое облегчение, что они совершенно упускали из виду тот факт, что рынок наконец-то начал с ними соглашаться.

Они торговали не финансовый рынок. Они торговали свои эмоции, руководствуясь переживаниями. Стоило им испытать облегчение от того, что их позиция вышла в плюс, как они сразу же задумывались о том, что скоро им, возможно, снова придется столкнуться с этим стрессом – и это ассоциировалось у них с ужасной болью.

Эта ассоциация заставляла их закрыть свою позицию. Сделав это, они чувствовали облегчение от того, что им не придется снова проходить через этот стресс.

Если вы слишком быстро фиксируете прибыль, успокаивая себя тем, что от этого еще никто не разорился, вы просто поддаетесь на уловку своего ума, который пытается уберечь вас от будущей боли.

Когда вы снижаете размер ставок после выигрыша, вы делаете это потому, что боитесь столкнуться с болью от потери части своих прибылей. Вы рационализировали это поведение, хотя ничего болезненного еще не случилось.

Хочу подчеркнуть последний параграф. Если вы сомневаетесь, какое мышление используете во время торговли – основанное на страхе или оппортунистическое – тогда ответьте на один простой вопрос: когда вы выигрываете, вы повышаете размер своих сделок или снижаете его?

Видите ли, подавляющее большинство трейдеров снижают размер сделок, когда дела идут хорошо, потому что они боятся, что прибыльный период может скоро закончиться. У этой монеты есть и обратная сторона – в убыточный период они могут увеличить размер своих сделок, чтобы побыстрее отыграться.

В фильме «В биржевой яме» [*Floored*] Грэг Де Роба, превосходный трейдер из ямы S&P 500, сказал следующее: «99% просто не понимают. Когда они выигрывают, они начинают ставить меньше. Ставьте больше!»

Подсознанию все равно, о какой боли идет речь – о реальной или о воспринимаемой. В обоих случаях происходит одинаковая реакция, и мы получаем одинаковые эмоции.

Когда в нашем уме и в нашем теле начинает проявляться боль от торгового убытка, наше эго готово на все, чтобы отыграться. Это – основная причина, стоящая за аргументом «если ошибся – удваивай позицию».

Во время убыточного периода мы говорим себе, что сейчас близки к выигрышу, как никогда. Логичный вывод – нам нужно удвоить размер позиций, чтобы вернуть утраченное.

Реальная (подсознательная) причина нашего желания удвоить риск после убыточной сделки – наше стремление избавиться от боли. В этом случае мы не пытаемся избежать боли, мы работаем с той болью, которая уже есть. Мы стремимся вернуться в равновесное состояние, в котором боли не было.

ДЕЙСТВОВАТЬ БЕЗ СТРАХА

Наблюдение за миллионами сделок может многому научить. Если вы хотите получить реальный шанс в мире трейдинга на финансовых рынках, вам нужно изменить то, как вы думаете о страхе, боли и надежде. Я верю в это всеми цепочками своей ДНК и всеми фибрами своей души.

Уильям Блейк писал: «Кто желает, но не действует – разводит чуму». Я усердно работал над тем, чтобы научиться действовать без страха и колебаний. Истинная мера вашего развития как человека – не то, сколько вы знаете, а то, как вы применяете свои знания.

Что я имею в виду?

Бывало ли такое, что вы замечали графический паттерн и вашим первым импульсом было купить или продать, но потом – совершенно неожиданно – вы чувствовали страх? Совершенно бесконтрольный страх, который словно взрывался на переднем плане вашего сознания.

Я не раз с этим сталкивался. Я знаю, что в этом случае нужно как-то перезагрузиться. Возможно, с помощью медитации. Возможно, с помощью сна. Возможно, с помощью перерыва на еду или прогулку. Я знаю: если меня что-то блокирует, с этим нужно разобраться.

Мой свободный креативный ум указывает мне предпринять определенное действие, но мой инстинкт страха мешает мне это сделать, ведь в этом случае я могу проиграть.

На самом деле совершенно неважно, правильно ли вы поступили, решив не торговать. Неважно, прибыльной или убыточной оказалась бы ваша позиция. Это – запоздалые мысли (рационализации или оправдания). Их можно отнести к категории анекдотических свидетельств – то есть к свидетельствам, не имеющим оснований. У всех нас есть знакомый дядюшка, который курил всю жизнь без каких-либо негативных последствий и все равно дожил до 90 лет. Это – анекдотическое свидетельство. Оно не доказывает, что курение безвредно.

Когда мой свободный ум пытается заставить меня открыть позицию, а мой боящийся ум пугает меня последствиями убытка в этой сделке, я, по сути, просто спорю с самим собой. У этого типа поведения есть вычурный термин – когнитивный диссонанс.

Я хочу, чтобы в плане сделок мой ум имел полную свободу самовыражения. Из сделок, которые проводятся с позиции страха или алчности, не выйдет ничего хорошего.

Мой совет: прекратите торговать и займитесь самосозерцанием. Разберитесь, что происходит. Лично у меня когнитивный диссонанс обычно начинается по одной из следующих причин – или по обеим сразу:

1. Я устал от трейдинга (или физически устал – вам знакомо выражение «усталость делает трусом любого из нас»?).
2. Я провел свою подготовку недостаточно хорошо.

КАК ОНА ТАНЦУЕТ?

Бывало ли у вас такое, что рынок падает, но вы не решаетесь продать, потому что боитесь, что можете проиграть? Главная цель данной книги – вовсе не избавить вас от этих страхов. Страх всегда будет частью наших с вами жизней. Главная цель данной книги – заставить вас понять, почему вы испытываете этот страх, и научить вас работать с ним так, чтобы он не мешал вам проводить сделки.

Я принимаю тот факт, что я – человек, которым правят эмоции. Я понимаю, что мне от них никуда не деться и что не стоит даже пытаться. Вместо этого я хочу помочь вам понять свой страх, понять, откуда он берется, и сделать так, чтобы вы с ним стали друзьями.

Ранее я писал о Филиппе Пети – человеку, который прошел по канату, натянутому между башнями-близнецами. Этот человек боится пауков. Звучит глупо, не правда ли? Давайте еще раз вспомним его метод работы со страхами. Он того стоит.

Он сделал бы все, что в его силах, чтобы понять природу своего страха перед пауками. Он занялся бы изучением пауков. Он постарался бы узнать о них все. Он провел бы все необходимые исследования, чтобы понять природу своего страха.

Как это можно применить в трейдинге? Практический пример. Я торгую индекс FTSE 100. Я определяю риск своей стартовой позиции – 300 фунтов за пункт. Теперь мне нужно найти наилучшие точки входа и выхода.

Но что делать, если мне страшно? Что делать, если я боюсь войти в рынок, потому что не знаю, что он сделает дальше?

Чем ближе вы познакомитесь со своим оппонентом, тем лучше будете понимать то, что он делает. Я воспользовался словом «оппонент», хотя в действительности я считаю рынок своей подругой. Я хочу станцевать с ней, но боюсь выставить себя дураком. Поэтому я изучаю ее движения.

Не видел, чтобы другие трейдеры практиковали нечто подобное, поэтому могу предположить, что это – новаторский подход к анализу рынков. Новый он или нет – неважно.

Важно то, что он помогает мне почувствовать, на что способна моя партнерша по танцам. Что я могу ожидать от ее ценового поведения? Двигается ли цена резко? Или плавно?

Взгляните на следующий график.



Конечно, все мы – эксперты по графикам, когда анализируем их не в реальном времени. Тем не менее, изучение прошлого поведения цены позволяет мне понять, чего я могу ожидать в течение торгового дня. Как видите, сначала рынок устроил ралли. Потом он сформировал двойную вершину – и пошел вниз.

Позвольте продемонстрировать этот график с другой точки зрения.



Один из важных аспектов моего подхода к торговле без страха – разбивка графика на его мельчайшие составляющие. Я измеряю первую волну: 24 пункта. Откат – 9 пунктов вниз. Вижу попытку рынка выйти на новый максимум... Но ралли оказывается небольшим, всего в 6 пунктов. Я вижу более глубокий откат в 12 пунктов. Я вижу ралли в 8 пунктов, откат в 3 пункта, потом еще одно ралли – в 11 пунктов.

Откаты вниз – от 9 до 12 пунктов, с единственным исключением в 17 пунктов. Вы могли бы сказать (саркастически), что да, действительно, это очень ценная информация – жаль, что мы не получили ее до начала торговой сессии. Что ж, на самом деле в этом нет ничего невозможного. Позвольте показать вам график предыдущего дня.



Откаты вниз – от 7 до 12 пунктов, с единственным исключением в 14 пунктов.

Мой подход к торговле без страха – комбинация эмоциональной дисциплины, ментальной разминки и понимания того, на что способны рынки. Хотя исход этих двух торговых дней был разным, в ходе них цена вела себя примерно одинаково.

Я бы начал торговый день, вооружившись следующей информацией:

1. Глубокие откаты и сильные движения обычно равняются примерно 10 пунктам.
2. Маленькие откаты против сильного тренда обычно равняются 3-7 пунктам.

Это знание, дополненное пониманием базовых ценовых паттернов, позволяет мне находить входы с минимальными рисками. Возьмем для примера предыдущий график. После ралли в +11 пунктов я бы начал ждать отката, чтобы войти в покупки. Я знаю, что большинство откатов составляют от 7 до 12 пунктов. Меньшие равнялись 8, 7 и 10 пунктам.

Я ищу возможность войти в покупки. Скажем, я покупаю, когда рынок откатывается на 7 пунктов. Возможно, я боюсь, что рынок может пойти против меня.

Но я напоминаю себе: судя по недавнему прошлому, маловероятно, что рынок совершит откат больше 12 пунктов. Это знание дает мне возможность разместить свой стоп-лосс на уместной дистанции, оправданной прошлым поведением цены.

Если вы достаточно дисциплинированы, чтобы дожидаться правильных входов, и вам известно прошлое ценовое поведение – вы уже впереди большинства трейдеров. Маловероятно, что большинство проделывают подобную подготовку.

Также во время подготовки я прорабатываю проблемы, которые мой боящийся ум может подкинуть мне во время торговли. Он может спросить: «А что, если я проиграю?» Ответ: если рынок сдвинется против твоей позиции более чем на 12 пунктов, это будет означать, что ты, вероятно, оказался неправ. О выходе позаботится твой стоп-лосс.

Когда я протягиваю руку помощи кому-то из своего телеграм-канала, первое, что я делаю – спрашиваю, записывает ли человек свои сделки. И я имею в виду не запись конкретных входов на листке бумаги. Я говорю о нанесении сделок на график после окончания торгового дня.

Ниже – несколько примеров из моего личного торгового журнала. Я использую его для утренней разминки перед торговлей. Я выбираю случайные файлы из своих прошлых торговых дней и заново переживаю эти моменты – как хорошие (для вдохновения), так и плохие (чтобы лишний раз напомнить себе, как делать не следует).



Изучая примеры своего прошлого поведения, я укрепляю свои сильные стороны и напоминаю себе о слабых. Я наблюдаю катастрофические последствия своих импульсов и поспешных торговых решений. Я наблюдаю сделки, в которых не позволил своим прибылям расти. По сути, я намеренно подвергаю себя мучениям, потому что знаю – у меня это работает как позитивный катализатор.

Причем я не единственный, кто так делает. Я читал, что тот же подход практикуют Майкл Джордан и Криштиану Роналду. Они используют негативные комментарии критиков как

топливо для новых свершений. К сожалению, никто не пишет о Томе Хугаарде и его трейдинге, поэтому мне приходится симулировать этот процесс, заново переживая свои худшие сделки.

НЕ ОДНА

Катастрофические импульсивные паттерны, которые я чаще всего наблюдал в торговом зале, можно разделить на две основные категории:

1. Клиенты открывали длинную позицию по рынкам, которые казались им дешевыми. Они нередко пытались войти в покупки в устоявшемся нисходящем тренде.
2. Клиенты открывали короткую позицию по рынкам, которые, на их взгляд, устроили слишком большое ралли. Им казалось, что подняться выше цена уже не сможет.

Если вам кажется, что я все это выдумываю – я вас не виню. Не могут же трейдеры заниматься подобными вещами в нашу просвещенную эпоху свободного распространения информации?

Чтобы доказать свою точку зрения, приведу статистику IG Client Sentiment Report от 26 октября 2021 года. IG Markets – брокер, который существует уже достаточно давно. Услугами этой фирмы пользуются клиенты со всего мира, поэтому их отчеты о сентименте позволяют составить представление о торговых позициях достаточно крупного сегмента ритейл-трейдерского сообщества.

Прежде чем я покажу вам отчет о сентименте по фондовым индексам, хочу сказать: пока я печатаю эти строки, индексы всего мира выходят на новые исторические максимумы. Индекс FTSE 100 торгуется на уровне, на котором его не видели уже много лет, а американский индекс Dow – на уровне, на котором его не видели никогда.

Если мои наблюдения ошибочны, отчет о сентименте должен показать, что клиенты IG настроены по-бычьему.

Но это не так. К сожалению, мои наблюдения насчет типичного трейдерского поведения верны. 71,39% всех позиций по Dow были короткими – и это в день, когда индекс вышел на новый исторический максимум. На индексах DAX и FTSE ситуация получше, но не намного.

Symbol	Net-Long (%)	Net-Short (%)
Germany 30	37.04	62.96
FTSE 100	30.60	69.40
US 500	39.85	60.15
Wall Street	28.61	71.39

Вот почему 90% проигрывают. Мы не видим рынок таким, каков он есть. Мы видим его таким, каковы мы сами. Графики полезны лишь настолько, насколько мы способны воздерживаться от предубеждений относительно рыночного направления.

Мы теряем деньги не потому, что нам не хватает знаний о техническом анализе или о рынках в целом. Мы теряем деньги, потому что отказываемся принять то, что находится прямо перед нами.

Моя основная идея в том, что люди:

1. думают неправильным образом перед открытием сделки и
2. думают неправильным образом по мере развития сделки.

Здесь мне вспоминается цитата покойного Марка Дугласа, светоча трейдинговой индустрии и источника вдохновения для многих тысяч людей. В начале своей книги «Зональный трейдинг» он говорит, что «хорошие трейдеры мыслят не так, как все».

Я придумал свою собственную формулировку. Я считаю, что люди боятся, когда им стоит испытывать надежду, и надеются, когда им стоит бояться. Я хотел бы проиллюстрировать эту идею с помощью примера.

Представьте, что вы вошли в покупки по немецкому индексу DAX на отметке в 15 510. Рынок поднялся до 15 525. Вместо того, чтобы подумать, что рынок, похоже, растет – и может вырасти еще на огромное количество пунктов – вы начинаете бояться, что он развернется вниз и заберет те пункты, которые вам удалось заработать.

Поэтому я и говорю, что в такой ситуации нужно испытывать надежду. Однако вместо этого вы испытываете страх. Вы боитесь, что рынок заберет ваши пункты, хотя вместо этого вам стоит думать о том, сколько еще пунктов ваша позиция может вам принести. Вы сосредотачиваете внимание на страхе, а не на возможностях.

В случае убыточной позиции ситуация противоположная. Вы надеетесь, что рынок развернется. Ваша главная цель – избавиться от боли. Вместо того, чтобы бояться, что вы можете потерять еще больше, вы надеетесь на то, что потеряете меньше.

Каждый тик в вашем направлении вызывает у вас ликование. Каждый тик против вас игнорируется.

Если вы хотите хорошо торговать, вам нужно перевернуть все с ног на голову. Вам нужно научить свой мозг испытывать надежду (насчет прибылей), когда он ошибочно испытывает страх (насчет потери прибылей). Вам нужно приучить свой мозг испытывать страх (насчет убытков), когда он ошибочно испытывает надежду (насчет выхода позиции в прибыль).

Все начинается с осознанного отношения к этим двум моделям поведения. Возможно, вы сможете лучше понять, о чем я рассказываю, если прочтете запись моего разговора с одним из учеников.

РАЗГОВОР С УЧЕНИКОМ

Ниже – разговор, состоявшийся у меня с одним из учеников. Он начался с обсуждения моей длинной позиции по паре GBP/USD.

Студент: Ощущается как гэмблинг.

Том: Объясни, пожалуйста.

Студент: Ну, я уже на 40 пунктов в прибыли, но вы не даете мне ее зафиксировать.

Том: Я не запрещаю тебе зафиксировать прибыль, но если тебе интересно мое мнение, эту позицию лучше оставить. Возможно, тебе стоит задуматься о возможных вариантах развития событий и спросить себя, какие эмоции вызовет каждый из них:

1. Оставить позицию, получить стоп и вылететь из рынка без прибыли.
2. Оставить позицию и увидеть, как цена взрывным движением уходит вверх.
3. Закрыть позицию и увидеть, как цена взрывным движением уходит вверх.

4. Закрывать позицию и увидеть, как цена разворачивается.

Ученик: Мне кажется, лучше закрыть позицию и зафиксировать прибыль, чем рисковать ее потерей.

Том: Что ты почувствуешь, если после этого на рынке случится взрывное движение и цена улетит в твою сторону?

Ученик: Разочарование. Но ведь я всегда могу войти снова.

Том: Чтобы войти снова, тебе потребуется опять заплатить комиссию и спред. И взрывное движение ты все равно упустишь. Получить прибыль от взрывного движения можно только в том случае, если ты находишься в этот момент в рынке.

Ученик: Да, но я смогу отыграть продолжение импульса.

Том: Это правда, но у тебя и так уже открыта позиция, в которой импульс на твоей стороне.

Ученик: Наверное, я просто не хочу увидеть, как моя прибыль растворяется без следа.

Вот в этом все дело – если вкратце. Люди испытывают надежду, теряя деньги. Люди испытывают страх, зарабатывая. Я считаю, что так мыслят 90%. И это – причина, почему те 25 000 трейдеров из исследования чаще выигрывали, чем проигрывали, но размер их проигрышей в среднем превышал размер их выигрышей на 66%.

Когда трейдеры сталкиваются с убыточной позицией, они надеются, что цена развернется в их сторону. Ключевое слово – «надеются». Когда они сталкиваются с прибыльной позицией, они боятся, что их прибыль растворится без следа. Ключевое слово – «боятся».

Мой ученик наивно полагал, что он сможет запрыгнуть обратно, но нет никаких сомнений в том, что новая цена входа окажется значительно менее выгодной – по сравнению с ценой закрытия его прибыльной позиции.

Обычно трейдеры держатся за убыточную позицию до тех пор, пока боль не станет нестерпимой – и только тогда они ее закрывают. К сожалению, болевой порог обычно оказывается гораздо дальше, чем порог надежды.

Вот на чем вам нужно сосредоточиться.

Вот над чем вам нужно постоянно работать, чтобы изменить свою модель поведения. Это может оказаться легко, это может оказаться сложно, но это необходимо. Если вы не сможете заставить себя сделать то, что сделать совершенно необходимо (пусть это и дискомфортно), во всем остальном просто не будет смысла.

Вы должны понимать, что в трейдинге мы склонны гоняться за надеждой. И по дороге несчастья мы готовы зайти гораздо дальше, чем по дороге возможностей. Так уж мы устроены. Вы должны понимать это... И держать наготове план борьбы с вашим естественным поведением.

Но должен предупредить: ваш ум подобен мускулу. То, что я вам предлагаю – это не какой-то простой способ раз и навсегда наладить торговлю. Не думайте, что если вы сделаете 100 отжиманий, то до конца своих дней будете выглядеть, как Капитан Америка.

Атрофии подвержено не только наше тело, но и наш ум. Вам нужно постоянно укреплять его путем упражнений. Своим собственным тренировочным режимом я поделюсь в конце книги. На протяжении книги я буду знакомить вас с его отдельными составляющими.

НЕ ВПОЛНЕ НОРМАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Что представляет собой не вполне нормальное поведение? Для начала рассмотрим недостатки, которым подвержено большинство трейдеров – они мне хорошо знакомы. Это удерживание убытков, урезание прибылей, овертрейдинг, торговля ради развлечения и ради острых ощущений.

Но большинство (если не все) и так о них знают. Не вполне нормальное поведение – это нечто большее. Мы чрезвычайно редко задаемся вопросом о том, почему мы делаем то, что делаем. Вот мы открываем сделку – почему?.. Фиксируем прибыль – почему?..

Думаю, пришло время привести слова сравнительно малоизвестного трейдера, который, тем не менее, пользовался огромным уважением среди своих современников. Этот трейдер торговал в ямах Чикагской торговой палаты. Он – Чарли ДиФранческа, также известный как Чарли Ди.

МОЙ ГЕРОЙ

Свою карьеру в торговом зале Чикагской торговой палаты Чарли ДиФранческа начал с большой мечтой и маленьким счетом. В прошлом он был игроком университетской футбольной лиги – я говорю об американской разновидности этого вида спорта. За исключением этого ничто не предвещало того, что в будущем этот парень станет одним из крупнейших трейдеров ямы казначейских облигаций США.

Начало для него выдалось непростым. Первые полгода он практически не торговал – он просто стоял и наблюдал. Но в один день в нем вдруг что-то щелкнуло, и он проторговал целых два часа, заработав 5 000 долларов. С этого момента его было уже не остановить. Он стал легендой торговой ямы – и пробыл ей до самой своей смерти.

Приведу цитату Чарли Ди из его биографии, написанной Уильямом Фалуном: «Вы поймете, что стали хорошим трейдером, когда случится день, в который у вас получится не только выиграть, но и удержать свою прибыльную позицию. Здесь (в яме) есть немало людей, которые торгуют уже давно, но ни разу не доливались к своей прибыльной позиции».

Доливки к прибыльным сделкам – несомненно, ключевая черта успешных трейдеров. Они помогают закрепить правильное поведение. Доливки – антидот против соблазна быстрой фиксации прибылей. Я натренировал свой ум так, чтобы в прибыльной сделке он не заикливался на идее фиксации прибыли. Вместо этого он задается вопросом «как я могу увеличить свою позицию?»

Далее Чарли Ди вспоминает, как его наставник, Эверетт Клипп, учил его правильно торговать:

«К сожалению, желать закрыть прибыльную сделку – это часть нашей человеческой природы. Скажем, я купил по 6, цена bid поднялась до 7. Наш разум сразу думает: дай мне выйти с прибылью! Это – человеческая природа. Оставлять убыточные сделки в рынке – тоже. Я застрял. Я не буду выходить. Я подожду».

БОГОЯВЛЕНИЕ ДОЛИВОК

В 2007 году я встретил человека, которому было суждено радикально изменить мой подход к торговле. Все произошло по чистой случайности. Возвращаясь с обеденного перерыва, я встретил коллегу, который, в свою очередь, возвращался со встречи с представителями образовательной компании. Эта компания преподавала технический анализ. Она предложила свои продукты моему коллеге – главе нашего маркетингового отдела.

Стоит сказать, что мой коллега был самым несносным лондонцем из Ист-Энда, которого только можно представить. Он был нахален, надменен и совершенно несносен (да, я сказал это дважды). Что бы вы ему ни сказали – он это уже слышал.

И все же той образовательной компании как-то удалось привлечь его внимание. Сияя, он рассказывал мне о джентльмене по имени доктор Дэвид Пол, который познакомил его с основами технического анализа.

Он показал мне то, о чем ему рассказали. Действительно, это были основы. Тем не менее, в копиях материалов, которыми он со мной поделился, было что-то такое, что заставило меня связаться с этим джентльменом.

Оказалось, что этот доктор Дэвид Пол планирует провести в Йоханнесбурге двухдневный курс по трейдингу. Несколько дней спустя я уже поднимался на борт самолета. Это был единственный случай, когда я принял участие в формальном обучении техническому анализу.

Я уже упоминал о нем ранее. Пожалуй, пришло время описать его чуть более подробно. В докторе Дэвиде Поле есть какая-то удивительная скромность, которая плохо вяжется с его многочисленными достижениями. Он получил степень PhD в машиностроении. Он применил свои выдающиеся способности, чтобы изобрести буровую установку для южноафриканских горных разработок. И это была не обычная установка. Это была установка, которая по ходу бурения откачивала из земли газ. Благодаря этому вероятность взрыва снижалась до минимума, что помогло спасти немало человеческих жизней.

Дэвид Пол потратил на инвестирование и трейдинг значительную часть своей жизни. Он сделал состояние, и он сделал его сам. На второй день курса Дэвид сказал то, что изменило мой взгляд на трейдинг.

Он сказал примерно следующее: «Вместо того, чтобы думать, где закрыть прибыльную позицию, почему бы вам не подумать о том, где можно войти дополнительно?»

По сути, он сказал мне перевернуть все с ног на голову. Большинство трейдеров, когда их сделка выходит в прибыль, начинают размышлять, где им закрыть половину позиции. А после этого – где закрыть оставшуюся половину.

По словам Дэвида, так ведут себя 90% трейдеров. Пусть он выразил свою мысль немного иначе, он все же сказал, что если вы хотите зарабатывать трейдингом, вам нужно делать то, что большинству кажется сложным. Ваша первая попытка может увенчаться жалким провалом. Этого следует ожидать. Но последующие попытки будут даваться вам все лучше и лучше.

ДЕЛАЙТЕ ТО, ЧТО СЛОЖНО

По сути, Дэвид сказал: когда рынок дает вам прибыльную позицию, вам нужно извлечь из этого максимум. К этой мысли он пришел, наблюдая за тем, как рынок ведет себя во время трендов.

Я попробовал взглянуть на его совет с иной точки зрения. Когда ваше желание перевешивает ваш страх, вы получаете желаемое. Вы хотите получать прибыли. Вероятно, с

торговыми инстинктами у вас все в порядке. Также вероятно, что вы уже начали понимать, что ваши проблемы обусловлены больше вашим мышлением, чем недостатком знаний о финансовых рынках.

Если 90% трейдеров фиксируют половину прибыли, оставляя другую половину в рынке, возможно, правильный подход – удвоить свою позицию. Или хотя бы сделать доливку консервативного размера, пока все остальные фиксируют половину прибыли. По крайней мере, именно это я прочел между строк, сидя в конференц-зале йоханнесбургского отеля.

После семинара я перешел улицу и заперся в своем гостиничном номере. Я сидел и ждал. На индексе Dow был тренд. Я ждал отката. Увидев его, я дождался пятиминутного бара, который закрылся выше максимума предыдущего.

И тогда я закупился. Десять минут спустя я долился к своей первой сделке. Двадцать минут спустя я закрыл позицию на «двойной вершине». Это был самый приятный торговый момент в моей жизни. Передо мной открылся целый новый мир.

Если у вас достаточно опыта, вам, возможно, известен ответ на следующий вопрос: почему доливаться к убыточным позициям проще, чем к прибыльным? Я не раз гадал об этом.

Вот вы покупаете DAX по 12 325. Рынок откатывает к 12 315. Вы испытываете желание долиться к позиции. Почему?

Почему доливаться к убыточной позиции проще, чем к прибыльной? Ну, для начала, вход по 12 315 лучше, чем вход по 12 325 – цена гораздо выгоднее. Получается, что доливка по 12 315 имеет смысл с точки зрения экономии. Это простая логика.

Возможно, вы уже определили и стоп-лосс, и цель. Тогда в случае входа по цене на 10 пунктов ниже расстояние до стоп-лосса сокращается, а потенциальная прибыль – возрастает.

Кроме того, вы улучшили бы свою среднюю цену входа. Чтобы ваша совокупная позиция вышла в безубыток, рынку нужно пройти в вашу сторону гораздо меньше, чем раньше. Все просто и логично – как любит наш мозг.

Тем не менее, дополнительный вход повышает вашу подверженность риску. И делаете вы его тогда, когда рынок говорит вам, что вы неправы – по крайней мере, на данный момент. Неправильный поступок дается нам так легко, потому что мы привязываем к рынкам концепт ценности. Когда рынок дает нам возможность повысить ценность своей сделки, это выглядит для нас привлекательно.

А почему нам так сложно доливаться к прибыльным сделкам?

Предположим, вы купили DAX по 12 325, и рынок пошел в вашу сторону. Вы чувствуете облегчение... А потом в ваше сознание начинают вторгаться другие эмоции. Алчность – вы хотите сделать больше денег. Страх – вы хотите защитить то, что вам удалось заработать.

Рынок подскакивает до 12 345. Вы думаете: если я открою еще одну позицию на покупку, средняя цена моего входа поднимется до 12 335. Получается, для того, чтобы я лишился всей прибыли, рынку будет достаточно упасть всего на 10 пунктов.

Ключевой вопрос: на чем сосредоточен ваш ум?

Доливаясь к убыточной позиции, мы сосредоточены на возможности увеличить потенциальную прибыль. Мы не уделяем должного внимания тому, что говорит нам рынок – а он говорит нам о том, что мы неправы. А еще мы не уделяем должного внимания тому, что удваиваем свои риски.

Доливаясь к прибыльной позиции, мы сосредоточены на том, что повышаем среднюю цену входа и теперь рынку будет проще забрать нашу прибыль. Мы не уделяем должного внимания тому, что рынок в данный момент подтверждает нашу правоту.

Проще говоря, когда рынок не соглашается с нами, мы верим в то, что он ошибается, и доливаемся к убыточной позиции. А когда он соглашается с нами (давая прибыль), мы сомневаемся в его правоте и не решаемся долиться к прибыльной позиции.

Звучит нелогично, не правда ли? Тем не менее, именно так и ведут себя большинство трейдеров. Доливаться к прибыльным позициям просто некомфортно. Но никто не говорит, что вы должны сразу же начать с удвоения своих позиций. Начните с малого.

СТРАТЕГИИ ДОЛИВОК

Есть два основных способа долиться к прибыльной сделке. Вы можете применить принцип одинаковых размеров – то есть всегда использовать доливки равной лотности. Скажем, вы покупаете 10 лотов, потом – еще 10 по более высокой цене, и так далее.

Это – достаточно рискованный метод. Вместо него можно воспользоваться вторым принципом: пусть ваша первая, основная позиция будет самой крупной, а все последующие доливки – сравнительно небольшими. Например, первая сделка может равняться 10 лотам, а все последующие – 5 лотам.

Лично я практически всегда использую принцип одинаковых размеров. Но вам я настоятельно рекомендую начать со второго. Практикуйте его до тех пор, пока доливки к прибыльным сделкам не станут для вас комфортными.

ВЫСТРАИВАНИЕ НОВЫХ СВЯЗЕЙ

Долилки к прибыльным сделкам – это способ бороться со своим нормальным человеческим поведением. На первых порах даже не думайте о том, что долилки помогут вам повысить вашу прибыльность. Прибыльность начнет расти гораздо позже. Сначала важнее отучиться фиксировать половину прибыли.

Когда вы доливаетесь к своей прибыльной сделке, когда вместо фиксации прибыли вы пытаетесь извлечь из своей правоты максимум выгоды, вы занимаетесь тем, что выстраиваете в своем мозге новый образ торгового мышления.

Помните, с чего Марк Дуглас начал свою книгу «Зональный трейдинг»? Те, кто стабильно выигрывают в торговле, «думают не так, как все остальные». Когда вы начинаете думать «где я могу долиться к своей прибыльной сделке?», вы думаете не так, как все. Дальше – дело привычки. Занимаясь этим, вы выстраиваете в своем мозге новые нейронные связи – или хотя бы делаете важные шаги в правильном направлении.

КОНТРОЛЬ РИСКА

Как контролировать риск доливочных сделок? Мне часто задают этот вопрос. Ответ одинаков и для доливок к прибыльным сделкам, и для доливок к убыточным: с помощью стоп-лоссов.

Люди, которые получают этот ответ, обычно говорят: «Но ведь если я дольюсь к прибыльной сделке и меня вынесет по стопу, то я потеряю прибыль от первой сделки».

Да, это так. Но разве не лучше получить стоп в ситуации, когда вы уже вышли в прибыль? Это позволит немного смягчить урон от убытка. Зато в случае доливки к убыточной

сделке есть вероятность ощутить на себе всю силу убытка. Когда вы доливаете к прибыльной сделке, рынок с вами соглашается.

Я только что купил Dow по 26 629. Мой стоп-лосс – на 26 590. Dow устроил ралли от базы на 26 569, так что я пришел на вечеринку с небольшим опозданием. Но меня это не беспокоит.

Немало хороших сделок было упущено из-за того, что трейдеру показалось, будто он опоздал. Если у меня есть стоп-лосс, я не против поучаствовать в импульсном движении, даже если оно уже началось.

Dow поднимается до 26 649, и я снова покупаю. Я доливаюсь к своей прибыльной позиции. Стоп-лосс своей первой позиции я перемещаю вверх, чтобы учесть дополнительный риск. Первый стоп-лосс теперь на 26 629. Стоп-лосс второй позиции – тоже.

Далее могут случиться две вещи. Рынок может продолжить рост – что было бы здорово! В этом случае каждый пункт движения будет приносить мне в два раза больше прибыли.

Менее привлекательная альтернатива – движение рынка против меня. В этом случае первая позиция закроется по безубытку, а во второй я потеряю 20 пунктов.

В этом нет никакой магии. Это – философия, рожденная из желания не быть нормальным. Потому что нормально – это закрыть половину позиции, а вторую оставить в рынке.

Зачем это делать? Зачем люди дожидаются момента, когда рынок с ними соглашается – и оставляют в нем только половину сделки?

Так поступает 90% трейдеров. Я не желаю делать то, что делают 90%, как бы логично это ни звучало. В долгосрочной перспективе 90% оказываются неправы. Я же хочу быть правым.

То, что я здесь и сейчас пытаюсь до вас донести, критически важно. Я не знаю, что случится в каждой конкретной сделке. Случиться может все что угодно. Однако я знаю, что может случиться за 100 сделок – с точки зрения статистики.

В одной сделке можно победить или проиграть. Подбросьте монетку – выпадет либо орел, либо решка. Орел может выпасть 5 раз подряд, но если вы подбросите монетку 100 раз, исход окажется 50/50 – опять же, с точки зрения статистики.

То же самое применимо и к сделкам. Бывает, что вам везет, и вы получаете одну прибыльную сделку за другой. Но со временем соотношение прибылей к убыткам всегда возвращается к среднему.

Следовательно, жизненно важно не уделять отдельным сделкам слишком много внимания. Вместо этого нужно сосредоточиться на исходе 100 сделок.

Исход одной сделки случаен. Исход 100 сделок поддается прогнозированию. По этой причине мы должны вести себя во всех сделках одинаково – нравится нам это или нет. Одинаковое корректное поведение во всех сделках практически гарантирует прибыльность.

Какое поведение является корректным? Что ж, почему бы нам не взглянуть на то, что делают все – и начать делать прямо противоположное?

Основная предпосылка: большинство трейдеров в конечном счете теряют деньги. Это – наша отправная точка. Давайте посмотрим, что делают эти люди. Я занимался этим десять лет. Вот что я заметил:

1. ОНИ НЕ ДОЛИВАЮТСЯ К ПРИБЫЛЬНЫМ СДЕЛКАМ

Большинство не доливается к прибыльным сделкам. Выходит, для того, чтобы прибыльно торговать, нужно использовать доливки – либо небольшие, либо такого же размера, как стартовая позиция. Начните с малого.

2. ОНИ НЕ ИСПОЛЬЗУЮТ СТОП-ЛОССЫ

Им не нравится использовать стоп-лоссы, потому что получение стоп-лосса кристаллизует боль от убытка. Надежда есть всегда – но только до тех пор, пока позиция не закрыта. Получается, для стабильно прибыльной торговли нам нужно использовать стоп-лоссы. Используйте их и для стартовых позиций, и для доливочных.

3. ОНИ ДОЛИВАЮТСЯ К УБЫТОЧНЫМ СДЕЛКАМ

Все мы любим, когда наш любимый супермаркет устраивает распродажу, не так ли? Пожалуйста, продолжайте охотиться за скидками – но в супермаркетах, а не на финансовых рынках. Не доливайтесь к своим покупкам только потому, что у вас появилась возможность войти по более низкой цене.

Хотя иногда это приносит прибыль, это – одна из главных черт убыточных трейдеров. Не забывайте: мы стремимся к такому поведению, которое позволит нам поддерживать прибыльность в долгосрочной перспективе.

4. ОНИ ФИКСИРУЮТ ПОЛОВИНУ ПРИБЫЛИ

Оспорить этот подход непросто, но давайте попробуем. Я знаю немало трейдеров, которые за него выступают. Некоторые из них гораздо опытнее меня – на целые десятилетия. Они мыслят следующим образом: «Я вхожу с риском в 20 пунктов. Если цена пройдет в моем направлении 20 пунктов, я закрою половину позиции, а стоп-лосс другой половины перенесу в безубыток. Вторую половину позиции я закрою на 40 пунктах».

Звучит соблазнительно: вы фиксируете половину прибыли, и если рынок вдруг развернется – ничего страшного, по крайней мере, свои 20 пунктов вы получили, пусть и по половине позиции. Я могу это понять.

Моя основная претензия к данной стратегии – с ней вы никогда не будете получать «хоум-раны», крупные прибыли, необходимые для того, чтобы поддерживать бизнес на плаву. Если вы всегда будете себя ограничивать, вы не сможете ухватить ни одного крупного движения.

У меня есть два основных аргумента против фиксирования половины прибыли:

1. Рынок с вами соглашается. Не спорьте с ним.

2. Поскольку я не верю в концепт соотношения риска к прибыли (потому что ни один человек не может знать наверняка, какой окажется его прибыль – при условии, что он ее не ограничивает), мне не кажется, что фиксирование половины прибыли – верный подход к торговле.

СООТНОШЕНИЕ РИСК/ПРИБЫЛЬ

Я что, только что сказал, что не верю в концепт соотношения риска к прибыли? Да, это так. Я в него не верю. В определение риска я верю. В определение прибыли – нет.

Когда я собираюсь открыть сделку, реальный контроль у меня есть только над одной переменной: над тем, каким количеством денег/пунктов/пипсов я в ней рискну.

Все остальное – догадки, и ничего больше. Сколько я заработаю, зависит от рынка. От меня это не зависит – если только я не ставлю на свои прибыли ограничение. Один мудрый старый трейдер однажды сказал мне: проигравшие думают о том, сколько они могут заработать, победители думают о том, сколько они могут потерять.

Единственная переменная, которую я, ручной трейдер (противоположность алгоритмического трейдера), могу контролировать – то, сколько я могу потерять в сделке.

За десять лет работы в брокерской фирме я увидел сотни миллионов сделок, исполненных армией благонамеренных трейдеров, изо всех сил пытающихся получить прибыль. И я пришел к выводу, что использование ограничений прибыли – не тот путь, по которому стоит идти.

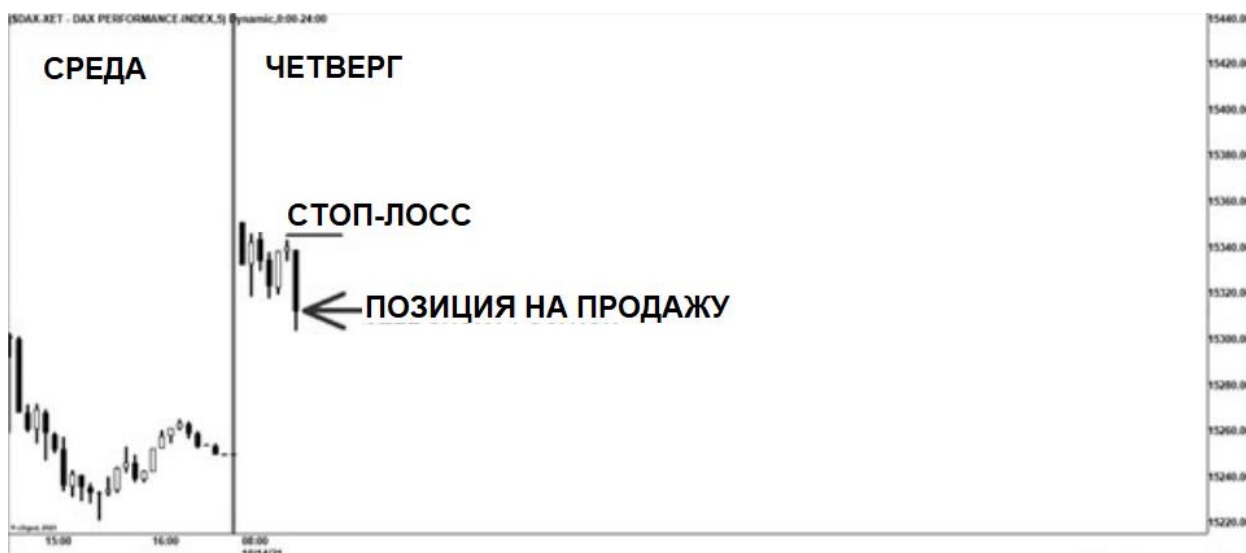
Предположим, я купил индекс FTSE 100 по 7 240. Стоп-лосс – 7 235, тейк-профит – 7 250. Если цена дойдет до моей цели и сразу же развернется, уверен, меня это порадует. Но что я почувствую, если FTSE поднимется до 7 260, до 7 270 – или еще выше?..

Конечно, у этого правила есть исключения. Я вполне могу выйти на 7 250, если увижу в этой области сопротивление. Возможно, я даже войду на этой зоне в продажи. Я могу поставить тейк-профит на 7 250 и по другой причине – например, если знаю, что у меня не будет возможности проконтролировать развитие этой сделки.

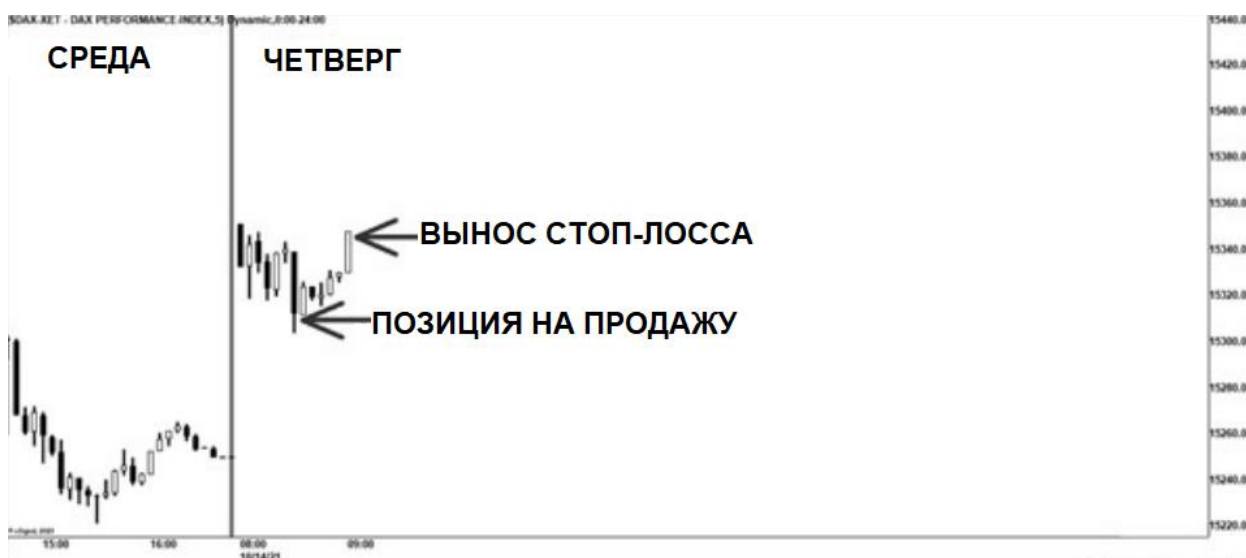
Но если говорить в целом, я не использую цели, потому что они ограничивают прибыли. Особенно в те дни, когда на рынке случается неудержимый рост или падение. Учитывая все вышесказанное, я хотел бы продемонстрировать пример одного моего решения, которое дорого мне обошлось.

КАК ДЕЛАТЬ НЕ СЛЕДУЕТ

В тот день на DAX случился восходящий гэп – график вы можете увидеть ниже. Судя по статистике, 48% гэпов закрывались в день появления. Учитывая, что 90% дневных минимумов и максимумов формируются в течение первых полутора часов торгового дня, мне показалось неплохой идеей войти в продажи на медвежьем баре – я отметил его стрелкой. Стоп-лосс я поставил рядом с максимумом дня. Риск – 35 пунктов DAX.



Как можно увидеть ниже, вместо продолжения снижения DAX консолидировался, а потом пошел вверх и вынес мой стоп-лосс. Я получил 35 пунктов убытка.



Получившийся паттерн указывал на возможный рост цены. Да, может показаться, что это – «двойная вершина», на которой нужно продавать, но если гэп восходящий, в первый день более вероятно продолжение роста цены, чем разворот. Есть поговорка: «В бычьих рынках сопротивления часто ломаются, в медвежьих рынках поддержки редко удерживаются». «Бычьи рынки» можно заменить на «бычьи тренды», «медвежьи рынки» – на «медвежьи тренды».

Как указано на графике ниже, на закрытии бара, вынесшего мой стоп-лосс, я вошел в покупки. Здесь мы имеем дело с ситуацией типа «стоп-разворот». Рынок вынес стоп моей короткой позиции, и я вошел в покупки.

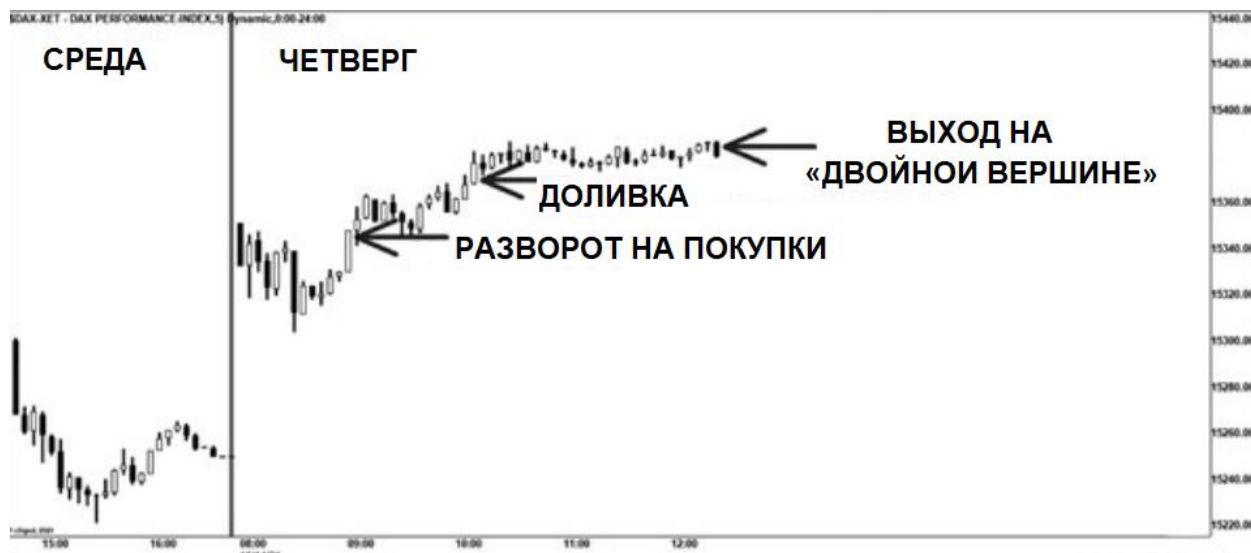


На рынке случилась консолидация, за которой последовал пробой вверх. Я долился к своей позиции на покупку, как указано на графике ниже. Пока что все выглядит неплохо.



Но после этого я совершил ошибку. У меня появилась возможность закрыть позицию с прибылью, которая покрыла бы убыток, полученный мной ранее.

Понимаете, в чем моя ошибка? Я торговал не график. Я торговал свой депозит. Я торговал свое состояние ума. Я пытался избавиться от боли, которую мне принесла предыдущая сделка.



К своему стыду, должен признать: я закрыл позицию на покупку по одной-единственной причине – потому что у меня появилась возможность компенсировать полученный ранее убыток. Я уговорил себя выйти из сделки, хотя вместо этого мне стоило просто подтянуть свой стоп-лосс. Я осознал, что натворил, только после окончания торгового дня, когда пришло время проанализировать свои сделки.

На тот момент нельзя было сказать, что рынок со мной не согласен. Следующие два часа цена двигалась в боковике. Чем больше времени она в нем проводит, тем менее важным становится предшествовавший этому тренд. По крайней мере, на мой взгляд.

Потом, после открытия рынков США, индекс DAX ушел вверх, но уже без меня. Возможно, кто-то из вас не понимает, к чему я клоню. Скажу прямо.

Я не отношу себя к категории трейдеров, считающих, что «нельзя разориться, фиксируя прибыли». Я считаю, что разориться, фиксируя прибыли, действительно можно – если ваша неспособность удерживать прибыли приводит к тому, что у вас не случается крупных прибыльных дней.

Вот так просто!

На графике ниже вы можете увидеть, что произошло после моего выхода. Хотя я считаю, что идеал недостижим, я скрупулезно анализирую все свои сделки, пытаюсь найти все ошибки, закрававшиеся в мое трейдинговое мышление. Я смотрю – поддерживаю ли я свою дисциплину? Доливаюсь ли к прибылям? Поддаюсь ли импульсивности?



Возможно, увидев этот график, вы подумали, что я неплохо справился. Я же, смотря на него, гадаю, зачем я вышел. Боль от того, что я упустил ралли, случившееся в конце дня, оказалась гораздо сильнее, чем то удовольствие, которое я получил от компенсации своего утреннего убытка.

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛЕЙ

Доливки к прибыльным сделкам вошли у меня в привычку. На мой YouTube- и телеграм-канал подписываются как новички, так и опытные трейдеры. Многие из них интересуются моим подходом к доливкам.

Один простой способ – взглянуть на предыдущие торговые дни и найти точки, в которых вы могли бы долиться к своей позиции. Например, вы можете проанализировать график EUR/USD и решить, что вам стоит долиться к своим позициям каждые 10 пунктов.

Но я использую немного иной подход. Думаю, лучше объяснить его с помощью теоретического примера.

Предположим, я хочу торговать индекс FTSE 100, и мне требуется подход для доливок. Как мне его найти?

ШАГ 1

Для начала нужно определить, какой волатильностью обладал этот индекс на истории. Для этого я использую Average True Range (ATR). При этом я четко разграничиваю периоды, в которые я хотел бы торговать этот продукт, и периоды, в которые торговать я бы его не хотел.

Например, волатильность индекса FTSE на пятиминутном графике ночью может равняться примерно 4 пунктам, а на открытии (8:00 по GMT) – примерно 14 пунктам. Серьезная разница.

Ради примера предположим, что на таймфрейме, который я предпочитаю торговать, волатильность индекса FTSE составляет 10 пунктов.

Назовем эту переменную N.

$N = 10$

Мой стоп-лосс – $2 \times N$.

ШАГ 2

Определите, каким количеством денег вы будете рисковать в каждой сделке. Оно должно равняться какому-то проценту от вашего депозита. Скажем, на вашем торговом счете лежит 10 000 фунтов. Вы решаете, что будете рисковать в каждой сделке 2% от счета. 2% от 10 000 фунтов = 200 фунтов.

ШАГ 3

Далее нужно определить единицу торгового размера. Проще говоря, это то, насколько крупно мы будем торговать.

Если $N = 10$

Риск = $2N$

Денежный риск = 200 фунтов

Тогда единица торгового размера будет равняться $200 \text{ фунтов} / 20 = 10 \text{ фунтов}$ на пункт.

ШАГ 4

Далее я могу решить, что буду доливать к своей позиции каждые $\frac{1}{2}N$. Здесь, думаю, каждому стоит провести самостоятельное исследование. Тем не менее, ради примера давайте воспользуемся вышеприведенными значениями.

ПРИМЕР

Я вхожу в покупки по индексу FTSE на 7 500.

Мой стоп – 20 пунктов.

Мой риск – 10 фунтов на пункт.

Я доливаюсь каждые $\frac{1}{2}N$, то есть каждые 5 пунктов. Индекс FTSE поднимается до 7 505. Я покупаю еще одну единицу – то есть вхожу на 7 505 в покупки с риском в 10 фунтов на пункт.

Теперь у меня открыты две позиции:

Покупка по 7 500 со стоп-лоссом на 7 480.

Покупка по 7 505 со стоп-лоссом на 7 485.

Как вы догадываетесь, если я не перемещу стоп-лосс своей первой позиции выше, я могу получить убыток больше ожидаемого.

Поэтому, прежде чем открыть вторую позицию, я решаю перенести свой стоп-лосс вверх на $\frac{1}{2}N$, то есть на 5 пунктов.

Получается, стоп-лоссы первой и второй позиции теперь находятся на одном уровне. Мой общий риск составляет 35 пунктов.

Как вы, надеюсь, заметили, при таком подходе к торговле легко получить убыток, превышающий желаемый. По этой причине я настоятельно советую вам начать с другого варианта этого метода – с того, в котором используются доливочные позиции меньшего размера.

Вы можете спросить: «А зачем вообще использовать доливки?»

С помощью доливок я активно противодействую тенденции своего мозга к снижению рисков. Наш мозг хочет зафиксировать прибыль. Я делаю противоположное. Я доливаюсь к своей позиции.

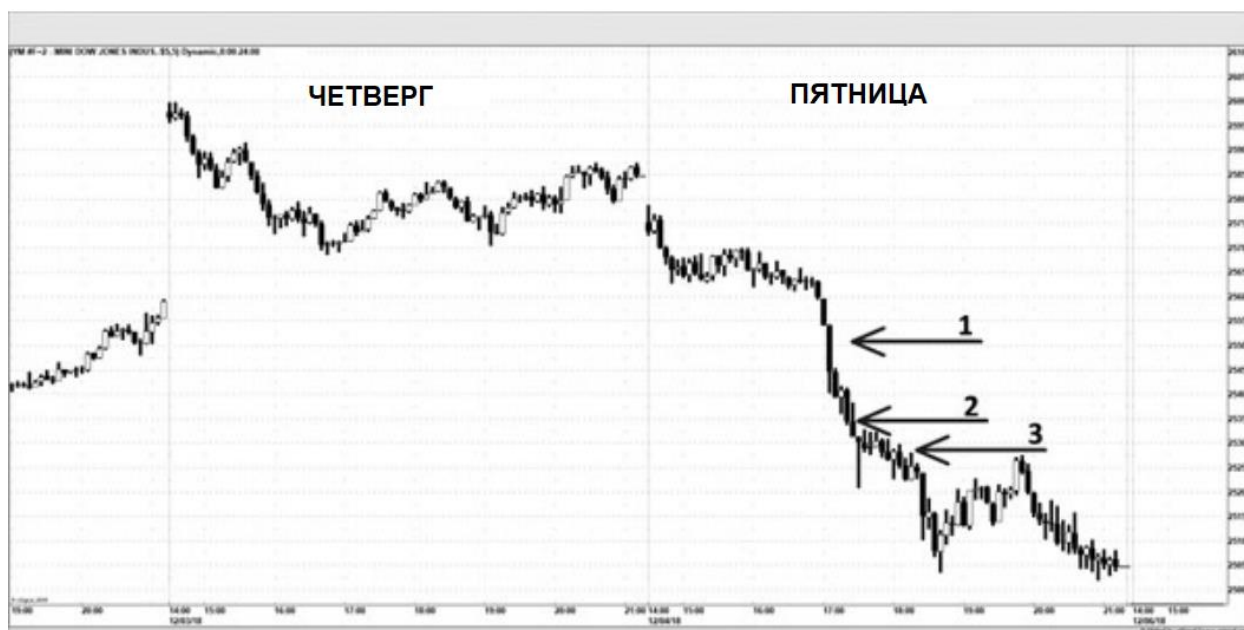
ПРИМЕР ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

Ниже будет приведен график индекса Dow Jones в трендовый день. Я использую следующее определение трендового дня: это – день, открытие которого совпадает с максимумом/минимумом дня, а закрытие – с минимумом/максимумом дня.

Проблема в том, что мы не знаем, окажется ли день трендовым, пока он не закончится. Так что о «трендовости» дня мы можем только предполагать, отталкиваясь от того, что происходит на графике.

Я изучил ценовое поведение индекса Dow Jones за последние 18 лет. Мне удалось выявить несколько паттернов первого часа, формирование которых, насколько я могу судить, является сигналом возможного трендового дня. Один из этих паттернов выглядит так: сначала мы получаем день, который открывается с гэпом вверх, сразу после него – день, который открывается с гэпом вниз, причем этот гэп не закрывается в течение первого часа торговой сессии.

На графике ниже – четверг, открывшийся с гэпом вверх. Сделка, которую я хочу показать вам, была проведена мной в пятницу. Пятницы знамениты своими длинными трендами, которые часто приводят к формированию трендовых дней. Особенно – первая и последняя пятница месяца.



Wall Street	3,000.0	25419.6	25135.9	kr851,150.00
	500.0	25458	25135.9	kr161,500.00
	700.0	25455	25135.9	kr224,000.00
	350.0	25469	25135.9	kr116,725.00
	450.0	25455	25135.9	kr143,775.00
	200.0	25441	25135.9	kr61,100.00
	300.0	25329	25135.9	kr58,050.00
	250.0	25356	25135.9	kr55,250.00
	125.0	25258	25135.9	kr15,312.50
	125.0	25259	25135.9	kr15,437.50

Верхняя строчка – моя общая подверженность риску. Как в ней указано, моя совокупная позиция на продажу по Wall Street составляла 3 000. Моя средняя цена входа – 25 419,6. Текущая цена – 25 135,9. «3000» означает, что мой общий риск составлял 3000 датских крон на каждый пункт движения Dow. Это около 500 долларов.

Получается, за каждый пункт падения индекса Dow я получал по 3000 крон. И наоборот, за каждый пункт ралли я по 3000 крон терял. На момент этого скриншота моя прибыль составляла 851 000 крон.

Ниже общей подверженности риску вы можете увидеть все мои позиции, из которых и сложилось число 3000.

На графике отмечены уровни 1, 2 и 3. Это – точки моих входов.

В точке 1 я начал продавать. Я сделал 5 входов. Это – первые пять позиций ниже строки общей подверженности риску.

В точке 2 я добавил еще несколько коротких позиций. Я сделал это, потому что рынок был слаб, и я был уверен, что день окажется трендовым. В точке 2 я сделал доливку размером примерно в 25%. В точке 3 – еще в 10%.

Я доливался по мере того, как рынок шел вниз – как я и тренировался. При этом я подтягивал свои стоп-лоссы. На графике этого не видно, но сначала рынок сдвинулся против меня.

То, как я торговал эту ситуацию, критически важно для вашего понимания страха. Сначала я оказался «под водой», но потом моя позиция наконец-то вышла в прибыль. Во время убыточного периода я чувствовал боль, которую моему мозгу пришлось преодолеть. Позиция вышла в прибыль – и вот мой разум уже посылает моему мозгу сигналы освобождения от боли, которую он испытывал в ходе убыточного периода (15 минутами ранее).

Я противопоставил этой боли активные действия, которые боль у меня вызывали. Я принимаю дискомфорт, усугубляя его. Это необходимо, чтобы практиковать поведение, противоположное поведению 90% трейдеров. Возможно, вы заметили, что мои доливки были не такими уж и большими. Тем не менее, их было достаточно, чтобы закрепить правильный тип поведения.

На Dow случился серьезный обвал. Я оказался в безопасности. Моей ключевой позиции больше ничего не угрожало. Мои стопы перенесены в безубыток. Тем не менее, я был готов позволить рынку забрать значительную часть моей прибыли – в надежде на то, что она вырастет еще сильнее.

Вам нужно найти для себя приемлемый уровень риска. Однажды меня спросили: «Ты все время доливаешься к своим сделкам. Когда же ты фиксируешь прибыли?» Это прекрасный вопрос. Для фиксации прибыли я использую графики. Если я в продажах, а рынок формирует «двойное дно», я задумываюсь о возможности зафиксировать прибыль.

Альтернативный вариант – и это по-настоящему хороший трюк – я могу подтянуть свой стоп-лосс туда, где я захотел бы войти в рынок в противоположном направлении. В контексте данного примера с продажами на Dow я мог бы разместить свой стоп-лосс на таком ценовом уровне, на котором я захотел бы сменить позицию с продаж на покупки.

Хотя моя прибыль дошла до 100 пунктов, я не расслаблялся. Я доливался к своей позиции – снова и снова, понемножку, чтобы закрепить правильное поведение.

Эта сделка могла быть просто великолепной. Но этого не произошло. На Dow случился сильный отскок (перед новым обвалом). Я закрылся с прибылью, но она оказалась далеко не такой крупной, как на скриншоте.

Я пытаюсь донести до вас одну очень важную мысль. Вы должны решить, на какой риск (в плане потери незафиксированной прибыли) вы готовы пойти ради того, чтобы получить возможность ухватывать по-настоящему крупные дни.

Бывает, все, чего я хочу от рынков – это 20-30 пунктов. Далеко не каждый день имеет потенциал для движения в сотни пунктов.

Но бывают дни, когда рынок демонстрирует на открытии настоящую силу (или настоящую слабость), и ты думаешь: «Этот день может стать действительно крупным».

Я придерживаюсь в трейдинге определенной философии. Я готов жертвовать своими прибылями ради того, чтобы узнать, как много я могу заработать. Если вы этой философии не придерживаетесь, вы никогда не узнаете, насколько крупной может быть ваша прибыль.

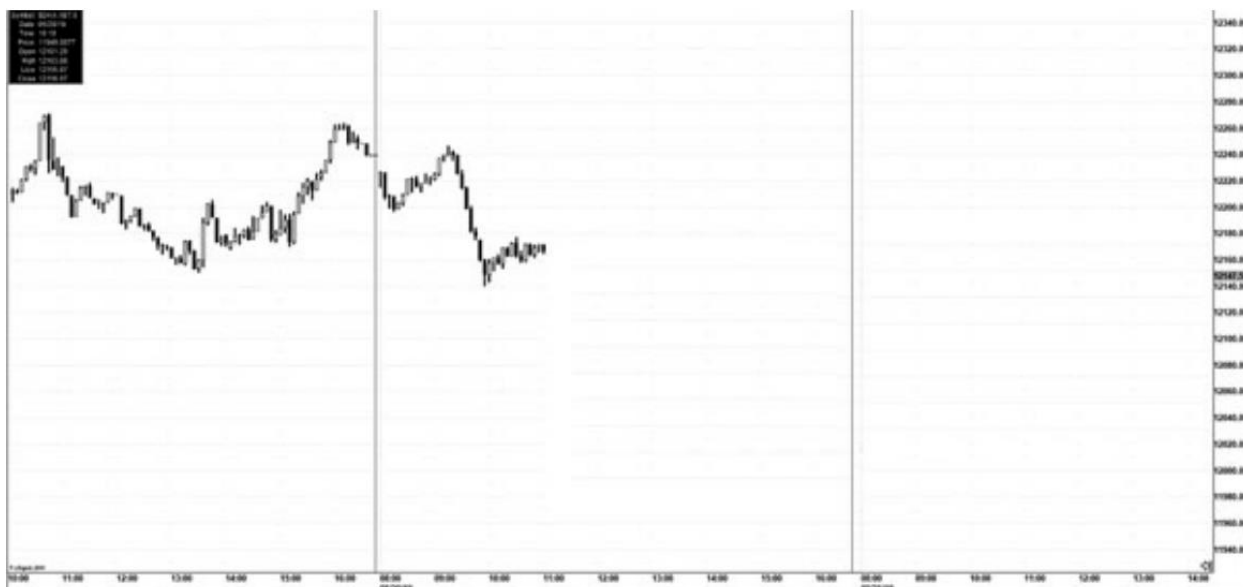
Если вы постоянно думаете о возможных технических целях, скорее всего, вы занимаетесь тем, что уговариваете себя закрывать хорошие сделки. Да, некоторые трейдеры используют индикаторы технического анализа для тайминга выходов, но я этот метод не практикую.

И этому есть причина. Когда на рынке случается тренд и мне удастся в него запрыгнуть, я всегда надеюсь, что тренд продлится весь день и рынок закроется на максимуме/минимуме дня.

На фондовых индексах это случается по меньшей мере в 20% всех торговых дней. Да, это означает, что мне постоянно приходится сталкиваться с разочарованием. Но при этом у меня случается достаточно превосходных дней, чтобы оправдать подобную философию.

ИНДЕКС DAX – ПРИМЕР ИЗ ТРЕЙДИНГА

Позвольте мне продемонстрировать еще один пример, в котором я использовал доливки. На этот раз покажу вам, что я видел на момент открытия сделки.



Первый рывок вниз я не торговал. Я ждал отскока, чтобы войти в продажи. На следующем изображении вы можете увидеть мои стартовые позиции – они обведены рамкой 1.

Product/Trade	Quantity			Open P/L
Germany 30	5,000.0	12130.7	12050.5	kr401,080.00
	500.0	12164.7	12050.5	kr57,100.00
	500.0	12165.2	12050.5	kr57,350.00
1	200.0	12166.8	12050.5	kr23,260.00
	100.0	12167.5	12050.5	kr11,700.00
	100.0	12162.3	12050.5	kr11,180.00
	100.0	12163.7	12050.5	kr11,320.00
	100.0	12156.3	12050.5	kr10,580.00
	100.0	12156.0	12050.5	kr10,550.00
	100.0	12155.8	12050.5	kr10,530.00
2	200.0	12146.3	12050.5	kr19,160.00
	1,000.0	12110.8	12050.5	kr60,300.00
	1,000.0	12110.8	12050.5	kr60,300.00
	500.0	12108.0	12050.5	kr28,750.00
	500.0	12108.5	12050.5	kr29,000.00

DAX наконец-то рухнул, и нисходящий тренд продолжился. Последующие доливки обведены рамкой 2. Хочу обратить ваше внимание на пару вещей:



1. Я не боюсь продавать то, что уже упало в цене. В отличие от большинства.
2. В данном примере я использовал поэтапный вход. Когда позиция вышла в прибыль, я к ней долился – агрессивно.

Настоятельно советую вам поразмыслить о том, как вы можете ввести доливки в свою торговлю. Я не хочу переписывать ваш торговый план. Я не хочу превращать вас в свою копию. Я хочу, чтобы вы поняли ценность боли в трейдинге – боли как барометра для доливок к позициям.

Если действие ощущается дискомфортно – вероятно, оно является правильным.

Повторю то, что упоминал ранее. Думаю, вам стоит хорошенько задуматься над вопросом, почему доливаться к убыточным сделкам проще, чем к прибыльным.

Я не хочу приукрашивать трейдинг. Торговля – дело рискованное. Двадцать лет назад большинство европейских брокеров не предоставляли клиентам то, что сейчас называется «защита от отрицательного баланса». Сегодня этого требует закон. Это означает, что вы не можете потерять больше, чем у вас есть на торговом счете.

Тем не менее, вы по-прежнему можете потерять больше, чем ожидаете, особенно если вы, как и я, используете доливки.

По мере совершенствования торговли вам, вероятно, захочется повысить размер своих сделок. Стоит учесть, что в случае крупной позиции рынку достаточно лишь немного сдвинуться против вас, чтобы лишить вас незафиксированной прибыли значительного размера.

Если хотите доказательств – пожалуйста. Приведу в качестве примера позицию по DAX, которая выглядела весьма неплохо – какое-то время. Я вошел в продажи по 11 288. Индекс начал падать, и я долился к своему первоначальному входу. Потом рынок развернулся, и я сделал еще одну небольшую доливку на старом пике.

На момент этого скриншота я был в продажах с риском в 4500 крон на пункт – и в минусе на 25 пунктов. Вскоре после этого я закрыл позицию с убытком.

4,500.0	11289.4	11314.0	kr-110,5100.00
300.0	11288.3	11314.0	kr-7,710.00
350.0	11286.8	11314.0	kr-9,520.00
400.0	11285.2	11314.0	kr-11,520.00
500.0	11285.0	11314.0	kr-14,500.00
500.0	11279.0	11314.0	kr-17,500.00
500.0	11274.8	11314.0	kr-19,600.00
450.0	11295.2	11314.0	kr-8,460.00
500.0	11293.2	11314.0	kr-10,400.00
500.0	11292.7	11314.0	kr-10,650.00
500.0	11312.7	11314.0	kr650.00

ДИСКОМФОРТНОЕ

В трейдинговой индустрии коротких путей не больше, чем, скажем, в профессиональном спорте. Я ожидаю дискомфорта во время торговли. Иногда мне кажется, что минуты тянутся часами. Во мне закипает нетерпеливость, и я отчаянно хочу что-нибудь предпринять. Во время торговли я больше сражаюсь со своими эмоциями, чем с рынком.

Наконец-то приходит время открыть позицию. Теперь моему уму есть чем себя занять... Бойтесь своих желаний! Позиция вполне может выйти в минус, и мне снова придется сражаться со своим подсознанием, не желающим фиксировать убыток. Мое сознание установило стоп-лосс. Мое подсознание хочет, чтобы я его убрал. Оно не хочет проиграть.

Позиция может выйти и в прибыль. В этом случае мое подсознание захочет, чтобы я закрыл ее. Оно обожает наслаждение, которое приносит хорошая прибыль. Мне постоянно приходится сражаться с ним – и в прибыльных сделках, и в убыточных.

Половина победы – осознать существование двух разумов. Критически важно понимать, какой ход твой враг сделает следующим. Наше подсознание – зверь простой. Все, что оно хочет – избежать боли.

В том, что касается трейдинга, для нашего подсознания существует два основных типа боли. Есть боль от вида незафиксированной прибыли. Когда подсознание видит ее, оно хочет закрыть сделку, чтобы ему не пришлось столкнуться с болью от убытка – вторым типом боли. Когда наше подсознание видит сделку, которая ушла в минус, оно хочет, чтобы вы придержали эту позицию – лишь немножко... И еще немножко... Потому что иначе ему придется столкнуться с болью от убытка. Надежда есть всегда – но только пока позиция не закрыта.

Если вкратце, 10% победителей отличает от 90% проигравших то, к какому разуму они прислушиваются. Мне потребовалось много лет, чтобы осознать это. Я разработал систему для своего разума – тренировочную программу, которая помогает мне справляться с влиянием моего эмоционального подсознания на торговые решения.

На мероприятии Round the Clock Trader (я о нем уже рассказывал) мне задали вопрос о том, не боюсь ли я, что после моего входа в продажи рынок сразу же развернется вверх.

Как думаете, кто на самом деле задает подобные вопросы? Их задает та часть мозга, которую контролирует страх. Естественно, рынок может развернуться. Я бы солгал, если бы сказал вам, что подобного ни разу со мной не случилось. Наверное, это происходит в 5 случаях из 10. Так что вместо этого стоит задать другой вопрос:

Какой вариант причинит вам больше боли?

1. Вы продали, и рынок развернулся вверх.
2. Вы ничего не сделали, и рынок развернулся вверх.
3. Вы продали, и рынок пошел вниз.
4. Вы ничего не сделали, и рынок пошел вниз.

ВАРИАНТ 1

Я продал, и чертов рынок снова пошел против меня. Это раздражает, но мой стоп-лосс позаботится о выходе. По крайней мере, я могу сказать, что следовал своему плану.

ВАРИАНТ 2

Я ничего не сделал, и рынок развернулся вверх. Хотя это может вызвать радость, это означает, что я только что совершил упражнение, которое тренирует мой мозг не следовать плану. Я отклонился от плана – и был за это вознагражден. Я был вознагражден за то, что не продал (что принесло бы мне убыток), и теперь мой разум чувствует гордость за мои навыки чтения графиков – совершенно напрасно.

ВАРИАНТ 3

Я продал, как и должен был, и рынок пошел вниз. Вместо того, чтобы хлопать в ладошки от радости, я веду себя проактивно – и доливаюсь к прибыльной сделке. Я делаю именно то, что должен делать.

ВАРИАНТ 4

Я решаю не следовать своему плану по продажам, и рынок падает вниз. Я мог бы компенсировать убыток, полученный в первой сделке, но этого не произошло.

Не буду говорить за вас – скажу, что почувствовал бы я. Когда я упускаю движение из-за того, что не последовал своему плану, я испытываю более сильную эмоциональную боль, чем в тех случаях, когда я ему следую.

СЛИШКОМ СИЛЬНО – ЭТО СКОЛЬКО?

После своего входа в продажи я получил еще один вопрос: «Вас не беспокоило то, что рынок слишком сильно упал? Вам не показалось, что вы упустили свой шанс?»

Человек, который задал этот вопрос – вероятно, тот же самый человек, который не стал бы покупать DAX, потому что тот уже устроил ралли в 1%.

Снова аналогия с супермаркетом! Мы везде выискиваем скидки и стараемся избегать товаров, которые выросли в цене.

Но это – иллюзия. То, что DAX устроил ралли в 1%, не означает, что он теперь дорог. Нам просто не хочется покупать то, что выросло в цене. Мы всегда предпочтем подождать, пока цена не опустится вниз, чтобы закупиться по дешевке.

По той же причине мы не хотим входить в продажи по активу, который упал в цене. Мы хотим дожидаться скачка, чтобы продать по более высокой, более дорогой, более выгодной цене.

В принципе, не могу сказать, что я не согласен с этими утверждениями. Но у них есть один серьезный минус: именно так мыслит большинство, а большинство склонно ошибаться. Поправка: большинство не склонно ошибаться, оно ошибается. Конечно, большинство трейдеров оказываются правы в 60% случаев, но когда они ошибаются, то ошибаются по-крупному. Откуда нам знать, где окажется пик или впадина? Я повидал немало торговых систем, но еще не видел такой, которая предсказывала бы пики и впадины с приемлемым коэффициентом успеха.

Поэтому я и говорю, что нужно покупать на силе и продавать на слабости. Покупайте на максимумах – продавайте еще выше. Продавайте на минимумах – закупайтесь еще ниже. Буду ли я при таком подходе упускать ключевые поворотные точки? Да, буду. Но те, кто старается собирать пики и впадины, быстро становятся собирателями хлопка.

Когда я расстраиваюсь из-за того, что мне в очередной раз пришлось вернуть рынку свою прибыль, я заставляю себя вспомнить историю супертрейдера из США, чье умение принимать правильные решения под давлением вошло в легенды. Его имя – Пол Тюдор Джонс.

Однажды на рынке случилось очень сильное утро. Цена росла и росла. Пол стабильно покупал. Его длинная позиция, выросшая до нескольких сотен контрактов, показывала хорошую прибыль.

Внезапно рынок выстрелил вниз – без всяких на то причин. Не моргнув глазом, Пол закрыл всю свою длинную позицию. Рынок продолжил падение – и Пол начал продавать. Один из его коллег, который не знал о позиции Пола, сказал, что сейчас неплохой момент для того, чтобы начать покупать.

Беседа между ними (немного отредактированная с целью убрать ненормативную лексику) прошла следующим образом:

«Ты с ума сошел?» – спросил Пол.

«Что ты имеешь в виду?» – спросил в ответ коллега.

«То, что ты, похоже, сошел с ума. Рынок только что рухнул на 100 пунктов за 15 минут, и ты собираешься покупать?»

«Ну, а что сделал бы ты?»

«Скажем так: покупать я бы точно не стал».

«То есть ты стал бы продавать?»

«Ну разумеется!»

«Но ведь рынок уже так сильно упал».

«Именно. В этом и смысл».

«Ясно», – сказал коллега. «И как сильно должен упасть рынок, чтобы ты начал его покупать?»

«Зачем мне его покупать, если он падает?»

«Потому что он дешев. Это выгодно. Сейчас он стоит на 100 пунктов дешевле, чем 15 минут назад».

«Забудь про “дешево” и “дорого”. Это просто числа».

«Но я не понимаю. Если он продолжит падать, где ты попробуешь войти в покупки?»

«Если он продолжит падать, я буду продавать его, а не покупать. Если падение не остановится, я буду продавать до тех пор, пока цена не дойдет до нуля».

«А что, если рынок будет идти вверх?»

«Если рынок будет идти вверх, я буду покупать до бесконечности».

Я просто обожаю эту историю. Когда смотришь, как торгует Пол Тюдор Джонс, ты чувствуешь его энергичность, интенсивность, целеустремленность... И его полную уверенность в своих действиях. Он не говорит «продавай». Он кричит – «продавай!», топает ногой и взмахивает руками.

Я восхищаюсь гибкостью его ума. В одну минуту он убежден в своей длинной позиции, а в следующую уже меняет ее на короткую. К сожалению, перенять эту черту непросто. Я знаю трейдеров, опыт которых исчисляется десятилетиями, но которые все равно не умеют быстро переключаться с покупок на продажи.

ПОИСК ДНА

Попытки поймать дно могут дорого вам обойтись. Все мы ошибаемся – вопрос в том, во сколько нам обходятся наши ошибки. Отчетливо помню выпуск шоу CNBC под названием Mad Money, который вышел во время финансового кризиса 2008 года.

Джим Крамер, ведущий этой телепередачи, получил от зрителя электронное письмо, в котором тот спрашивал про состояние Bear Stearns. Уверен, если бы у мистера Крамера была возможность вернуться в прошлое, он сформулировал бы свой ответ иначе.

Он почти проорал с экрана, что с Bear Stearns все в порядке. Несколько дней спустя Bear Stearns разорился в пух и прах.

Возможно, вы помните историю о моей первой личной встрече с клиентами – это случилось в 2001 году. Я дал им совет как можно быстрее продать свои акции Marconi. Воспринят он был не лучшим образом. Поверите ли вы, если я скажу, что позже – в 2007 году – эта история повторилась?

В трейдинге очень легко поддаться супермаркетной ментальности. Я уже не раз говорил, что в супермаркетах нас всегда манят скидки и акции. Когда я отправляюсь на выходных в магазин, я часто обнаруживаю в своей тележке то, что не планировал покупать.

Разумеется, я беру только то, что мне понадобится – рано или поздно. Всем нам нужна туалетная бумага. Всем нам нужны таблетки для посудомоечной машины. Всем нам нужно мыло. Но в моей тележке они обычно оказываются потому, что на этой неделе на них была акция. Кому по силам устоять перед пятидесятипроцентной скидкой?

Но пятидесятипроцентная скидка в супермаркете – совсем не то же самое, что пятидесятипроцентная скидка на финансовых рынках. Многим клиентам City Index – брокера, на которого я проработал более восьми лет – пришлось осознать это в ходе финансового кризиса 2007-2009.

В 2006 акции банка под названием Northern Rock пошли вверх – после многих лет бездействия. За несколько месяцев они устроили ралли в 50%. В ходе этого ралли клиенты City Index не проявляли к Northern Rock особого интереса.

Но когда акции начали падать, интерес к ним откуда-то появился. Казалось, они оказывают на инвесторов тот же эффект, который туалетная бумага за полцены обычно оказывает на посетителей супермаркета.

Торговая активность на этих акциях подскочила. Чем сильнее они падали, тем сильнее люди ими интересовались. Одним воскресным утром меня разбудил телефонный звонок. Цена к тому времени опустилась с 1200 пенсов до 500.

Звонящий был мне незнаком. Мой телефонный номер он узнал из моей визитной карточки – я раздавал их на своих выступлениях на тему технического анализа. Извинившись за ранний звонок в выходной день, он сказал, что он и его друг решили инвестировать в Northern Rock. Он хотел узнать мнение профессионала – ему хотелось убедиться, что это хорошая идея.

Его вопрос мне не понравился – как и то, что меня разбудили в воскресенье в 7 утра. Northern Rock к тому времени уже вошли в свободное падение. Я ответил примерно следующее:

«Послушайте, я не знаю, что творится с Northern Rock, но с ними что-то серьезно не так. Хотя широкий рынок тоже идет вниз, Northern Rock падают гораздо быстрее.

Я боюсь, что у них серьезные проблемы – причем такие, о которых не знаем ни мы, ни рынок. Такое ощущение, что кто-то в курсе, что с ними происходит. И эти люди продают, пока могут».

Я сказал ему, что у меня были клиенты, которые говорили мне об акциях Marconi точно то же самое, что он сказал мне сейчас о Northern Rock. Те, кто покупал Marconi по мере их падения, потеряли на этом целые состояния. А все из-за того, что они поддались азарту охоты на скидки. Было ужасно наблюдать за тем, как наши самые ценные клиенты получали огромные убытки – просто потому, что не хотели признать, что оказались не на той стороне плохих акций.

Я сказал ему: «С точки зрения трейдера вы ввязываетесь в очень опасное дело. Если вы сейчас купите Northern Rock, вам будет очень сложно найти хороший стоп-лосс. По сути, вы пытаетесь поймать падающий нож. По вашим словам можно подумать, будто Northern Rock – единственный в мире банк, в который стоит инвестировать.

Вам кажется, что Northern Rock не может разориться. Может, его акции и правда пойдут вверх, но это не значит, что перед этим они не рухнут еще ниже. И то, что этому банку уже 200 лет, ему не поможет. Вы сами сказали: Northern Rock слишком велик для того, чтобы разориться. Это означает, что вы осознаете опасность – в определенной степени». Я спросил его, помнит ли он Barings Bank. Он помнил.

«Это – вторая причина, почему покупка акций Northern Rock не кажется мне хорошей идеей», – продолжил я. «Предположим, вам повезет, и Northern Rock действительно пойдут вверх. В этом случае ваш мозг получит сигнал о том, что покупать падающие активы – это совершенно нормально. Такой подход прекрасно работает в супермаркете. Туалетная бумага имеет практическое применение. Мыло имеет практическое применение. Когда вам предлагают на подобные товары пятидесятипроцентную скидку, их стоит купить.

Однако не стоит считать, что скидки финансовых рынков подобны скидкам из супермаркета. Это просто нелепо. Финансовые рынки – не супермаркеты».

В итоге Northern Rock разорился. Британское правительство объявило, что гарантирует клиентам этого банка сохранность их вкладов. Но это не остановило панику – люди выстраивались в огромные очереди, чтобы обналичить свои сбережения.

ПРАВИЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ

Возможно, прочитав эту историю, вы подумали – «со мной такого никогда не произойдет». Может, вы правы. Не буду спорить. Вместо этого я хотел бы задать вам простой вопрос.

Представьте, что у вас есть две инвестиции – Инвестиция А и Инвестиция Б. Стартовая цена каждой из них – 100 000 долларов.

Дела Инвестиции А идут хорошо. Ее цена выросла на 50%.

Инвестиция Б, напротив, на 50% упала.

Ввиду неожиданного стечения обстоятельств вам срочно потребовалась сумма в 50 000 долларов. Что вы предпримете?

1. Закроете треть Инвестиции А?
2. Закроете Инвестицию Б целиком?

Недавно я задал этот вопрос группе инвесторов на конференции в Копенгагене. Подавляющее большинство выбрало первый вариант. Чтобы получить 50 000 долларов, они бы закрыли часть инвестиции А.

Как думаете, почему? Почему люди решают закрыть ту инвестицию, которая работает?

Моя теория – все объясняется тем, как люди реагируют на убытки. Способны ли они принять убыток и двигаться дальше? Или они не готовы пойти на это, ведь пока позиция не закрыта, есть надежда, что она выйдет в плюс?

Разумеется, мы не можем знать наверняка, как именно мыотреагируем, попав в подобную ситуацию. Но мне не обязательно полагаться на выдуманные примеры. Возможно, вы помните главу, в которой я рассказал о 43 миллионах сделок, исполненных 25 000 трейдеров... Как и то, что их убытки оказались больше, чем прибыли.

С эмоциональной точки зрения убыток, очевидно, переживается гораздо тяжелее, чем прибыль. Иначе у этой аномалии просто не было бы причины. Люди склонны откладывать решения, которые вызовут боль. Это – причина, почему мы не закрываем свои убыточные сделки. Мы стремимся к мгновенному удовлетворению, а боль всегда стараемся отсрочить. Надежда умирает последней. Пока позиция не закрыта, надежда есть.

НАРКОМАН И ГЕНДИРЕКТОР

Чтобы проиллюстрировать концепт, которым я только что с вами поделился, обычно я использую следующую аналогию. Представьте гендиректора компании из списка Fortune 500, которого только что уволили, и наркомана, который решил начать новую жизнь. Если бы вам нужно было поставить на кого-то из них свои деньги, кого бы вы выбрали?

Жестоко? Да. У наркомана вполне может получиться начать новую жизнь. Но, думаю, шансы того, что гендиректор сможет добиться успеха, найдя себе новое место работы, гораздо выше.

Вот почему я считаю, что трейдинг – это нечто большее, чем один только технический анализ. Вот почему я считаю, что мы должны научиться справляться с убытками гораздо лучше, чем большинство людей. Потому что большинство справляются с убытками просто ужасно. Результат – у них не получается зарабатывать спекуляциями.

КОНТРОЛИРУЙ СВОЙ РАЗУМ – КОНТРОЛИРУЙ СВОЕ БУДУЩЕЕ

Я не мазохист. Ничто не может быть дальше от истины. Если вам кажется, что я уделяю боли слишком много внимания, то это потому, что боль играет в прибыльной торговле весьма важную роль. Я занимаюсь весьма непростым делом – я пытаюсь объяснить, почему 90% трейдеров не удается исполнить свою мечту.

Огромное количество людей раз за разом совершают одни и те же ошибки. У этого просто не может не быть какой-то скрытой причины. Надеюсь, что к этому моменту вы уже начали понимать, в чем проблема.

Мой личный девиз звучит так: контролируй свой разум – контролируй свое будущее. Контролирование разума требует постоянной бдительности. Вы должны стать хозяином своей жизни, потому что иначе ее хозяином будет кто-то другой. Вы должны принять на себя полную ответственность за свои действия.

Вы должны стать властелином своего королевства. Нельзя идти по жизни, зажавшись. Вы должны идти по жизни с широко открытыми глазами. Вы должны понимать, во что ввязываетесь – и должны быть к этому готовы. Вы должны овладеть своей жизнью.

Вы должны постоянно поддерживать этот образ мыслей. Наш ум имеет свойство блуждать, уходить от главного. Жизнь полна отвлекающих факторов и поверхностного шума, который не придает ей ценности, а только отвлекает. Нашему мозгу больше нравится сидеть на Facebook и YouTube, чем размышлять в тишине.

Блуждающий ум нужно постоянно контролировать и направлять в нужное русло. Как вы будете это делать – с помощью мантр, медитаций или чего-то другого – решать вам. Найдите то, что вам больше подходит. Когда одного известного доктора спросили о том, какое упражнение является самым полезным, он ответил: «То, которое вы делаете». Неважно, что вы практикуете для достижения сосредоточенности – медитации, ведение дневника или что-то иное – главное, делайте это.

Вам нужно выделить конкретное время, в которое вы каждый день будете напоминать себе о своей цели – или о том, кем вы являетесь. Мир полон соблазнов, искажающих здоровое самовосприятие. Соблазны уводят нас от того, кем мы являемся, убеждая нас, что этого недостаточно.

Но вас достаточно.

Хороший трейдинг – это не инструменты и графики. Хороший трейдинг – это борьба с собственной человечностью. Если вы действительно хотите заниматься динамичными спекуляциями и торговлей с использованием кредитного плеча, вам нужно научиться десенсибилизировать свой механизм нормального эмоционального отклика на страх, алчность и другие чудесные человеческие реакции. Вам нужно бороться со своей человечностью.

ОТВРАЩЕНИЕ

Много лет назад, когда я был совершенно обычным молодым человеком, у меня была подруга. Она стала моей первой настоящей девушкой, а я – ее первым настоящим парнем. Мы были молоды, и мы были по уши влюблены друг в друга.

Моя девушка была немного полненькой. Лично мне это казалось очень привлекательным, но она была недовольна своим телом. Она решила сесть на диету. До этого она уже не раз предпринимала подобные попытки – безрезультатно. Однако теперь, влюбившись, она обрела дополнительную мотивацию. Потеря веса оказалась по-настоящему драматичной, что направило меня и ее семью по пути, о котором мне больно писать.

Анорекия – серьезное психическое расстройство. Но, вынужден признать, в контексте мотивации она представляет собой достаточно интересное явление. Прошу простить меня за то, что я использую эту трагическую историю, чтобы проиллюстрировать изменение модели поведения.

Мы запрограммированы питаться. Нам не нужно подвергать себя специальным тренировкам для того, чтобы принимать пищу. Тем не менее, этот зашитый в нас паттерн нередко проигрывает социальной мотивации: желанием не иметь лишнего веса. У пациентов с расстройством пищевого поведения эта сила, эта мотивация настолько сильна, что не всегда поддается лечению – как медикаментозному, так и психотерапевтическому.

Что наделяет эту мотивацию такой силой? Вовсе не аффирмации и не позитивный внутренний диалог. Насколько я могу судить, мою девушку мотивировала любовь – и, что важнее, отвращение. Она испытывала отвращение ко всему, что выглядело и ощущалось жирным и толстым. Эта сила была настолько мощной, что смогла победить вшитый в нее паттерн питания.

Нас, людей, мотивируют разные силы. Эти силы могут рождаться из желания от чего-то уйти или из желания чего-то достичь. Так вышло, что лично меня больше мотивирует желание от чего-то уйти.

Я рос в престижной части Дании и ходил в школу для детей из состоятельных семей. Но потом мои родители развелись, и я переехал из большого дома с гигантским садом в квартиру с одной спальней. Моему отцу приходилось спать на диване в гостиной.

Все мои школьные друзья носили джинсы Levi's и поло Lacoste. Но в моей жизни денег на это не было. В результате у меня развилось чувство неполноценности.

Я начал брать подработки сразу же, как только стал для этого достаточно взрослым. На что я тратил заработанное? Верно, на брендовую одежду. А еще я стал самым настоящим скопидомом – или, если угодно, очень бережливым человеком. Я чувствовал гордость, пополняя свой банковский счет зарплатными чеками. Мне нравилось, что я ухожу от бедности все дальше и дальше.

Судя по моему опыту, моей системе убеждений больше подходит установка целей на уход от чего-то. Это заряжает меня мотивацией гораздо сильнее, чем желание чего-то достичь. Но, разумеется, здесь все индивидуально. Если вы не знаете, какой вариант подходит вам больше, это можно выяснить с помощью простого теста. Представьте, что вы хотите сбросить вес. Какое фото замотивирует вас больше – то, на котором вы изображены в идеальной физической форме? Или то, на котором вы страдаете от ожирения?

Я задал этот вопрос своему кругу друзей. Все они согласились, что второй вариант замотивировал бы их больше. Хотя несколько человек сказали, что предпочли бы использовать оба. Справедливо.

Я считаю, что отвращение – эмоция гораздо более сильная, чем радость или счастье. У всех нас есть причины для каждодневной радости, но мы склонны забывать о них. А вот когда вы испытываете к чему-нибудь отвращение, забыть об этом не так-то просто.

Вы не забудете, как однажды глотнули испорченного молока. Вы не забудете своего клиента, у которого был такой кошмарный запах изо рта, что вас чуть не вырвало. Эд Сейкота однажды сказал: каждый получает на рынках то, что он хочет. Когда я прочитал это утверждение, я с ним не согласился. Я хотел побеждать, но не побеждал, значит, я не получал того, что хотел. Конец истории.

Мне не понравилась эта цитата. Размышляя о ней, я поневоле задумался о том, что, возможно, я никогда не начну прибыльно торговать. Я потратил столько времени на обучение, исследования, проведение тестов, составление планов, вычисление соотношений... Я просто не знал, что я еще могу сделать.

Каждый из нас наверняка может вспомнить примеры из жизни, когда чувство отвращения провоцировало серьезные перемены. Иногда необходимо дойти до отвращения, чтобы получить необходимую мотивацию. Я почувствовал отвращение к тому, как я торговал. Паттерн всегда был один и тот же:

1. Я торговал, словно волшебник.
2. Я становился слишком самоуверенным.
3. Я сливал депозит.

Меня от этого просто тошнило. Позитивные намерения, офисные стикеры с мантрами на мониторе, упражнения по саморазвитию... Ничто из этого не сравнится по мотивации с физическим отвращением к самому себе.

Отвращение может превратить прием пищи в нежелательное поведение. Отвращение может заставить алкоголика бросить выпивку. Отвращение может превратить вас в трейдера, которым вы будете гордиться.

Если я вас шокировал – прошу прощения. Те из вас, кто хорошо меня знает, возможно, будут поражены мерами, на которые я иду ради достижения образцовой модели торгового поведения.

Я не собираюсь возвращаться к своему раннему трейдингу, который напоминал американские горки. Я чувствую отвращение к тому, сколько денег я потерял. Это просто унижительно.

Сильнее всего мы хотим сменить паттерн поведения тогда, когда испытываем к нему искреннее отвращение. Продолжите ли вы вести бизнес с человеком, который предал ваше доверие и украл у вас деньги? Нет, вы будете испытывать к этому бесчестному человеку такое отвращение, что разорвете с ним все связи.

Что ж, этот человек – вы сами, если у вас есть паттерны, которые заставляют вас нарушать свои внутренние договоры, что приводит к стабильно убыточной торговле. Когда эти паттерны начнут вызывать у вас искреннее отвращение, вы отбросите их прочь.

Трейдеры проигрывают – и продолжают проигрывать – потому что не хотят меняться. Меняться – это тяжелая работа. Помню, как я начал наносить свои сделки на график после окончания торгового дня. Я отмечал свои входы и выходы. Они были просто ужасны. Я раз за разом уличал себя в безответственности. Это вызывало у меня отвращение.

Мне пришлось признать, что на самом деле я был просто ужасным трейдером. Хотя я знал технический анализ настолько хорошо, что мог бы легко сдать по нему магистерский экзамен, я был не в состоянии удержать себя от

1. Овертрейдинга, вызванного скукой.
2. Овертрейдинга, вызванного злостью и желанием отомстить рынку.
3. Нетерпеливости и преждевременных входов.
4. Торговли против тренда и попыток поймать минимум дня.
5. Урезания прибылей, вызванного страхом их потерять.
6. Постоянных усреднений по более низким ценам – то есть от доливок к убыточным позициям.

АЛКОГОЛЬ

Успешная торговля приносит хорошие деньги. Мой друг и наставник Ларри Песавенто привил мне страсть к филантропии. Ларри – вдохновляющий трейдер, но его любовь к помощи другим заслуживает не меньшего восхищения, чем его торговля.

Один из проектов, которые я поддерживаю, направлен на помощь людям, испытывающим проблемы с алкоголем. Каждому, кто искренне желает бросить пить, я отправляю почтой книгу, которая помогла мне по-настоящему понять природу зависимости.

Проблемы с выпивкой у меня начались после одного болезненного расставания. Я пил, чтобы забыться. Я был влюблен. Я был дураком. Она меня бросила. Я начал пить.

Проблема была в том, что у меня не получалось остановиться. Это продолжалось на протяжении многих месяцев. Я понял, что самому мне не справиться, и отправился за помощью. Хорошо помню, как встал на собрании Анонимных Алкоголиков (АА) и сказал: «Меня зовут Том Хугаард. Я – алкоголик».

Хотя это был настоящий кошмар, это принесло мне огромное облегчение. До этого я ощущал себя самозванцем. Я чувствовал, что в моей жизни наблюдается огромное несоответствие. Внешне я производил впечатление успешного человека. У меня было две машины – люксовый внедорожник и Audi R8. Я жил в хорошем районе, и из моих окон открывался вид на море. Чем тут можно быть недовольным? Ну, например, тем, что у меня не получалось контролировать ни себя, ни свое пристрастие к выпивке.

Представиться перед членами АА – это все равно что раздеться догола и встать перед всем миром на обозрение. Весь мир пялится на твой жирный зад, на твой крошечный член, на твои отвисшие сиськи, на твой целлюлит, на твои шрамы, твои родинки, твои прыщи, твои отеки, твою лысину и на все физические недостатки, которые только можно представить. Это последнее, чего бы ты хотел. Полный зал глаз, и все направлены на тебя.

Но когда ты через это проходишь, ты познаешь истину. Ты ломаешь себя, чтобы выжить и переродиться в того человека, которым ты действительно хочешь быть. Свежее начало. Все твоё тщеславие отправляется в кучу мусора. Чистый лист. Вот он я. Это – я.

Чистые стены, готовые к тому, чтобы вы украсили их, как захотите. Та же самая модель используется для тренировки элитных солдат. Их доводят до критической точки – и дальше. После этого их собирают обратно – более сильными, более мудрыми, непоколебимо уверенными в своей силе, своих способностях и в своей решимости выполнить миссию, чего бы это ни стоило.

Никто в здравом уме не захочет подвергать себя чему-то подобному. Поэтому мы занимаем оборонительную позицию. Поэтому мы отстаиваем свою точку зрения. Нашу идентичность ставят под вопрос. Эго, личность, называйте как хотите, но никому не нравится,

когда их интеллект ставится под сомнение. Продолжать движение по знакомому пути – не так больно, как остановиться, оценить ситуацию и развернуться на 180 градусов.

Продолжение движения вызывает лишь слабую ноющую боль. Ее можно смягчить – достаточно напомнить себе, что ты не одинок. В количестве есть своя сила – даже если все неправы. Но если вы это сделаете, рано или поздно вы заметите, что отсутствие прогресса и ваша неспособность отказаться от проблемного поведения вызывают у вас отвращение.

Момент, когда я пришел на собрание АА, стал для меня дном. Я оценил ситуацию. И повел себя честно с самим собой. Боль была чудовищной, потому что все это было для меня ново. Я почувствовал себя голым, одиноким, уязвимым.

И все же в этом есть своя сила. Сила честности. Есть сила в том, чтобы встать и сказать себе и всему миру: «Вот кто я такой, и мне это не нравится! На самом деле, я это ненавижу. Я этого стыжусь. Но что есть, то есть. Это – мой чистый лист. Это – мое новое начало. Это как лесной пожар. Он расчищает завалы. После него начинается новый рост».

Я не прикасался к алкоголю вот уже шесть лет. И я знаю, что никогда больше к нему не прикаснусь. В конечном счете мне помогли не собрания АА, а Джейсон Вейл – популяризатор здорового образа жизни. Мы с ним не знакомы, но я хочу поблагодарить его за то, что он направил меня на путь истинный. Уверен, никто не купил столько копий его книги про алкогольную зависимость, как я. Я отправляю их людям со всего света.

Джейсону удалось описать ловушку алкоголя лучше, чем кому бы то ни было. Его книга помогла мне понять природу зависимости на совершенно ином уровне, и я с легкостью бросил пить.

Возможно, вы спросите, какое отношение все это имеет к торговле. Это вполне обоснованный вопрос. Ответ прост: если у вас уже есть некоторый опыт в трейдинге, но ваша торговля идет не так, как вам хотелось бы, у вас есть выбор. Вы можете продолжать делать то, что делаете, надеясь на то, что все изменится. Я бы сказал вам, что этого не случится, но вряд ли вы ко мне прислушаетесь.

Либо вы можете принять мой совет. В конце концов, вы добрались до этой главы, так что, возможно, вам есть куда расти. Вы можете раздеться догола (метафорически) и честно поговорить с самим собой.

Вы можете прекратить торговать и начать анализировать. Вы можете разобраться, какие именно действия мешают вам зарабатывать трейдингом.

Разберите себя на части, почистите свой процесс, воспользуйтесь моими советами насчет психологической составляющей трейдинга, снова соберите себя, откройте маленький торговый счет и начните заново – с совершенно новым образом мыслей и подходом.

БЛУЖДАЮЩИЙ РАЗУМ

Наш разум устроен удивительным образом. Он может быть для нас как лучшим другом, так и злейшим врагом. Практически на каждой странице презентаций PowerPoint, которые я использую в своих публичных выступлениях, есть подпись – мой собственный жизненный девиз.

Контролируй свой разум – контролируй свое будущее.

Вам нужно хотеть делать то, что вы делаете. Вы можете прожить жизнь, которая является для вашей души истинной. А можете прожить ту жизнь, которую, как вам кажется, хотели бы от вас окружающие. Вы можете быть настоящим человеком, вы можете быть хозяином своей жизни, берущим на себя полную ответственность за все свои действия. Если вы этого не делаете – вы не босс. Вам нужно нести ответственность за свои поступки.

Зачем жить свою жизнь иначе?

Зачем быть подчиненным? Вам нужно быть властелином своего королевства. Но крепитесь. Вам придется принять немало трудных решений. При этом нельзя полагаться на то, что ваш разум всегда будет на вашей стороне – если только вы его не контролируете.

Нельзя идти по жизни, зажмурившись. Вы должны отдавать себе отчет, в каком направлении двигаетесь. Вы должны овладеть своей жизнью. Было бы здорово, если бы мы могли во всем положиться на своих друзей и семью, но это не так. В том, что касается личного жизненного пути, каждый сам по себе. Это – ваша ответственность.

Важный этап этого пути (который включает в себя и путь по миру трейдинга) – выявление своих слабых сторон. Вы должны знать, в какие моменты ваш разум вас подводит. Одно из слабых мест подавляющего большинства людей – тенденция разума к блужданиям.

Видите ли, все мы хорошо понимаем, что нам нужно делать. Все мы обладаем информацией о том, что должно быть сделано. Но многим просто не удается перейти от знания к действиям, то есть к практическому применению своих знаний. Причем эта тенденция наблюдается в самых разных жизненных сферах.

Ваш разум будет блуждать. Это прискорбно, но вместе с тем – совершенно нормально. Решение банально, но эффективно. Вы должны постоянно напоминать себе о своей цели. Можете делать это во время медитации или утренней чистки зубов, неважно. Главное – в вашем расписании должно быть выделено специальное время, в которое вы будете напоминать себе о своей цели, о том, в каком направлении вы хотите двигаться, и о том, чем вы хотите заниматься.

Я хорошо понимаю, что не всегда могу положиться на свою способность действовать в своих лучших интересах. Моему разуму требуется постоянный контроль и руководство. Не знаю почему, но это так. Подозреваю, что большая часть жителей нашей планеты устроены схожим со мной образом. Они этого просто еще не осознали, поэтому блуждают по жизни, не беря штурвал в свои руки. Да, при этом многим из них удалось добиться финансового успеха. Но разве не здорово чувствовать свою реализованность не только в финансовом, но и в духовном плане? В конце концов, ваша работа – это то, на что вы тратите больше всего времени (за исключением сна).

Я – профессиональный трейдер. Я не могу позволить себе начать торговлю, не проведя перед этим ментальной подготовки. Моя профессия – ни с чем не сравнимая игра разума. Если я хочу в ней побеждать, я должен всегда поддерживать сосредоточенность на том, что сейчас важно. Так что Эд Сейкота был прав – к моему сожалению. Я получал то, что заслуживал, потому что был хорош только в одном аспекте этой игры. Я был хорош в технике.

Мне не нравится эта метафора, но хорошо владеть технической частью трейдинга – все равно что хорошо уметь собирать снайперскую винтовку. Будет ли толк от этого умения в реальной боевой обстановке, если человек не в состоянии взять себя в руки? Я активно беру свой внутренний мир под контроль. Я вселяю в себя достаточно уверенности. Мой разум должен быть убежден в том, что мне по силам каждый день приходить на рынки и надирать задницы.

Чтобы усложнить это испытание, я выкладываю свои сделки на всеобщее обозрение. Я никогда не задумывался о том, зачем я это делаю, пока меня об этом не спросили. Тогда я понял – это укрепляет мое чувство ответственности, что помогает поддерживать сосредоточенность.

Я был потерян – настолько, насколько это вообще возможно. Я рассказываю вам это не для того, чтобы вдохновить вас потеряться, не для того, чтобы вызвать симпатию, и не для того, чтобы рассказать вам историю типа «из грязи в князи». Я делаю это для того, чтобы вы поняли, что обнажать свои слабые стороны – это полезно.

Ваш разум – это инструмент. Если вы позволите ему ввести вас в заблуждение и убедить в том, что все в порядке, то вы не достигнете желанного успеха ни в жизни, ни в трейдинге.

Убытки и провалы – это удары по эго. Но они могут служить ракетным топливом для развития. Звучит так, будто я пытаюсь написать вдохновляющий бестселлер, посвященный борьбе с прокрастинацией. Но я просто описываю честность. Будьте честны с самим собой – в одиночестве, на сцене перед 40 алкоголиками и в любой другой ситуации. Это – шаг, о котором 99% людей даже не задумываются.

Сделайте его – и вы начнете движение к победе.

Путь трейдера начинается с усвоения технических знаний, но продолжается он бесконечным развитием как технических, так и ментальных навыков.

Технический тренинг – часть моей повседневной работы, но ментальная составляющая торговли требует гораздо большей сосредоточенности. Иначе она просто теряется в шуме внешнего мира. Поэтому мне приходится выделять время для ежедневных тренировок мозга.

Хочу показать вам одно из изображений, которые я задействую в разминке перед началом торгового дня. Я использую его в качестве визуального свидетельства в пользу того, что я должен всегда действовать в манере, соответствующей тому, чего я пытаюсь достичь.

Хотя эта история случилась со мной достаточно давно, я знаю: если я не буду регулярно проводить ментальную подготовку, она в любой момент может повториться. График ниже описывает историю во всей ее красе.



Вскоре после открытия я продал на «двойной вершине». Я был уверен в своей правоте. Рынок пойдет вниз.

К первой короткой позиции претензий у меня нет. Претензии у меня есть к четырем последующим. За последнюю я, пожалуй, мог бы себя простить – я продавал на слабости. Данный график – пример неструктурированной и недисциплинированной торговли. Плевать, насколько я уверен в том, что на рынке что-то случится. Если этого не случается – не веди себя так, как будто это происходит. Как же стыдно вам это показывать!

Просмотр подобных графиков – часть моей подготовки. Как оказалось, это – лучший инструмент для развития ментальной выносливости и дисциплины для меня. Так я напоминаю себе о своих слабостях и о том, что без контроля и регулярных тренировок мой разум в любой момент может пойти вразнос ради получения удовольствия и острых ощущений.

Один из лучших способов повысить прибыльность – использовать визуализации и постановку целей. С их помощью можно примирить сознание и подсознание с получением прибылей. Для достижения своих целей я использую страх. Я представляю, как открываю сделки, размер которых дискомфортен даже для меня.

Я спокойно сижу – на своей постели или у себя в кабинете. Мир вокруг меня тих – а если нет, я вставляю беруши. Я представляю, как торгую и как рынок движется против меня. Я вижу, как урезаю убыток.

Я представляю, как покупаю XYZ, и цена идет в мою сторону. Я чувствую, как мозг посылает мне сигналы – закрывай позицию, кристаллизуй прибыль. Я вижу, как я ничего не делаю. Я просто наблюдаю за тем, как моя прибыль растет – и падает.

Я вижу, как моя крупная прибыль превращается в небольшую. Я улыбаюсь и принимаю это. Я говорю себе «это нормально» и двигаюсь дальше. Я подвергаю свой мозг такому стрессу, какого только можно добиться с помощью воображаемых сценариев. Я покупаю, и рынок идет в мою сторону. Но после этого выходит неожиданная новость, и рынок рушится вниз.

Я наблюдаю за тем, как во мне нарастает страх, а в строке плавающей прибыли происходит кровавая баня. Я вижу, как я закрываю свои позиции и вхожу в противоположную сторону. Я отмечаю: хотя рынок пошел против меня, мне удалось удержать себя в руках.

Не могу гарантировать, что этот подход работает для всех без исключений. Возможно, он покажется вам превосходным. Возможно, вы посчитаете его хотя бы полезным – после пары индивидуальных подстроек. У меня он работает, потому что я визуал. Я усваиваю информацию, когда получаю ее через зрительный канал. Если вы скажете мне «не торгуй против тренда», для меня это будет все равно что кошачье мяуканье. Но покажите мне

график, на котором размечены мои сделки, в которых я входил против тренда (а еще лучше – показывайте мне его регулярно) – и до меня дойдет ваш посыл.

Это – моя терапия. Это все равно что каждое утро общаться с психологом. Он разжигает во мне пламя, расширяет границы моего мышления и мои горизонты. Цель – напомнить себе о том, какого поведения я хочу придерживаться. Нужно не только вносить изменения, но и закреплять их.

Почему я считаю, что это может сработать и у вас? Наше поведение шаблонно. Мы думаем, чувствуем и действуем паттернами. Эти паттерны – то, что делает нас нами. Совокупность наших паттернов – это наша личность.

Иногда наши паттерны мешают нам достигать целей и воплощать мечты в жизнь. Они мешают нам стать тем, кем мы хотим быть, и добиться того, чего мы хотим добиться. Иногда мы оказываемся для себя злейшим врагом. Бывают моменты, когда мы пытаемся остановить себя – и не можем.

Человек может прекрасно осознавать свои проблемы с контролем гнева – и все равно срываться. То же и с перееданием – многие из тех, у кого с этим проблемы, осознают это, но у них все равно не всегда получается вовремя останавливаться во время еды.

Трейдеры часто сражаются с трендом на протяжении всего дня, получая один убыток за другим – и ничего не могут с этим поделать. Они просто неспособны изменить свою позицию и начать торговать в направлении тренда. Отвращение к самому себе приходит только после.

Цель моей разминки не в том, чтобы одним легким движением убрать все плохое, что есть в жизни, и не в том, чтобы гарантировать, что я не облажаюсь. Цель – сосредоточить внимание на том, чего я хочу достичь, или на том, кем я хочу стать, и учесть при этом все то, что может мне помешать.

Прекрасно то, что я могу практически гарантировать себе достижение успеха, если у меня получится избежать провалов. Я гарантировал себе достижение своей цели по массе тела, перестав пить Coca-Cola. Я просто начал осознанно избегать этого напитка – и мои килограммы стали уходить. Мне не пришлось ничего делать сверх этого.

Мне не нужно быть уверенным в том, что моя сделка отработает. Все, что мне нужно – учитывать, что желания моего мозга не всегда отвечают моим лучшим интересам. Поэтому я не доливаю к своим убыточным сделкам. Я просто учитываю переменную, которую могу контролировать.

Я использую свой утренний ритуал, чтобы изменять паттерны, которые не идут мне на пользу. Все началось с того, что я увидел одного очень успешного трейдера – и задумался о том, что мне мешает стать им.

Мои технические способности были не хуже. Финансовое положение на старте – вероятно, тоже. Но казалось, будто он торгует, не ведая страха. Я подумал – как я могу перестать бояться? Хочу ли я вообще стать бесстрашным?

Я пришел к выводу, что трейдер, которым я хотел стать, вел себя терпеливо – но агрессивно, когда это требовалось. Он напоминал Федерера в финале Уимблдонского турнира 2007 года. Тот тоже был терпелив – но только до определенного момента. Когда он получал свой шанс, он атаковал с концентрированной агрессией.

После этого осталось только напоминать себе об этой цели – каждый день, а если необходимо, то несколько раз в день. Именно так и выстраиваются привычки – с помощью повторений.

С возрастом я понял, что в словах Джона Леннона «жизнь – это то, что происходит с тобой, пока ты строишь другие планы» есть немало истины. Мы увлекаемся своей повседневной жизнью с повседневными домашними и рабочими делами, из-за чего общая картина нашей жизни отходит на второй план.

День за днем, год за годом мы с головой уходим в работу и рутину – только ради того, чтобы потом осознать, сколько возможностей прошло мимо нас. Поэтому первый вопрос, на который нужно ответить – «что вы хотите изменить?» Его можно сформулировать иначе: «В чем бы вы хотели, чтобы ваша жизнь отличалась от текущей?»

Мой ответ? Я хочу посвящать свое время хорошей торговле и борьбе со своими природными наклонностями, которые мешают успешному трейдингу. Я хочу каждое утро подготавливать свой разум к торговле – с помощью медитаций и упражнений по визуализации.

Чтобы добиться этого, я буду тренировать свой разум действовать спокойно в самых сложных ситуациях. Для этого я использую визуализации. Я сосредотачиваюсь на своем дыхании. Я спокойно провожу себя через стрессовые ситуации. Это помогает мне реагировать на реальные обстоятельства так, как я хочу.

Если вы хотите добиться изменений, недостаточно практиковать позитивное мышление и позитивные визуализации. Позитивные образы меня не интересовали, я хотел наблюдать ужасные, кошмарные картины, которые обязательно воплотятся в жизнь – если только я не изменюсь. Может показаться, что это – слишком негативный подход, но это не так. На самом деле это невероятно позитивный метод достижения желаемого, пусть он и требует значительного напряжения.

Как говорится, «цель оправдывает средства». Я переворачиваю традиционное мышление с ног на голову. Я поступаю так потому, что хорошо понимаю, какие силы мотивируют меня сильнее всего. К активным действиям меня подстегивают шипы, а не розы.

Взгляните на сам рынок. Его поведение не сильно отличается от нашего (потому что мы – и есть рынок). Он карабкается вверх по стене беспокойств и тревог, но скатывается вниз по склону надежды. Хотя это – поговорка с Уолл-стрит, она относится больше к людям, чем к рынку. Все, что я сделал – превратил страх и отвращение в своих союзников и сделал их своими главными мотиваторами.

ВОЗВРАЩЕНИЕ В ИГРУ

1996 год. Я приехал в городок недалеко от французского Биарицца, чтобы позаниматься серфингом, и буквально прыгнул выше головы. Волны в тот день в два раза превышали по своим размерам те, с которыми я умел справляться. Я предпринял несколько попыток, но волны двигались слишком быстро, а их гребни были слишком крутыми.

Наконец мне удалось запрыгнуть на одну из них, но я оказался слишком глубоко в зоне обрушения. Вместо того, чтобы проскользнуть по волне, я попал под нее, и она меня буквально вырубила. Помню, как окружающий мир канул во мрак. К счастью, кто-то заметил это и вытащил меня из воды. У меня осталось восемь жизней.

Я вернулся в воду в тот же день. Я был слишком глуп и невежественен для того, чтобы придать значение случившемуся. Счастье в неведении. Теперь я могу по-настоящему оценить свое поведение. Да, ты получил удар, но ты ведь в порядке. Что ты собираешься делать – сидеть весь день на пляже и хандрить? Или ты вернешься обратно в игру?

Сейчас я покажу вам пример, хорошо иллюстрирующий важность умения возвращаться в игру. Я пишу эти строки после особенно сложной и волатильной торговой сессии. Это – один из тех дней, которые надолго застревают в моем уме – по причинам, которые вам скоро станут понятны.

Всю прошлую неделю нефть диктовала настроение фондовым индексам. Естественно, я ожидал, что в пятницу это поведение продолжится. Dow начал день с ралли в 200 пунктов.

Однако через полчаса после открытия цена, похоже, потеряла свой импульс. На нефти, наоборот, началась полномасштабная паника. Я начал продавать Dow, ожидая, что он за ней последует.

Ниже – два пятиминутных графика, слева – график Dow, справа – график нефти. Оба охватывают всю торговую сессию примерно с полудня до позднего вечера.



Я ожидал, что Dow последует за нефтью вниз. Так и случилось – но ненадолго. Он резко остановился. Казалось, у него проснулся собственный разум. К середине дня нефть упала почти на 2 доллара – более чем на 5% – всего лишь за час с небольшим. Dow, однако, вслед за ней не пошел. Ему удалось удержаться. Я закрыл свою короткую позицию по Dow с убытком и развернулся на покупки.

Как только я это сделал, Dow упал на 50 пунктов, а нефть упала еще ниже. Я начал гадать, не слишком ли рано я развернулся, и решил закрыть свои покупки. Я был уверен, что на Dow началось неизбежное падение вслед за нефтью – просто с некоторым опозданием. Я снова вошел в продажи. Как позже выяснилось, я сделал это на отметке рядом с минимумом дня (точнее, его отрезка после начала торговой сессии).

Всего через 15 минут Dow обновил максимум дня. Закрыв свою позицию на продажу, я озадаченно почесал затылок. Я вошел в продажи на первом минимуме и закрылся на втором максимуме. Я вошел в покупки на втором максимуме и закрылся на втором минимуме. Я вошел в продажи на втором минимуме и получил стоп на новом максимуме дня.

Я взял небольшую паузу, чтобы поразмыслить. Торговал ли я по плану? Что, если взаимоотношения между нефтью и индексом Dow, на который я ставил, больше нет?

В этот момент мне позвонил мой лучший друг-трейдер, и мы провели с ним короткую беседу. Я спросил его: «Если Dow делает новый максимум вечером пятницы, хотя нефть летит вниз – что это значит?»

Стоило мне произнести это вслух, как я сразу все понял. Это был последний день месяца. В такие дни на рынке нередко случаются агрессивные покупки или продажи. Не стоило забывать и о том, что это была пятница – день недели, в который часто случаются трендовые дни. Я начал покупать – без особого энтузиазма. Рынок пошел выше. Я долился к покупкам и начал осторожно подтягивать свой стоп-лосс по мере того, как рынки росли. Одним глазом я при этом следил за нефтью. На ней началось неплохое восстановление.

За 60 минут до конца дня (прощай, ужин) Dow вышел на новый максимум. Знаю по статистике: не стоит продавать рынок, который сделал новый максимум дня в последний торговый час.

Вместо этого я еще раз долился к покупкам. Я ставил на классическое завершение трендового дня: закрытие рынка на верхнем тике.

После трех неудачных попыток запрыгнуть в рыночное движение очень легко сдаться. Но делать этого не стоит – как не стоит останавливать игру с подбрасыванием монетки только потому, что вам выпало три орла подряд.

Я слышал, что некоторые, получив три убытка подряд, прекращают торговлю. Если вы понимаете рынки, вам должно быть очевидно, насколько ошибочен этот подход. Да, если вы себя плохо чувствуете или на вас давят какие-то эмоциональные обстоятельства, лучше остановить торговлю. Но если вы понимаете, что вам по силам продолжать правильно торговать, нельзя останавливать торговлю только потому, что вы проиграли три раза подряд.

Напечатав это, я взглянул на свои предыдущие торговые дни. Понедельник, вторник, среда, четверг – все они выдались убыточными. Это большая редкость. Даже не помню, когда я в последний раз получал серию из четырех убыточных дней.

В фильме «В биржевой яме» [*Floored*] трейдеру по имени Грег Рибб удалось выразить эту мысль элегантно, пусть и в своей манере:

«Богом клянусь, 99% этого не понимают. Когда они выигрывают, они начинают ставить меньше. Ставьте больше! В смысле, если случится движение, на котором вы можете сделать сотню тысяч долларов – используйте это. Если вам удалось выкинуть три шестерки подряд, используйте это. Используйте свои выигрыши».

Думаю, на слова Грегга Рибб, одного из лучших трейдеров ямы S&P за всю ее историю, можно положиться. Почему люди ставят меньше, когда выигрывают, и больше, когда они проигрывают? Что является причиной?

Страх.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРОСАДКИ

У меня есть друг, который из-за убытков чуть не дошел до самоубийства. Однажды он позвонил мне и сказал, что стоит на железнодорожном мосту. Не думаю, что он всерьез намеревался покончить с жизнью. Думаю, ему просто нужно было с кем-то поговорить.

Кто-то может сказать, что такой главе не место в книге по трейдингу. Но мне кажется, что трейдеры, которым довелось потерять в торговле значительную сумму денег, оценят, что данная книга рассказывает не только о прибылях, но и об убытках.

Так или иначе, моя торговая карьера состоит не только из позитивных воспоминаний. Были и такие, которые нельзя описать иначе как мрачные.

У меня был друг по имени Адам. Я давно потерял с ним связь. Он должен мне 20 000 фунтов – сомневаюсь, что когда-нибудь увижу эти деньги. Адам был превосходным трейдером, просто превосходным. До тех пор, пока его карьера не полетела под откос.

Адам работал вместе с братом на фабрике своего отца. Трейдингом он заинтересовался в девяностых. Несколько лет обучения – и он разработал систему для торговли биржевыми индексами на тридцатиминутном графике. Он сказал мне, что главным источником вдохновения для него послужила книга Джорджа Тейлора «The Taylor Trading Technique».

Это была простая, но эффективная стратегия. Адаму приходилось проверять графики всего лишь раз в полчаса. Когда он получал требуемые параметры, он исполнял сделку – и уходил от рынков еще на полчаса.

Адам так хорошо освоил торговлю на тридцатиминутных графиках, что вскоре она начала приносить ему больше денег, чем его управляющая должность на отцовской фабрике. Он решил продать свою долю в бизнесе брату и полностью сосредоточиться на торговле. Дела у него шли хорошо. Очень хорошо.

Мы не раз торговали с ним вместе – и онлайн, и офлайн, когда он приезжал ко мне в гости. Адам обладал просто сверхъестественной терпеливостью. Я больше не встречал в своей жизни людей, которые могли бы весь день пялиться на график – с момента открытия рынков США до самого их закрытия – и не провести при этом ни одной сделки. Но для Адама это было нормой – в те дни, когда он не получал своего сигнала.

Просто потрясающая терпеливость.

Я считаю, что именно благодаря своей терпеливости (и выдающимся способностям к чтению паттернов) Адам и смог стать супертрейдером. И он жил жизнью супертрейдера. Он заказал постройку особняка по индивидуальному проекту. Он летал первым классом в экзотические туры вместе со своей любящей женой и детьми.

Но каждому супертрейдеру рано или поздно приходится столкнуться со сложным периодом. Вопрос не в том, произойдет это или нет, потому что это обязательно произойдет. Вопрос в том, как это неизбежное событие отразится на трейдере.

Во время своего сложного периода Адам потерял все. Свой торговый счет, свою жену, свой дом. Когда он оказался на улицах Манчестера – без единого гроша и с суицидальными мыслями – я попытался помочь ему. Я сделал, что мог, но Адам отверг мою помощь. В итоге я потерял с ним контакт.

Все началось с крупного убытка, который в итоге привел к полному сливу. Однажды в пятницу Адам увидел на графике прекрасный паттерн. Он набрал максимальную короткую

позицию. К закрытию рынка она вышла в хорошую прибыль, и он решил оставить ее на выходные.

К несчастью для Адама, именно в эти выходные американскому спецназу наконец-то удалось захватить Саддама Хуссейна. Финансовые рынки обрадовались хорошим новостям. Должно быть, они подумали, что с пороховой бочкой Среднего Востока теперь покончено. В ночь с воскресенья на понедельник американские рынки открылись с гэпом вверх, и гэп этот был размером в лимитное движение!

В данной ситуации лимитное движение – это движение, после которого рынок не может двигаться выше, пока в 9:30 по Нью-Йорку не откроется рынок акций. Адам был в продажах, но не мог закрыть свою короткую позицию, потому что в рынке, который совершил лимитное движение вверх, запрещено покупать – а для закрытия короткой позиции требуется именно ордер на покупку.

Адам не спал, когда ему позвонил его фьючерсный брокер.

Ему был предложен выбор: либо пополнить свой счет, либо рискнуть тем, что его позиция будет закрыта, когда фьючерсный рынок выйдет из лимитного состояния. Доступных средств у Адама не было. Впереди его ждал очень длинный день и очень длинная ночь... Рынок открылся только в 2:30 – Адам жил в Великобритании.

Акции взлетели. Брокер ликвидировал позицию, потому что у Адама не осталось свободной маржи. На момент закрытия пятницы на его счете было почти 750 тысяч фунтов. Теперь на нем осталось всего 400 тысяч.

Может показаться, что 400 тысяч – весьма приличный торговый депозит. Но в уме Адама произошло короткое замыкание. Он увидел, как рынок взлетел вверх. Он увидел, как его позиция была ликвидирована. К сожалению, после этого он увидел еще и то, как рынок вернулся обратно к его точке входа.

Видите ли, стоило рынку переварить хорошие новости, как он почувствовал, что на самом деле они были не такими уж и хорошими. Индекс Dow вернулся обратно, отменив весь свой дневной рост.

Адам почувствовал себя обманутым. Он решил, что брокер повел себя слишком поспешно и что его позицию можно было не ликвидировать. Он пытался жаловаться, но это ни к чему не привело.

После этого он предпринял попытку компенсировать убыток своей торговлей, но его мышление было далеко от идеального. Он начал сомневаться в своей системе и доливать к убыткам. Ситуация усугубилась еще и тем, что в этот момент строительная компания выставила ему счет за особняк. В начале строительства Адам внес задаток. Теперь пришло время совершить окончательный платеж. Сделать этого он не смог. Он потерял и дом, и задаток.

Адаму не удалось остановить свое падение. Его семье – тоже. Он опустился до лжи и утаивания информации ради личной выгоды. В нашу последнюю встречу Адам развел меня на приличную сумму денег – только ради того, чтобы потом без следа исчезнуть. С тех пор я его больше не видел.

К сожалению, это не единичная история. Однажды, когда я еще работал в Лондоне, мой босс срочно вызвал меня в офис, выдернув из командировки. Приехав, я увидел, что наш ресепшен оккупировал один из наших клиентов. Он выплакал себе все глаза, потому что потерял на Форекс 750 тысяч фунтов. Клиент боялся возвращаться домой к жене. Он умолял моего босса одолжить ему деньги, чтобы он мог возобновить торговлю и постараться вернуть потерянное.

Возможно, вы подумали, что этому человеку не хватает моральной стойкости, чтобы заниматься торговлей. Возможно, его недостойное поведение даже вызвало у вас неприязнь. Но что, если бы я сказал вам, что этот человек был известным хирургом, работавшим в одной из престижных частных лондонских клиник?

Образованность не играет в этой индустрии практически никакой роли. Неважно, что за университет вы закончили и кем вы работаете. Если вы не научитесь справляться с убыточными сделками, а вслед за ними – и с прибыльными, далеко в этой области вы не уйдете. Именно поэтому я советую людям тратить поменьше времени на технический анализ и побольше – на самоанализ.

Успешная торговля вовсе не обязательно должна приносить огромные прибыли. Недавно я получил сообщение от своего близкого друга. Он уже 15 лет занимается трейдингом на полную ставку. В отличие от многих, ему удалось добиться в этом успеха. Со временем он начал неплохо зарабатывать на жизнь.

Большинство трейдеров не любят рассказывать о своих доходах. Когда я спросил об этом своего друга, он сказал, что его заработки сопоставимы с зарплатой высокооплачиваемого менеджера, работающего в Сити. При этом ему не приходилось каждый день тратить время на дорогу до работы и обратно, благодаря чему он мог встречать своих детей из школы.

Я считаю, что мой друг – прекрасный пример человека, которому удалось заставить трейдинг работать на себя. Да, он не сколотил состояния, но получал достаточно, чтобы платить по счетам, кормить свою семью и возить ее в путешествия. Благодаря трейдингу он смог купить хороший семейный автомобиль.

Почему-то трейдинг обычно описывается как путь к небывалым богатствам. Да, он действительно обладает подобным потенциалом, но нужно понимать: чем больше прибыли, тем выше риски. Вы не сможете поймать крупную рыбу на мелководье.

Однако с годами мой друг начал уставать от долгих часов торговли. Недавно он позвонил мне, чтобы поговорить об этом. Он спросил, не достает ли меня сидеть целыми днями за графиками.

Я сразу же ответил: «Нет, но если ты испытываешь подобные эмоции, тебе нужно отдохнуть от торговли». Наш разговор в тот вечер продлился достаточно долго.

Он рассказал мне, что его дети подросли и теперь предпочитают проводить время с друзьями, а не со своим стариком. Его жена тоже работала на полную ставку. Получается, он оставался дома один с раннего утра и до позднего вечера, и это начало его раздражать.

Я помог ему договориться о нескольких собеседованиях. В итоге он устроился брокером в одну из лондонских фирм – ему помогло глубокое понимание рынков и того, с чем его участникам (в том числе и его будущим клиентам) приходится сталкиваться на ежедневной основе.

Уверен, вы согласитесь: история не слишком выдающаяся. Зачем же я ее рассказал? На это есть несколько причин.

Первая причина – мне хотелось обратить ваше внимание на то, что иногда трейдинг может быть очень одиноким занятием. Лично меня это никогда не напрягало, но я искренне сочувствую тем, кто во время торговли страдает от одиночества. Я – не очень общительный человек. Я не курю, не пью и терпеть не могу футбол (что автоматически исключает меня из большого количества мужских социальных мероприятий). Любой компании я предпочитаю

компанию самого себя. Но иногда даже я люблю позвонить другу и хорошенько почесать языком.

Когда я работал в Сити, я, бывало, заглядывал ради этого в кабинет своего босса. У него всегда находилась минутка, чтобы поболтать о жизни и обсудить новости. Если вы однажды решите заняться трейдингом на полную ставку, не удивляйтесь, когда вдруг почувствуете острый приступ грусти, осознав, что у вас больше нет возможности в любой момент поболтать с коллегами.

Поэтому, прежде чем класть на стол своего начальника заявление об увольнении по собственному желанию, советую вам сначала взять отпуск на одну-две недели и на практике попробовать, что это такое – самостоятельная торговля на полную ставку. Это поможет вам получить представление о том, как будут выглядеть ваши рабочие дни.

Вторая причина, почему я решил рассказать вам историю своего друга – я хотел донести до вас идею о том, что перерыв в торговле – это еще не конец. Рынки никуда не денутся.

Уверен, когда-нибудь мой друг вернется к торговле на полную ставку. Но пока он наслаждается своей новой жизнью, в которой помогает другим достигать своих торговых целей.

Есть и третья причина. Хотя я искренне хочу, чтобы вы добились успеха, мне кажется, очень важно понимать, что трейдинг вовсе не обязательно приведет вас к исполнению ваших самых смелых мечтаний. Но разве он должен?..

Разве недостаточно того, что он может начать приносить вам просто хороший доход? Того, что он даст вам возможность работать на своих условиях и, возможно, заниматься делом, которое вы находите невероятно интересным? Разве он обязан обеспечить вас особняком на морском берегу где-нибудь в Барбадосе?

Если вы сможете заработать торговлей на такой особняк – я за вас порадуюсь. Это повод для гордости. Но даже если вы просто будете платить по счетам и откладывать деньги на всякие приятные вещи – так же, как делают люди, работающие на обычной работе – вы добьетесь того, чего 99% не решаются даже попробовать.

99% не решаются рискнуть и попробовать исполнить свою мечту. Если вы зарабатываете торговлей на жизнь – приличную или даже отличную – вы по-настоящему особенный человек.

И поверьте, когда вы начнете лучше понимать торговлю, вы поймете и то, как вы можете оптимизировать свою деятельность. Тогда трейдинг станет для вас по-настоящему интересным занятием.

Восемь месяцев назад, в мае, у меня случился тяжелый период. Начало месяца выдалось просто отличным, и я заработал 200 000 фунтов. Но потом все полетело под откос.

Все началось с убытка в 33 000 фунтов. За плохим днем у меня часто следует превосходный, но это был не тот случай. На следующий день я потерял еще 9 000. Затем наступили выходные – очень вовремя.

Несмотря на то, что субботу и воскресенье я посвятил подготовке и самоанализу, понедельник продолжился тем, на чем закончилась пятница. Я потерял еще 38 000. К середине недели я вернул рынку более 50% прибыли, сделанной в этом месяце.

Еще неприятнее было то, что я ощущал себя совершенно потерянным. Я понятия не имел, почему я проигрываю. Я не чувствовал себя уставшим. Я хорошо высыпался. У меня не

было никаких эмоциональных проблем, мешающих мне сосредоточиться. Я просто плохо торговал.

Мне доводилось преодолевать подобные сложные периоды. Бывало, прогресс шел слишком медленно. Бывало, у меня случались просадки. Просадки всегда где-то рядом... Моя цель – оставаться в игре до тех пор, пока рынки не начинают забирать у меня всю ментальную энергию.

Как вы, возможно, поняли, путь, которым я следую, является для меня глубоко личным. Он нередко выматывает меня в эмоциональном плане, особенно когда у меня не получается добиться никакого прогресса. В случае той просадки ситуация усугублялась тем, что у моего хорошего друга – тоже трейдера, возможно, лучшего частного трейдера из тех, о которых мир никогда не слышал – выдался исключительно прибыльный период.

Мы всегда предельно откровенны друг с другом. Наверное, этим и объясняется сила нашей дружбы. Так что я прямо сказал ему: «Я тебе завидую. Мне это не нравится, ведь ты – мой самый близкий друг. Я отдал бы тебе свой последний доллар. Но сейчас я стреляю холостыми. Можно сказать, я истекаю деньгами».

Я рассказал ему, что у меня открыта огромная позиция – буквально самая крупная позиция, которая у меня когда-либо была. Каждый пункт движения рынка стоил мне 4 000 фунтов. Это эквивалентно позиции в 400 фьючерсных контрактов по FTSE. Я был уверен, что FTSE пойдет вниз.

Сколько раз я видел этот паттерн: крупное падение на открытии – отскок в два-три пятиминутных бара – и обновление минимума.

Но этого не случилось в тот день. Рынок устроил ралли. Мой друг был в покупках. А я – в продажах. Боль была просто невероятной. Из-за нее я оказался там, куда совсем не хотел попадать. Я погряз в зависти, обиде и отчаянии.

«Знаешь, Том, тебе повезло». Мои размышления оказались прерваны моей девушкой. Она как будто почувствовала, о чем я думаю. «Не у каждого есть такой человек, из-за которого ты целыми ночами не спишь, думая, как его превзойти. Истории типа “Моцарт против Сальери” – это не про всех. Тебе надо радоваться».

Да, ты проиграл. Но что ты при этом получил? Ты же знаешь: он чувствует то же самое. Он отчаянно хочет обыграть тебя – по одной-единственной причине: вы выявляете друг в друге лучшее».

Она продолжила: «Знаешь, мой старый профессор Пил, я тебе о нем рассказывала... Гениальный человек! Но знаешь, как он таким стал? Это произошло благодаря его коллеге – профессору Кайлу. Хотя они были лучшими друзьями, они ужасно завидовали друг другу, пусть и отказывались признать это. Они были двумя гениями, и они постоянно учились друг у друга. Каждый из них и мечтать не мог о лучшем учителе. То, что у тебя есть человек, которого ты отчаянно хочешь обыграть – это не проклятие. Это настоящее благословение. Как думаешь, что произошло бы, если бы все твои идолы вдруг перестали торговать?»

Я подумал: если бы они бросили трейдинг, кого бы я тогда пытался обыграть? Мне всегда нравилось бить свои рекорды, и сегодня я побил один из них – рекорд по размеру позиции. Но моя девушка была права. Я торгую не только ради денег. Я торгую еще и для того, чтобы выталкивать себя из зоны комфорта.

Однажды, ужиная со своим сыном в одном из ресторанов Порто-Кристо, я заметил за соседним столиком Рафу Надаля. Известный на весь мир звезда тенниса просто ел и болтал со своими старыми друзьями – удивительное зрелище.

Несколько дней спустя мы решили заглянуть в его теннисную академию. Нам повезло застать Рафу за тренировками. В тот день было жарко, как в аду, но он тренировался так, словно от этого зависела его жизнь. Он выкладывался по максимуму – просто чтобы стать лучше.

Как думаете, почему он это делал? Мне кажется, по своей мотивации он схож с Мэттью Макконахи. В 2014 году во время получения премии Оскар он сказал: «Есть три вещи, которые мне требуются каждый день. Первая – кто-то, на кого я буду равняться. Вторая – что-то, чего я буду с нетерпением ждать. Третья – что-то, к чему я буду стремиться».

Я пишу это, потому что считаю, что открыто обсуждать свои мотиваторы – это полезно. Если вы решите стать финансовым трейдером, рано или поздно в вашей карьере обязательно случится кризис. Когда это произойдет, возможно, вам будет полезно сделать шаг назад и хорошенько подумать, чем вас так привлекает эта игра.

И когда это случится, надеюсь, вы вернетесь к этим страницам, и они напомнят вам о том, почему вы делаете то, что делаете.

Мой кризис научил меня замедляться. Иногда очень важно немного притормозить и позволить созреть полученному знанию. Иначе можно получить огромный убыток, который лишит вас уверенности в себе.

Не каждая сделка – финальный матч Кубка мира. Не каждая торговая сессия – заключительный экзамен последнего года обучения, кульминация четырех лет усердного труда. У всех случаются кризисы. У Коби. У Рафы. У Федерера. У вас. У меня.

И – все кризисы рано или поздно заканчиваются.

Они неизбежны. Вы настроены по-медвежьи, но рынки идут вверх. Вы настроены по-бычьи, но рынки идут вниз. Такое случалось с каждым из нас.

Есть ли какой-то ключ для выхода из просадки? Нет.

Зачем мне разбрасываться ветхими клише? Зачем говорить вам: «Сохраняйте спокойствие и поэтапно работайте над закрытием просадки»? Почему бы вместо этого мне просто не сказать: «Да, такое бывает, и это просто ужасно, но когда-нибудь это обязательно закончится – если вы не прекратите пытаться»?

На написание этой главы у меня ушло несколько недель. Когда я к ней приступил, я еще не был в просадке. Но потом я в нее попал, и я это описал. Я печатаю эти строки после совершенно сногшибательного торгового утра. Закончился ли мой кризис? Кто знает. На мой взгляд, я делаю то же самое, что делал тогда, когда он начался.

Я просто следую тому же процессу, что и всегда. Я – процессно-ориентированный трейдер. Какие результаты я получу – решать рынкам. Я практически не могу этого контролировать. У меня есть вера. Я верю, что мой процесс поможет мне преодолеть подъемы и спады трейдинга.

ПРИНЯТИЕ ПРОВАЛА

Покойный Марк Дуглас писал, что достижение успеха в трейдинге – это вопрос принятия риска и оригинального мышления.

Маг рынков Эд Сейкота сформулировал эту мысль иначе. «Убыточный трейдер мало что может сделать, чтобы превратить себя в прибыльного. Убыточный трейдер не захочет меняться. На такое идут только прибыльные трейдеры».

Когда я впервые прочел этот пассаж, я был еще недостаточно зрел, чтобы понять его важность. Но когда я занялся самостоятельной торговлей, я по достоинству оценил его мудрость и глубину.

По мере того, как мои позиции становились все крупнее, я осознал: то, что я смог стать крупным трейдером, не является следствием моего развития.

Конечно, чем больше я торговал, тем лучше у меня получалось, но запомните: практика не приводит к совершенству. Она всего лишь закрепляет то, что вы практикуете. Чтобы стать лучше, нужно использовать целенаправленный подход. Нужно осознанно уделять внимание поиску ошибок. Иначе вы можете закрепить практикой убыточное поведение.

СТАТЬ ДРУГИМ ЧЕЛОВЕКОМ

Тревожность и страх приходят тогда, когда вы сталкиваетесь с неизвестной ситуацией. Регулярно подвергая себя новым реалиям, мы заставляем наш разум принять их и привыкнуть к ним.

Думаете, существует какой-то прием, с помощью которого можно мгновенно перейти от риска в 10 фунтов на пункт до риска в 100 фунтов на пункт? Думаете, вы можете прочитать какую-то книгу, пройти какой-то курс, принять какую-то таблетку – и превратиться из среднего трейдера в крупного?

Что ж, не совсем. Но есть определенные способы, с помощью которых можно ускорить свой прогресс. Это вопрос расстановки приоритетов. Я – не какой-то хардкорный монах без личной жизни, с одержимостью заталкивающий свой ум в холодные и темные закоулки, где я танцую с неопределенностью до тех пор, пока мои эмоции не притупляются настолько, что я превращаюсь в не ведающего страха психопата.

Но я стараюсь. Я исследую свои слабые стороны. Я достаточно неплохо приспособился к своему разуму и телу и отдаю себе отчет в том, что когда я оставляю себя без контроля, то достаточно быстро скатываюсь в саморазрушительное поведение.

Я пережил болезненный разрыв с возлюбленной, после которого у меня начались проблемы с перееданием и алкоголем. Конечно, с кем не бывает. Даже Бриджит Джонс (обожаю фильмы) съела за один присест целое ведерко мороженого, когда ее бросила любовь всей ее жизни.

Но ты двигаешься дальше. Ты встаешь с дивана. Ты выключаешь телевизор и выкидываешь в мусорное ведро пустое ведерко из-под мороженого. И ты говоришь: «Окей, я сделал ошибку. Признаю это».

То, какие эмоции вызывают у вас неудачи, в значительной степени определяет ваше развитие и ваш путь практически во всех аспектах вашей жизни. Возможно, вам стоит закрыть эту книгу и немного подумать об этом. Эта мысль настолько глубока, что это пугает.

Ваш успех как трейдера в значительной степени коррелирует с вашим отношением к провалам и неудачам. Если вы воспринимаете их как конец игры, долго в трейдинге вы не протянете. У меня есть коллеги, которые прекращают торговлю, когда получают три убытка подряд. Что это за отношение?.. Думаете, Коби Брайант – настоящий супермен баскетбола – тоже так относился к своему делу? Думаете, когда он совершал во время матча три промаха, он просил тренера посадить его на скамейку запасных?

КОБИ БРАЙАНТ – САМЫЙ БОЛЬШОЙ НЕУДАЧНИК

Раз уж мы затронули тему Коби Брайанта, хочу рассказать вам о нем одну историю, которую я прочитал в газете – к сожалению, вскоре после того, как он погиб в трагической катастрофе.

После смерти Брайанта СМИ опубликовали множество некрологов. Практически все рассказывали о его впечатляющих достижениях и завоеванных титулах. Но Энди Булл из The Guardian взглянул на историю Коби Брайанта с иной точки зрения.

Заголовок его статьи отлично передает ее суть: «История успеха Брайанта началась с его победы над страхом неудачи».

Похоже, Коби Брайант интуитивно понимал: для того, чтобы стать превосходным игроком, ему нужно победить свой страх неудачи. В статье рассказывается история матча, который прошел в мае 1997. Для Коби это был первый сезон в составе «Лос-Анджелес Лейкерс» – и его дебютный сезон. В течение первых пяти минут он совершил четыре критические ошибки, которые, по мнению некоторых, стоили его команде победы.

История гласит, что в тот вечер Брайант остался в зале – практиковать броски в одиночестве. Он продолжал кидать мяч даже тогда, когда взошло солнце. Знаю, эта история звучит немного приторно. Есть в ней что-то от «Давида против Голиафа». Однако в ней кроется нечто большее, чем кажется на первый взгляд.

Можно подумать, что бессонная ночь тренировок – это способ Коби Брайанта наказать себя за провал. Но лично мне кажется, что это – история о человеке, который встречал по ночам свой страх лицом к лицу. Долгие ночи неустанных тренировок помогли ему победить свой страх неудачи, но он все равно продолжал практиковаться.

Булл закончил некролог следующими словами: «Он совершил больше промахов, чем любой другой игрок в истории баскетбола. В каждой своей игре Брайант был готов столкнуться с провалом». Это не первая история о великом американце, встречающем страх неудачи лицом к лицу, которую я прочитал. Бейб Рут, американский бейсболист, в свое время поставил рекорд по хоум-ранам, который продержался несколько десятилетий. Несмотря на это, все называли его «Король страйк-аутов». Если вы не догадались, позвольте объяснить: хоум-ран – это здорово, страйк-аут – наоборот.

Читая эти истории, я поневоле вспоминаю о том, как много трейдеров ищут системы и стратегии, нацеленные на минимизацию количества убыточных сделок.

Я пишу эти строки тихим торговым днем 1 июня 2020 года. Передо мной – моя торговая статистика за май. За прошлый месяц я сделал 1 513 пунктов. Мной было проведено 137 сделок. 66 оказались убыточными, 53 – прибыльными, а 18 закрылись с безубытком (то есть по стоп-лоссу, перенесенному на отметку входа).

По меркам хайповых продавцов систем, обещающих своим клиентам винрейт в 95% (или даже выше), я – просто жалкий неудачник. В мае мои шансы были даже не 50/50 – хуже!

Тем не менее, каким-то образом мне удалось в тот месяц неплохо заработать. Как это объяснить? Ответ кроется в ошибочной идее о том, что чем лучше ты торгуешь, тем больше у тебя прибыльных сделок. Это просто-напросто заблуждение.

Одно из популярных клише трейдинга – «нельзя разориться, фиксируя прибыли». Ох, еще как можно. Если вы не даете своим прибылям расти, вы никогда не сможете зарабатывать торговлей. Хотя трейдинг и баскетбол в этом вопросе расходятся, но если бы я боялся проиграть, я не смог бы получить ни одного прибыльного месяца.

В СТАТИСТИКЕ НЕТ СМЫСЛА

Все мы знаем, что 90% трейдеров проигрывают. Судя по выборке из фьючерс-трейдеров численностью в 25 000 человек, можно предположить, что винрейт большинства трейдеров превышает 50%. Кажется, что в этом нет никакого смысла. Как связать эти два факта?

Ответ можно найти, прочитав историю Коби Брайанта между строк. Если вы находитесь в убыточной позиции, это еще не значит, что вы неправы в принципе. В баскетболе сразу становится ясно, ошибся ты или нет. Но в трейдинге всегда есть надежда, что цена развернется, а убыточная сделка превратится в прибыльную.

Надежда – причина того, почему трейдеры удерживают свои сделки гораздо дольше, чем следовало бы. Как говорится, надежда умирает последней. Это действительно так, и это наносит трейдерам огромный урон. Как я справляюсь во время торговли с надеждой и страхом?

Надежду я обычно испытываю только тогда, когда у меня открыта сделка. Я надеюсь, что моя позиция принесет мне прибыль. Я надеюсь, что рынок пойдет в мою сторону.

Но со страхом я сталкиваюсь гораздо чаще. Я могу бояться, когда у меня открыта сделка. Но я могу бояться и тогда, когда сделки у меня нет. Это – небольшое, но важное отличие страха от надежды.

Надежда обычно приберегается для открытых сделок, в то время как страх может прийти в любой момент. Я могу испугаться, что рынок уйдет вверх без меня... Или что я закрыл свою позицию слишком рано, хотя это, пожалуй, можно классифицировать не как страх, а как сожаление.

Я собираюсь подробно описать свой торговый режим ближе к концу книги, но сейчас расскажу о своем подходе вкратце.

Когда у меня открыта сделка, я справляюсь со страхом, напоминая себе, что у меня есть стратегия выхода. У меня есть стоп-лосс, который ограничивает размер моего убытка. Я смиряюсь с этим убытком до того, как начинаю торговлю. Это – часть моего торгового плана.

Утром, перед началом торгового дня, я провожу ментальную подготовку. Я в полной тишине размышляю о том, что я сейчас буду делать. Я подвергаю свой ум визуальным образам своих провалов. Я успокаиваю его, переживая воображаемые убытки, и увожу его прочь от сожалений, тревожности, желания отыграться и отомстить.

С надеждой я справляюсь, смиряясь с тем, что мой выход будет определен стоп-лоссом. Возможно, я выиграю. Возможно, нет. Перед началом торгового дня я подвергаю себя ментальным упражнениям. Я смотрю, как вхожу в рынок, наблюдаю, как рынок идет против меня, веду переговоры со своим боящимся мозгом и с импульсивными побуждениями, которые он посылает в мое сознание.

К тому моменту, как начинается торговый день, я успеваю пережить и выигрыши, и проигрыши, и доливки, и долгое ожидание правильного сетапа. Открытие рынков я встречаю, хорошенько размявшись и разогревшись. Я готов потерпеть неудачу, не потеряв самообладания.

СОРЕВНОВАНИЕ С СЫНОМ

Я обожаю истории о солдатах из формирований специального назначения. Мне нравится читать про суровые тренировки бойцов SEAL и SAS. Мой сын разделяет со мной этот интерес. На наш взгляд, особенно поразительны их подводные тренировки.

Одно из испытаний, которое ставится перед кандидатами в эти элитные войска – преодоление под водой дистанции в 50 метров. Как думаете, существует ли какой-то короткий путь к достижению успеха в этом упражнении?

Поверьте человеку, которому удалось проплыть под водой 46 метров – короткого пути нет. Я без конца практиковался в подводном плавании во время своего отпуска с сыном. Так вышло, что в отеле, в котором мы остановились, имелся пятидесятиметровый бассейн.

В нас с сыном силен соревновательный дух. Он попробовал первым. Ему удалось проплыть чуть меньше половины бассейна. Это стало моей точкой отсчета, моей целью. Я смог проплыть практически половину, обогнав его на дюйм или два.

Мы обсудили, как мы можем улучшить свои результаты, и сошлись на мнении, что нам нужно сосредоточиться на подготовке к заплыву. Мы сели на край бассейна и начали сосредоточенно наполнять легкие воздухом, повышая оксигенацию.

Мало-помалу мы улучшали свои результаты. Некоторое время спустя мы заметили: если грести чуть менее активно, тратится меньше кислорода. Наш фокус внимания сместился на совершение спокойных и ритмичных гребков.

К концу семидневного отпуска у меня почти получилось проплыть под водой весь бассейн. Мне не хватило всего лишь нескольких гребков. Мой сын добился практически того же результата, отстав от меня на один-два метра. Это – одно из самых сложных испытаний для кандидатов в «морские котики». Конечно, не утверждаю, что у меня или у моего сына есть шанс стать одним из них. Просто хочу сказать, что вы не сможете проплыть под водой 50 метров, не подвергнув себя серьезным тренировкам.

Мы хорошенько поработали. Потом оценили наш процесс. При этом мы совершенно не сосредотачивались на результате. Мы просто сделали, что в наших силах, чтобы повысить эффективность процесса настолько, насколько это возможно. Ничего не напоминает? Если ваша цель – каждый день делать X денег, пунктов или пипсов, вполне вероятно, что вы сами саботируете свои шансы на успех, потому что ориентируетесь на результат. Вы можете получить огромную пользу, если сместите фокус своего внимания на процесс.

ПОБЕЖДАЕТ ЛУЧШИЙ ЛУЗЕР

Пришло время для конкретики. Мы можем вечно ходить вокруг да около, но, пожалуй, пора засучить рукава и приступить к тонкой настройке трейдингового ума.

То, кем вы станете в жизни, зависит от того, какие решения вы принимаете, и от того, как вы на них реагируете.

В 2005 году Стив Джобс выступил перед выпускниками Стэнфордского университета с напутственной речью, во время которой дал им совет о том, как прожить свою жизнь. Совет прозвучал примерно так:

«Помнить, что ты когда-нибудь умрешь – лучший из известных мне способов избежать ловушки мысли о том, что тебе есть что терять. Ты уже голый. Нет повода не следовать зову своего сердца».

Мало у кого слова не расходятся с делом, когда на кону оказываются реальные деньги. Главная причина, почему вы живете не той жизнью, которой хотите – это страх. Большинство людей играют в игру под названием жизнь осторожно, не выходя за границы, установленные ими в детстве и юношестве. Эти границы возводятся для того, чтобы избежать боли и тревог.

Меня часто спрашивают, знаю ли я какой-нибудь секрет, с помощью которого можно стать хорошим трейдером. Многие новички считают, что мне известны какие-то особенно хорошие торговые сетапы. Не могу сказать, что они заблуждаются; да, я знаю несколько отличных сетапов, но даже их винрейт не превышает 70%. Я все равно оказываюсь неправ в 30 сделках из 100.

Я добился своего положения в мире трейдинга не благодаря своему IQ. Это я могу сказать точно. Я добился его благодаря своему отношению к боли. Наш мозг ненавидит саму идею потери чего-то ценного. Когда у него появляется возможность избежать утраты того, что представляет для нас ценность, он отбрасывает все рациональные доводы и принимает по-настоящему глупые решения.

Я – прибыльный трейдер. Почему? Потому что я наделен выдающимися способностями к чтению графиков? Нет. Конечно же нет. В мире полно гениальных технических аналитиков, которые не умеют торговать.

Потому что я торгую по превосходной системе? Нет, в мире полно прекрасных систем, но винрейт большинства из них все равно не превышает 60%.

Потому что у меня есть высокопоставленные друзья, которые сливают мне инсайдерскую информацию? Нет. Вы вообще читали мою книгу? Я – человек нелюдимый, и у меня уж точно нет никаких высокопоставленных друзей.

У меня нет секретов. И у меня нет особых способностей – возможно, за исключением одной. Хотите узнать, почему я так хорошо торгую?

Потому что я очень хорошо умею проигрывать. В спекуляциях на финансовых рынках **побеждает лучший лузер**. Не недооценивайте эти три слова.

Хотя это может противоречить тому, на что нас программирует жизнь в современном мире, успех в спекуляциях на финансовых рынках кроется не в том, чтобы быть лучшим, приходиться первым, постоянно выигрывать.

Успех кроется в проигрышах. Ваше отношение к страху и трудностям в значительной степени определяет вашу жизнь.

Вот почему я выигрываю. Я выигрываю, потому что я по-настоящему хорошо умею проигрывать. В трейдинге, в отличие от жизни, побеждает лучший лузер. Как думаете, долго дантист или доктор смог бы поддерживать на плаву бизнес с винрейтом в 60%? Разумеется, нет. Но трейдер с таким винрейтом может процветать – если он к нему готов. Многие не готовы.

МНОГО ЗВАННЫХ...

Торговля привлекает большое количество людей, которым не стоит быть трейдерами. Их заставляют поверить, что трейдинг – это просто. Иногда это вина брокера; уверен, все видели рекламные ролики, в которых спокойный и уверенный в себе актер, сидя перед сногшибательным количеством мониторов, с умным видом нажимает несколько кнопок, а потом уходит от компьютера с победоносной ухмылкой на лице.

Трейдинговая индустрия пытается убедить нас в том, что самое важное – это инструменты. Как думаете, если я куплю себе ракетку Wilson Pro, начну ли я играть на уровне Роджера Федерера?

Это иллюзия. Почему я это знаю? Потому что я – инсайдер. Я много лет работал на одного из крупнейших лондонских брокеров финансового рынка. Почему так много людей проигрывают? Казалось бы, это должно быть невозможно – просто статистически! Если рынок случаен (а большую часть времени рыночные движения действительно случайны), почему 90% клиентов стабильно проигрывают в ставках с шансами 50/50?

Ответ настолько же прост, насколько и сложен. Они проигрывают не рынку. Они проигрывают самим себе. Я не всегда был успешным трейдером. Чтобы добиться успеха, мне пришлось сломать барьер, который отделяет многих от избранных... И это в бизнесе, где не существует инструкций и руководств, а уроки следуют за экзаменами.

Когда я начал работать на брокера, мне не потребовалось много времени, чтобы обратить внимание на то, как наши клиенты ведут себя во время торговли. Трейдеры достаточно предсказуемы. Точнее, предсказуемы их результаты, потому что все делают одно и то же.

Я видел, как тысячи трейдеров исполняют миллионы сделок. Их поведение было предсказуемым, как будто они были связаны каким-то единым коллективным разумом. Когда их сделки выходили в убыток, они надеялись, что цена развернется. Когда их сделки выходили в прибыль, они боялись, что рынок ее сейчас заберет. И так – неделя за неделей, месяц за месяцем, год за годом...

Они боялись, когда им стоило испытывать надежду. Они надеялись, когда на самом деле им стоило бояться.

Благодаря этому опыту я смог стать тем трейдером, которым сейчас являюсь. Наблюдая за их безуспешными попытками, я осознал: они ищут не там, где нужно.

Ответ, который они так отчаянно пытались найти, нужно искать не снаружи. Он кроется не в софте и не в инструментах. Я осознал, что вместо этого ответ нужно искать в самом себе.

НАСТРОЙКА РАЗУМА

Тишина раннего утра. Я у себя в кабинете, готовлюсь к торговому дню. Минималистичная обстановка. Я использую либо два, либо четыре экрана – в зависимости от того, где я торгую. И все. Никаких особенных мониторов или компьютеров с водяным

охлаждением. Мой секретный ингредиент – пара файлов на моем жестком диске. На одном экране – моя презентация PowerPoint. На втором – документ Microsoft Word.

Файл PowerPoint – мой сигнал. Когда приходит время игры, мне нужно стать другим человеком. Зачем Максимус Децим Меридий, главный герой фильма «Гладиатор», натирал перед битвой ладони землей?

Это ритуал.

Ему нужно было активировать перед схваткой иммунитет к эмоциям, чтобы превратиться в неуязвимый инструмент смерти. Без этого он не прожил бы и дня. Натирание ладоней землей – это ритуал, помогавший ему оставлять старого себя позади. Каждый день с 5 утра до 9 вечера (бывает, что и дольше, до поздней ночи) я сражаюсь с самим собой. Этим трейдинг и является – битвой с самим собой.

Файл PowerPoint содержит в себе мои старые сделки, ошибки, триумфы, предостережения и источники вдохновения, визуально упорядоченные так, чтобы подготовить меня к грядущему дню.

Я должен стать другим человеком, иначе я не смогу делать деньги. Вот почему трейдинг так сложен, несмотря на свою кажущуюся простоту. Успешная торговля противоречит практически каждой частичке ДНК, хранящейся в нашем теле.

В шестидесятых годах нейробиолог Пол Маклин выдвинул теорию о том, что в ходе эволюции человеческий мозг развивался в трех относительно независимых друг от друга направлениях: рептильный мозг [*МОЗГОВОЙ СТОЛ*], лимбическая система и неокортекс.

Кто из них встает у руля во время торговли?

Ваш рептильный мозг, ваше базовое «я». Возможно, вы замечали: когда вы по-настоящему напуганы, вы чувствуете дрожание в животе и вибрацию в нижней части спины. Это – следствие того, что ваш рептильный мозг готовит вас к выживанию, провоцируя реакцию «бей или беги».

Что вы сделаете, побежите? Или ударите? У вашего подсознательного рептильного мозга всего одна функция: защита. Он будет защищать вас, хотите вы этого или нет.

И это – проблема, потому что для того, чтобы стать успешным трейдером, вам нужно научиться проигрывать, причем хорошо. Это означает, что у вас регулярно будет возникать конфликт с защитной системой, встроенной в ваше подсознание.

Система, которая помогла выжить пещерным людям, губительна для трейдеров – за исключением тех немногих, кто научился ее преодолевать. А преодоление начинается с принятия боли.

Каждое утро я закрываю глаза и выполняю несколько упражнений. Одно из них – проигрывание в уме воображаемого сценария получения крупного убытка. Обычно я использую в этой визуализации такое количество денег, которое кажется мне достаточно значительным. Это может быть цена моего автомобиля, стоимость обучения в университете моего сына или размер реального убытка, полученного мной в прошлом, который мне надолго запомнился.

Скажем ради примера, что я решил медитировать на убыток размером в 78 000 фунтов. Я представляю, как теряю эту сумму. Я позволяю этой идее обосноваться в моем сознании, закрепиться в нем. Я думаю о том, что не смогу купить из-за этого убытка. Я представляю эти эмоции настолько ярко, насколько позволяет фантазия.

После этого я переворачиваю все с ног на голову. Теперь я представляю, что я не проиграл эту сумму, а выиграл. Я воображаю прибыль в 78 000 фунтов... Но моя система эмоциональных реакций не позволяет мне испытать чувство радости, соизмеримое тому несчастью, которое я ощутил до этого.

Нейробиологи доказали: эмоции, вызываемые финансовым убытком, по своей интенсивности примерно в два с половиной раза превышают те, которые вызывает финансовая прибыль эквивалентных размеров. Сначала я чувствую боль. Потом – не чувствую удовольствия. Затем снова переключаюсь на переживание воображаемого убытка.

Цель этого упражнения – выровнять ощущения, вызываемые прибылями и убытками. В идеале я хотел бы вообще ничего не чувствовать. Как я заметил, когда я чересчур радуюсь прибыли, я слишком расстраиваюсь, когда получаю после нее убыток. А я этого не хочу.

Я – не дантист с винрейтом в 99,99%. Я – чертов трейдер, которому приходится жить с мыслью о том, что он оказывается неправ примерно в 50% случаев. Постоянно чувствовать в течение дня то радость, то боль... Это ужасно выматывает. На мой взгляд, лучше уж вообще ничего не чувствовать, чем без конца кататься на американских горках эмоций.

Я выиграл. Двигаемся дальше.

Я проиграл. Двигаемся дальше.

Этот подход в сочетании с моей разминкой для подсознательного разума позволяет мне днями напролет спокойно проводить прибыльные и убыточные сделки, не позволяя им влиять на мою стратегию.

Боль – неизбежная составляющая жизни. Вы чувствуете боль, когда вас кто-то подводит. Вы чувствуете боль, когда другие вас ранят – эмоционально или физически.

В жизни вне трейдинга боль можно облегчить с помощью разговоров. Как говорится, поделись проблемой с другим человеком – и она уменьшится вдвое.

Я не знаю, почему ощущения, вызванные болезненным опытом, становятся менее интенсивными после того, как мы ими с кем-то поделимся. Возможно, высказывание своего разочарования вслух позволяет взглянуть на проблему с более здоровой точки зрения.

Так или иначе, ты чувствуешь себя лучше, и боль стихает.

Большинство трейдеров стараются избегать боли. Они бегут от нее прочь. Я же делаю прямо противоположное – я бегу к ней. Я принимаю ее. Я не хочу ей ни с кем делиться. Я держусь за нее. Я в ней нуждаюсь.

Неважно, чем исчисляется ваш опыт в трейдинге и спекуляциях – днями или годами, вам стоит хорошенько задуматься о следующем вопросе:

Если вы хотите преуспеть в деле, в котором проваливаются 90% (или даже больше) – как лучше всего подойти к этой задаче?

Хотя со стороны трейдинг выглядит достаточно простым занятием, в действительности он гораздо сложнее, чем кажется. Люди самой природой запрограммированы делать противоположное тому, что нужно делать во время торговли. Вот почему 90 человек из каждой сотни в итоге проигрывают. Путь к торговой стабильности, успеху и просветлению берет свое начало там, где вы подумали бы искать в последнюю очередь – внутри вас.

КЛЮЧ

Итак, вот он – ключ от двери к успеху, ключ к барьеру между жизнью, которой вы хотите жить, и жизнью, которой вы живете сейчас.

Если вы хотите добиться успеха в деле, в котором 90% постигает провал, у вас есть выбор. Вы можете изучить то, что делают 90%, и начать делать прямо противоположное. Или вы можете попытаться повторить то, что делают 10%.

Если у вас не получается добиться желаемого успеха, рано или поздно вам придется изменить свое поведение. Неважно, сколько уже длится ваша безуспешная торговля, 3 месяца или 30 лет, вы гораздо ближе к успеху, чем вам кажется.

90% постигает провал, потому что они интерпретируют сообщения о боли, автоматически отправляемые нашим рептильным мозгом, никак их не модифицируя. Вам нужно научиться переписывать сообщения вашего мозга, когда боль стучится к вам в дверь. Вместо того, чтобы бежать прочь, маленькая группа стабильно прибыльных трейдеров – те самые 10% – храбро встречают боль лицом к лицу. Они бегут по направлению к опасности, а не от нее. Эти 10% добились успеха, потому что научились щелкать переключателем.

ЩЕЛКНИТЕ ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛЕМ

Да, это очень дискомфортно, но это – дискомфорт, который вам нужно принять, если вы хотите преуспеть в игре финансовых спекуляций. Это – та самая причина, почему трейдинг так сложен, несмотря на свою кажущуюся простоту.

Парадокс трейдинга: вы добьетесь успеха, если будете делать то, что 90% людей делать не в состоянии. Иначе говоря, ожидайте дискомфорта. Я ожидаю, что моя торговля вызовет у меня состояние тревожности. Я жду его.

Всю суть можно выразить четырьмя предложениями:

1. Я предполагаю, что я неправ, пока не будет доказано обратное.
2. Я ожидаю дискомфорта.
3. Я доливаюсь, когда я прав.
4. Я никогда не доливаюсь, когда я неправ.

ПРЕДПОЛОЖИТЕ, ЧТО ВЫ НЕПРАВЫ

Не забывайте: мне довелось наблюдать за тем, как тысячи трейдеров исполняют миллионы сделок. Как я заметил, большинство трейдеров, открывая позицию, предполагают, что они правы. В деле, в котором 90% постигает провал, ваш процесс перекодирования должен начинаться с щелчка переключателя.

Я предполагаю, что получу убыточную сделку, от которой мне придется быстро избавиться. Моя уверенность основывается не на том, что я смогу выбрать правильный сетап. Так думают 90%.

Вместо этого моя уверенность основывается на том, что я смогу быстро избавиться от сделки, если она не отработает. Я верю, что это – не последняя сделка. Будут и другие.

Видите, как я щелкнул переключателем своего мышления? Я думаю не так, как 90%. Я предполагаю, что я неправ – до тех пор, пока рынок не докажет обратное.

Щелкните переключателем!

90% трейдеров переживают во время торговли эмоции, которые им посылает болевой центр их мозга. Получение сигнала, который заставит их проиграть – вопрос времени. Они не слезают с американских горок разочарований, убытков и боли.

Я же во время торговли предполагаю, что я неправ. А когда цена движется в мою сторону, я не торгую свой счет или свою прибыль – я торгую рынок. Я понимаю, что размер моей прибыли для рынка совершенно неважен.

Я знаю, что мои прибыли и убытки никак не влияют на рынок. Я знаю, что болевые рецепторы моего мозга срабатывают автоматически, провоцируя рефлекс самосохранения.

У меня в голове – те же самые болевые рецепторы, что и у всех. Разница в том, как я справляюсь с болью. Вместо того, чтобы поддаваться ей и вверять управление автоматическим эмоциональным реакциям, я щелкаю переключателем. Путем целенаправленных тренировок я приучил себя ожидать боли.

Я осознаю боль. Она есть. Она реальна. Но я принимаю ее. Я множество раз встречался с ней во время торговли. Она мне больше не мешает. Я исключил страх из своего процесса принятия решений.

ОЖИДАЙТЕ ДИСКОМФОРТА

Можно ли хорошо проводить время, испытывая при этом дискомфорт? Если рассуждать логически, может показаться, что это невозможно. Тем не менее... Начну с того, что борьба, как мне кажется, придает человеку сил. Работа в саду, физические упражнения, подготовка к экзаменам – думаю, вполне возможно одновременно и испытывать дискомфорт, и наслаждаться трудоемким процессом. Когда прибыль моей торговой позиции растет, я не боюсь, что рынок ее у меня заберет. Вместо этого я щелкаю переключателем и пускаю в ход визуализацию трендовых дней, которую тренирую во время своей ментальной разминки.

Я щелкаю в своем уме переключателем и подменяю негативный ментальный образ позитивным. Я представляю, как мне удастся прокатиться на импульсной волне огромных масштабов. Я вижу, как рынок идет вверх – и я иду вместе с ним, тик за тиком.

90% сосредотачиваются на том, чего они хотят избежать. Я сосредотачиваюсь на том, чего я хочу достичь. 90% поддаются своим страхам. Я ожидаю, что страхи придут ко мне в изобилии. И держу наготове план противодействия. Я наблюдаю иную картину.

А что, если я проигрываю?

Что ж, я ведь и так ожидал проигрыша. Когда рынок со мной не соглашается, это не вызывает у меня боли и страха. Я ожидаю этого. Я уже смирился с убытком.

Я не допускаю даже мысли о том, чтобы усугубить свою ошибку, долившись к убыточной позиции. Регулярные тренировки позволили мне исключить подобные мысли из своего мышления. Они в нем даже не появляются. Мой разум знает: когда я выигрываю, я хочу выигрывать по-крупному, когда я проигрываю – наоборот.

Именно эмоции приводят к сливам депозитов. Если у вас не получается выигрывать по-крупному, дело вовсе не в нехватке знаний. Вам мешает то, как вы ведете себя во время торговли.

Я провел почти целое десятилетие, наблюдая за тем, как трейдеры теряют деньги. Среди них было немало умных людей. Некоторые из них имели прекрасный винрейт. Но они не умели проигрывать.

Если вы вынесете из этой книги всего одну мысль, я бы хотел, чтобы она была следующей: в трейдинге, в отличие от жизни, побеждает лучший лузер.

ИДЕАЛЬНЫЙ ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ

Существует образ мышления, который идеально подходит для торговли. Он обладает чрезвычайной гибкостью. При этом мышлении тебя не заботят выигрыши. Тебя не заботят проигрыши. Это – беззаботный образ мышления, который, тем не менее, действует в твоих наилучших интересах.

В идеальном образе мышления нет места страху. Если это утверждение вас насторожило, давайте на секунду притормозим. Хотя идеальный образ мышления не ведает страха, он все равно действует в ваших наилучших интересах. Идеальный образ мышления бесстрашен, но не безрассуден.

Страх – одна из главных причин, почему люди терпят поражение в игре трейдинга. Он может проявляться разными способами. Это может быть страх упустить хорошее движение из-за отсутствия позиции. Это может быть страх задержаться в позиции и расстаться с незафиксированной прибылью.

Можно ли овладеть идеальным мышлением? Да. Без сомнений. Возможно, не сразу – кому-то придется до него дорасти. Вполне вероятно, что от вас потребуется заняться самоанализом и самопознанием. Как познать самого себя как трейдера, я расскажу чуть позже.

Идеальный образ мышления в трейдинге действительно существует. Вы можете натренировать себя правильным мыслям и убеждениям. Если вы это сделаете, вы начнете воспринимать рыночную информацию, не испытывая ощущения угрозы и страха.

Значит ли это, что вы перестанете проигрывать? Нет. Вы будете получать убыточные сделки – как и все. Однако идеальный образ мышления поможет вам по-настоящему примириться с убытками, как, впрочем, и с прибылями. Они больше не будут мешать вам воспринимать рыночную информацию безэмоционально, беспристрастно, без ощущения угрозы. Ваше эмоциональное состояние будет оставаться в равновесии.

У каждого трейдера есть опыт работы в «зоне», когда ты чувствуешь полное спокойствие, а твой образ мышления действительно идеален. Часто вход в «зону» можно облегчить с помощью определенных условий. Лично я испытываю это чувство спокойствия всякий раз, когда торгую в отпуске.

Здесь мне вспоминается одна история. Как-то раз я уехал в отпуск на 14 дней, и в каждый из этих дней я торговал. При этом я испытывал полное умиротворение. Я торговал только тогда, когда рынок по-настоящему говорил со мной. Когда же этого не происходило, я просто расслаблялся, загорая у бассейна.

Когда я вернулся из отпуска на работу, мой босс встретил меня аплодисментами. «Кое-кто в ударе!» – воскликнул он. Прошло четырнадцать дней – и я вернул рынку всю прибыль, сделанную за время отпуска. Мне хорошо запомнилась эта история, потому что она стала для меня одним из катализаторов, заставивших меня заняться глубоким изучением себя как трейдера.

ПРОГРАММА ДНК

Идеальный образ мышления действительно существует, но мало каким трейдерам удается стабильно его поддерживать. Когда наш образ мышления не идеален, мы испытываем страх. Этот страх – следствие нехватки веры. Мы не верим, что сможем делать то, что нужно, без колебаний, без оговорок, без внутренних конфликтов и споров.

Проблема в нашем разуме. Его основная цель – выживание и избегание боли. Мы автоматически запрограммированы мыслить таким образом, который способствует выживанию. Этот паттерн мышления заложен в нашу ДНК. И хотя он помогает нам выживать, он значительно усложняет для нас торговлю.

Только подумайте: та самая вещь, которая помогает нам оставаться в живых – это та самая вещь, которая делает для нас трейдинг чрезвычайно сложным занятием... Если только мы не умеем противодействовать своей программе.

Проблемы, с которыми мы сталкиваемся, в целом можно разделить на две основные категории:

1. Мы ассоциируем текущий момент с другими моментами – осознанно или нет.
2. Наш разум запрограммирован избегать боли.

Мы научились проводить ассоциации, чтобы извлекать пользу из опыта.

Ассоциирование (построение связей между настоящим моментом и прошлым) и стремление избегать боли не идут с трейдингом рука об руку.

Почему я так говорю? Почему утверждаю, что ассоциирование и избегание боли пагубны для прибыльной торговли? Потому что в трейдинге каждый момент уникален. Во время торговли может случиться все что угодно. Трейдинг эквивалентен игре в «орел или решка». Поскольку винрейт многих профессиональных трейдеров (включая меня) недалеко ушел от 50/50, аналогия с монеткой гораздо более уместна, чем вы могли бы подумать.

Могу предположить, что во время игры в «орла или решку» вы, вероятно, обычно не очень обеспокоены результатом. На большой выборке итог вполне предсказуем: 50% бросков вы выиграете, 50% – проиграете. Если вам удастся разработать систему, которая в случае убытка будет терять 1 юнит, а в случае выигрыша – получать 1,5 юнита, на этом можно построить хороший бизнес.

Трейдинг во многих отношениях похож на эту игру. О торговой системе не судят по одной сделке. О ней судят по множеству сделок. В «орле или решке» распределение результатов неравномерно, но если подбросить монетку 100 раз, то исход будет 50/50. Как однажды сказал мой друг Дэвид Пол, «в исходе одного – случайность, в исходе ста – порядок». Он говорил как раз о сценарии с подбрасыванием монетки.

Однажды я решил подбросить монетку 100 раз, записывая результат каждого броска. В какой-то момент у меня выпало 15 решек подряд. Я даже остановился, чтобы изучить монетку – нет ли у нее каких-то очевидных дефектов?.. Но их не было.

Получение 15 убытков подряд может нанести серьезный урон вашему психическому состоянию. А получение подряд 15 прибылей, возможно, заставит вас почувствовать себя неуязвимым.

Рынок делает то, что делает. Ему плевать на вас и на вашу позицию. Ему плевать, в сделке вы или на обочине. Если вы получите 15 прибылей подряд, ему тоже будет плевать. Как и в том случае, если вы получите 15 убытков.

Не считайте, что получение убытка приближает вас к прибыли. Вам нужно отучиться думать подобным образом. В трейдинге каждая ситуация уникальна. Если вы выкинули 15 решек подряд, это не значит, что в 16-м броске шансы на выпадение решки снижаются.

Шансы всегда 50/50.

Почему? Потому что исход каждого конкретного броска совершенно случаен. Это – просто иной способ сказать, что каждый момент уникален. Но с увеличением количества повторений начинает работать закон средних чисел. Сделайте 100 бросков – и получите 50 орлов и 50 решек.

Тем не менее, стоит учитывать, что хотя вы вполне можете понимать это с научной и просто с логической точки зрения, существует немалая вероятность, что вы окажетесь не в состоянии понять это с эмоциональной точки зрения, особенно если только что получили 15 прибылей или убытков подряд. В этом и заключается разница между тренированным и нетренированным умом. Я расскажу вам, как натренировать свой ум, чтобы не стать жертвой страха.

ВОСПРИЯТИЕ ИНФОРМАЦИИ

Сама по себе информация над нами не властна. Силу ей придает наша система убеждений и та энергия, которой мы ее наделяем. Если вы получите от неизвестного адресанта электронное письмо с текстом «ты покойник», ваша эмоциональная реакция, вероятно, окажется не такой, как если бы вам отправили письмо с текстом «Du er en død mand».

Сообщение одно и то же. Письма просто написаны на разных языках. Сами по себе предложения – это просто наборы букв. Но после расшифровки мозгом эти буквы обретают эмоциональный заряд. Предложения бессмысленны, но наша интерпретация предложений провоцирует в нас эмоциональный отклик.

Представьте образ мышления, который помогает вам воспринимать рыночную информацию только с оппортунистической точки зрения. Вы не думаете «о боже, почему я не в рынке?» Вы не думаете «почему я в рынке?» Вы просто наблюдаете за рынком и принимаете решения, используя мышление, которое видит возможности, а не угрозы.

Рынок весь день движется вверх и вниз. Его тики складываются в паттерны, которые мы с вами торгуем. Эти тики – просто тики и ничего больше. Но если у вас открыта позиция, они обретают жизнь и смысл. Они могут унижить вас или возвысить. Но так торговать не стоит. Это – неидеальный образ мышления.

СОСРЕДОТОЧЕННОСТЬ И ПРИТЯЖЕНИЕ

Мы притягиваем то, на чем сосредотачиваем свое внимание. Я в это верю, и для меня это истинно. Страх, который мы испытываем, заставляет нас сосредотачиваться на объекте нашего страха, и в результате мы получаем тот самый опыт, которого пытаемся избежать.

Хочу дать вам пример того, как наш фокус внимания заставляет нас искать определенную информацию. Предположим, вы купили себе новый автомобиль – желтый Volkswagen Beetle. После этого вы начинаете замечать на улицах другие Volkswagen Beetle. Раньше вы этого не делали. В вашем уме открылся фильтр, позволяющий информации о Volkswagen Beetle проникать в ваше сознание.

Мы привлекаем в свою жизнь то, на чем сосредотачиваем свое внимание. Трейдер, у которого открыта позиция, будет сосредотачиваться на ценовых движениях (тиках) в его сторону, потому что они ослабляют боль и приносят удовольствие. Движения против него вызывают боль.

Вам может показаться, что я констатирую очевидное. Вы правы. Но суть не в этом. Суть в том, что такое состояние ума закрывает вас от возможностей. Чем более сильный страх мы испытываем, тем уже становится фокус внимания нашего разума и тем меньше он учитывает информации. Он просто перестает воспринимать альтернативные варианты.

У меня есть телеграм-канал, в котором я публикую свои сделки в реальном времени. Особую гордость у меня вызывают те ситуации, когда я признаюсь, что неправильно прочитал рынок, и меняю свою позицию на противоположную. Например, я пытаюсь продавать индекс Dow Jones, но рынок идет против меня. Я признаю, что оказался неправ. Я закрываю свою позицию. Я открываю сделку в противоположном направлении.

Если торгуешь крупными позициями, подобное требует огромной уверенности в себе. В таких ситуациях мне помогает мантра: «Сосредоточься на процессе. Сосредоточься на том, что ты можешь контролировать». Я разработал систему убеждений, которая поощряет подобную гибкость.

Вы тоже можете развить в себе такой образ мышления. Когда я настраиваюсь на торговлю, я стараюсь войти в состояние, которое позволяет мне воспринимать информацию без страха. Это – идеальный образ мышления. Чтобы создать его, потребуется время. Но приложенные вами усилия будут напрямую коррелировать с тем вознаграждением, которое вы за них получите. Не ожидайте, что у вас случится момент «эврика». Настройтесь на то, что ваши результаты будут расти поэтапно.

УБЕЖДЕНИЯ

То, как мы реагируем на информацию, определяется нашими убеждениями. Каждый из нас рождается чистым листом. Свои убеждения мы перенимаем от других. Нас учат тому, что думать. Кроме того, наши убеждения формируются получаемым опытом.

Расскажу вам кое-что личное. Мои родители развелись, когда я был маленьким, и я превратился для них в объект споров. Из-за этого я почувствовал себя брошенным. Теперь я вижу, как родители сформировали мои убеждения, которые, в свою очередь, потом повлияли на мои жизненные выборы и решения. Как только я стал достаточно взрослым, чтобы взять судьбу в свои руки, я скопил столько денег, сколько смог, попрощался с этой токсичной средой и покинул свою родину.

Какое отношение это имеет к торговле? Трейдинг обладает неограниченным потенциалом для самовыражения. Вы открываете торговый счет – и вперед! Вы – сам себе начальник. Никаких правил. Никаких ограничений. Делайте что угодно.

Ваши родители больше не указывают вам, что делать. Они никак на вас не влияют. Весь мир у ваших ног. У вас есть полная свобода, и вы можете делать что угодно и когда угодно.

Большинству людей не нравится, когда их заставляют следовать правилам. В конце концов, мы проводим значительную часть своего юности, бунтуя против родителей и их правил. Трейдинг же – среда, свободная от правил. И результат поражает – в плохом смысле. Трейдеры обладают полной свободой выбора... И 90% трейдеров выбирают систему убеждений, которая приводит их к провалу.

Чтобы достичь процветания в трейдинге, требуется комбинация определенных условий. Мы должны быть способны работать в рамках торговых правил, не чувствуя, что нас что-то ограничивает. В конце концов, все мы хотим ощущать полную свободу. Так что, по сути, все сводится к тому, что вам нужно создать такой образ мышления, который всегда действовал бы в ваших наилучших интересах. Он помогает вам видеть возможности. Он учитывает ваши слабые стороны и другие нюансы. Он позволяет вам получать информацию, не испытывая чувства угрозы.

Каждому по силам торговать, поддерживая беззаботное состояние ума. И у меня есть план, который поможет вам в него войти. Мне удалось изменить свои убеждения

относительно трейдинга. Это – главный посыл данной книги. Мы должны изменить то, как мы думаем, в особенности – то, как мы думаем о провалах. Данная книга призвана объяснить вам мой собственный образ мышления и научить вас ему.

Старый образ мышления при этом никуда не денется. Он останется с вами навсегда. Он – часть вашей личности. Но ваши старые убеждения перестанут вас контролировать. Они потускнеют и рассеются. То, что вы скажете своим старым убеждениям «прощай», не означает, что они автоматически пропадут из вашей памяти.

Хороший пример из детства – Санта-Клаус. Мы верили: если мы будем хорошо себя вести, он придет и оставит нам подарки. Беспокоит ли вас то, что на самом деле его не существует? Разумеется, нет. Вы рассеяли эмоциональный заряд. Ваша жизнь не стала хуже. Так же я отношусь к своим старым трейдинговым убеждениям. Я ничего не упустил, отказавшись от них.

Я процветаю благодаря своему новому образу мышления. Раньше я был убежден, что не смогу жить без сигареты после еды. Теперь я не могу вообразить для себя жизнь, в которой кладу себе в рот сигарету. Я ем каждый день, не испытывая никакого желания покурить. Раньше я не мог себе этого даже представить. Теперь же мне не верится, что я когда-то испытывал подобную зависимость. Чтобы перепрограммировать свое сознание, мне потребовалось чуть больше недели. То же самое случится и с вами, когда вы примените мой план для выстраивания идеального трейдерского образа мышления.

Из всех убеждений, которые мне пришлось преодолеть в трейдинге, самым проблематичным оказалось то, которое касалось убытков и связанных с ними ассоциаций. Мне пришлось отучить себя испытывать при убытках чувство несостоятельности и желание восстановить эмоциональное равновесие, отомстив рынку. Когда мне удалось с этим справиться, мои торговые результаты значительно улучшились.

«КНИГА ИСТИН»

Я хотел бы направить повествование в сторону практических аспектов создания правильного образа мышления. Сколько можно ходить вокруг да около, пора заняться делом. Перейдем к конкретике.

Однажды я увидел знак, на котором было написано: «Лучшие виды открываются после самых трудных восхождений».

Поговорки помогают выразить сложные послы простыми словами, но при этом им не хватает глубины – они совершенно не дают конкретных указаний.

Как мне совершить это восхождение? «Просто сделай это» – совет хороший, но ему остро не хватает сколько-нибудь значимых инструкций насчет того, как взобраться на чертову гору. То же относится и к рекомендациям вроде «урезай убытки» и «давай своим прибылям расти». Все это – благородные торговые цели, но почему-то никто не объясняет, как их достичь.

Перед тем, как начать торговать, я получил хорошее профильное образование. Казалось, я был обречен на успех. В эмоциональном плане, впрочем, я совершенно ничем не отличался от остальных трейдеров. И зарабатывать у меня не получалось. Тут стоит сказать иначе: я не зарабатывал приличных денег. В плохие дни я терял больше, чем делал в хорошие. Правда, хорошие у меня случались чаще, но убытки от плохих были так велики, что мне, возможно, стоило бросить торговлю и устроиться на обычную работу – она приносила бы мне больше денег, чем тот трейдинг, которым я тогда занимался.

Я не задумывался о своем процессе подготовки к торговле – за исключением того, что касалось технического анализа. Я приходил на рынки. Я торговал. Я изучал графики. И все. Мне казалось, что этим трейдинг и ограничивается. Когда моя торговля шла плохо, я думал: значит, мне нужно больше торговать.

Я никогда не обращал взгляд внутрь самого себя. Но потом кое-что произошло. Я прочитал об одном исследовании (я рассказал о нем в начале книги), объектом которого стали 25 000 трейдеров, исполнивших 43 миллиона сделок, и подумал – а ведь я такой же. Все эти трейдеры верили в то, что добьются успеха. Этого не удалось практически никому.

Все это заставило меня взглянуть на трейдинг более комплексно. До этого я был одержим техниками. Я был уверен: в том, что касается технического анализа, больше – значит лучше. Тем не менее, желаемых результатов я не наблюдал.

В итоге я начал думать о том, как я думаю и во что верю. Что важнее, я задался вопросом, помогают ли мои убеждения развиваться мне как трейдеру. И понял, что нет.

Ваш мир формируется вашими убеждениями. То, каким вы его видите, является следствием того, во что вы верите. Есть убеждения, которые легко поддаются идентификации. Например, я убежден в том, что мы должны заботиться об окружающей среде, поэтому я занимаюсь переработкой отходов. Это – простой пример убеждения. Как ваши убеждения формируют вашу торговлю? Осознаете ли вы вообще свои трейдинговые убеждения? Ваши торговые результаты – следствие вашей системы убеждений. Выяснить, в чем она заключается, вы можете только с помощью анализа своих торговых результатов. Есть простой способ идентифицировать свои трейдинговые убеждения.

И хотя я сказал «простой», он потребует от вас серьезной работы.

Однажды мой друг захотел улучшить свои навыки серфинга. Он заплатил своему знакомому, чтобы тот несколько часов снимал его на камеру. Посмотрев на себя со стороны, мой друг смог выявить несколько проблем. Во-первых, ему требовалось укрепить мышцы кора. Во-вторых, ему нужно было научиться больше доверять себе в вопросе выбора волн – он часто действовал слишком неуверенно.

Вспомнив об этом, я решил: для того, чтобы по-настоящему разобраться, в чем моя проблема, мне нужно попробовать заново пережить свои сделки. Я скачал свои результаты в формате Excel и принялся за работу. Я скрупулезно прошелся по всем сделкам. Я разделил их на разные категории. Многие из них оказались сразу в нескольких.

Одни сделки я удерживал целыми днями. Другие закрывал через считанные секунды после открытия. Одни я исполнял по утрам, вторые – днем, третьи – вечером.

Рекомендую вам ознакомиться с моей оценкой торговли, прежде чем проводить собственный анализ. Это критически важно для того, чтобы понять, что вы за человек и как взаимодействуете с рынками. В результате вы создадите то, что я называю «Книга Истин».

Превыше всего – честность. Будьте с самим собой – так же, как я. Если вы этого не сделаете, то не будете вознаграждены стабильностью в трейдинге. Смелость быть честным с самим собой – это само по себе награда.

Итак:

1. У меня были периоды, когда мой винрейт превышал 85%.
2. Средний размер моего убытка превышал средний размер моей прибыли.
3. Хотя я торговал прибыльно, мои крупные убытки значительно вредили моим результатам.
4. Мне хорошо давалась торговля в первой половине дня.

5. Мне хорошо давалась торговля в первые три-четыре дня недели.
6. После обеда я часто отдавал рынку значительную часть прибыли, сделанной утром.
7. В пятницу я часто отдавал рынку значительную часть прибыли, сделанной за неделю.
8. Я показывал очень хороший результат во флетовые дни.
9. Я почти всегда упускал трендовые дни. Я часто боролся с ними.
10. Свои самые крупные убытки я получал тогда, когда боролся с трендовыми движениями.

Закончив анализ своих результатов, я испытал катарсис. Изучение собственных ошибок доставило мне огромное удовольствие. Я почувствовал, что мне удалось по-настоящему продвинуться на пути к лучшей версии самого себя.

Я принял весьма затратное по времени решение разметить все свои сделки на актуальных графиках. Собрав их в файл PowerPoint, я получил наглядную иллюстрацию своей торговли. Это и есть моя «Книга Истин».

Я бы сказал, что этот процесс оказался для меня одним из наиболее полезных практических упражнений для улучшения торговых результатов. Мне каждый день приходится сталкиваться со своими недостатками. Теперь у меня есть их наглядная визуальная репрезентация. Представление убытков в визуальном формате оказалось гораздо более эффективным инструментом для развития, чем офисный стикер с надписью «не торгуй без стоп-лоссов», приклеенный на рамку монитора.

Я каждое утро использую этот файл PowerPoint для разминки перед торговлей. С его помощью я напоминаю себе о том, в чем я хорош, и о том, что у меня обычно вызывает трудности. Это стало неотъемлемой частью моего процесса, помогающего мне действовать в своих наилучших интересах.

Когда я начал регулярно просматривать эти визуальные напоминания о своих старых сделках, старых ранах и старых успехах, я стал испытывать мотивирующее желание снова и снова повторять то, в чем я хорош, и избегать того, в чем я плох. Я начал торговать иначе и сразу же заметил в своем трейдинге значительные улучшения. Результаты пришли мгновенно, пусть мне и потребовалось некоторое время, чтобы привыкнуть к новому типу мышления. Моя прибыльность начала расти.

Я начал больше доверять рынкам. Я поверил в то, что они будут давать мне возможности для заработка – каждый день. Я стал меньше торговать, но делать больше денег, как это ни удивительно. Конечно, я не смог сразу же достичь идеала. Я до сих пор его не достиг. На самом деле, одно из моих убеждений – не настаивать на совершенстве в торговле.

Мне пришлось лицом к лицу столкнуться со следующей истиной: меньше – значит больше. Между временем дня и моей прибыльностью наблюдалось четкая корреляция. Днем я торговал далеко не так хорошо, как по утрам.

Смог бы я повысить свою прибыльность, если бы ограничил торговлю только утренним периодом? Статистика ответила на этот вопрос «да». Мое сердце – «нет». Я хотел заниматься трейдингом и чувствовал (вернее, так диктовало мне мое убеждение), что я должен торговать не только утром, но и днем. Разве могу я называть себя трейдером, если не торгую на полную ставку? Это был процесс проб и ошибок.

«Книга Истин» оказала на мою торговлю мгновенный эффект. Но я не стал останавливаться на достигнутом. Я серьезно задумался насчет своей мотивации и решил, что в таком бизнесе, как трейдинг, в котором 90% оказываются не в состоянии вывести свой торговый счет в прибыль, есть только один способ отделить себя от толпы – признать, что твой разум может быть либо твоим лучшим другом, либо твоим злейшим врагом.

Если перед игрой вы не проводите психологическую подготовку, а во время игры испытываете трудности, весьма вероятно, что ваш разум работает против вашей главной цели. Ваша главная цель – вовсе не прибыли. Ваша главная цель – следовать разработанной вами стратегии. Что важнее, ваша главная цель – следовать процессу, который вы сами для себя создали. Следуйте процессу, а результаты позаботятся о себе сами.

Я не ставлю себе цели. Я просто сосредотачиваюсь на своем процессе. Я – процессно-ориентированный трейдер.

Не думаю, что ориентация на цель поможет вам достичь ее.

Разумеется, наша цель – побеждать. Но нужно учитывать, что разум, столкнувшийся с трудностями – это разум, подвергшийся стрессу. В состоянии стресса разум особенно остро нуждается в структуре и процессе. Иначе он может легко поддаться желанию отомстить, чувству страха и отчаянию. Именно от этих эмоций он начнет отталкиваться при принятии решений. Кто захочет принимать решения насчет своего финансового благополучия, руководствуясь стрессом и страхом?..

Разум нуждается в контроле. Однажды я прочитал про одного американского футбольного тренера, который во время перерыва давал игрокам своей команды специальные задания, призванные заново пробудить их воображение. В одном из матчей его команда получила в первом тайме серьезный удар. Во время перерыва тренер включил игрокам видео, специально подготовленное для такого случая. В нем был показан один из величайших камбэков в истории футбола.

Тренер сделал это, чтобы указать своим игрокам путь из их стрессового состояния. Они своими глазами увидели: такие камбэки действительно возможны. Это плюс немного правильной мотивации, подтолкнувшей игроков к тому, чтобы сосредоточиться на процессе, довериться ему, ощутить себя в текущем моменте и настроиться на ожидание хорошей возможности – и состояние их умов сменилось со стресса на собранность и готовность.

Хочу напомнить вам: я провел начало своей трейдинговой жизни в торговом зале, наблюдая за тем, как трейдеры – тысячи трейдеров – занимались своей обычной торговлей. И я совершенно уверен: подавляющее большинство не имело подходящих психологических инструментов, чтобы помочь себе после проигранного первого тайма. В результате во второй половине дня они только выкапывали себе еще более глубокую яму.

ОСТАВИТЬ СТАРОГО СЕБЯ ПОЗАДИ

Помните, как в фильме «Гладиатор» Максимус ритуально натирал перед битвой ладони землей? Как с помощью этой символической ментальной подготовки оставлял старого себя позади? Что ж, мне тоже приходится оставлять старого себя позади. Мне тоже приходится становиться на день кем-то другим. Чарли ДиФранческа, легендарный трейдер облигациями из чикагских торговых ям, говорил, что хороший трейдинг противоречит человеческим инстинктам. Значит, если вы хотите преуспеть, вам придется свыкнуться с дискомфортом.

Трейдинг – это битва с самим собой. Каждое утро мне приходится сбрасывать кожу и становиться кем-то другим. «Книга Истин» – ключ к моей трансформации. Она побуждает меня превзойти свой старый поведенческий паттерн. Я уверен: если бы я каждый день не предпринимал шаги для сосредоточения внимания на психологической составляющей трейдинга и противодействия своему прошлому поведению, я бы не добился своего текущего положения.

Моя уверенность в этом основывается на анализе моих дневников. Одним из моих катализаторов для трансформации стал случай, когда я однажды решил навести порядок в ящиках своего кабинета. Я нашел там свои старые дневники, в которых подробно описывал

торговые дни. Они охватывали отрезок времени длиной в десятилетие. В них явственно прослеживалось мое отчаянное желание заставить трейдинг работать на меня.

Я увидел, как день за днем я обещал себе не доливаться к убыточным сделкам. Как я обещал себе не торговать по пятницам, потому что в пятницы я часто сливал то, что зарабатывал в период с понедельника по четверг. Как я обещал себе придерживаться только одного сетапа... И так далее – в том же духе.

По мере того, как я страницу за страницей читал о своих переживаниях и несчастьях (но в основном – о переживаниях), я осознал, что тот Том, который писал эти строки, испытывал настоящую боль... Но все равно не менялся. Он день за днем повторял одни и те же ошибки.

По мере того, как он углублялся в экспертную территорию технического анализа, его техническая компетентность росла. Но он продолжал совершать одни и те же ошибки, стоило его разуму столкнуться со стрессом.

Как я уже сказал, прозрения у меня не случилось. Изменения приходили постепенно. Я поэтапно осознавал идею о том, что мои бесконечные исследования графиков не помогают мне сколько-нибудь значительно приблизиться к достижению желаемых целей. Казалось, они только отвлекают меня от реальной проблемы – моего поведения в ситуациях, когда дела начинают идти не по плану. Вместо того, чтобы сосредоточиться на процессе и найти инструменты, которые помогли бы моему разуму избавиться от стресса, я просто продолжал вести бессмысленную торговлю, пытаюсь вернуть утраченное. Мой разум, отчаянно хотевший избавиться от боли, начинал безрассудно гоняться за каждым движением рынка. В итоге я лишь выкапывал себе еще более глубокую яму.

«Книга Истин» поможет вам по-настоящему близко взглянуть на свои недостатки. Она заставила меня осознать, в чем заключаются мои ошибки. Помогло мне и то, что я начал размечать на графиках свои хорошие сделки. Я почувствовал: важно напоминать себе не только о том поведении, которого я хочу избегать, но и о том, к которому хочу стремиться.

Готовясь к торговому дню, я всегда провожу разминку, используя свои старые сделки, размеченные на графике. Я заново проживаю их эмоционально. Я укрепляю полезное поведение и напоминаю себе о своих слабых сторонах.

ПРИМЕР

4 марта 2022 случился чрезвычайно волатильный торговый день. Мой коллега обратил внимание на то, что цена на нефть Brent стремительно растет. Я взглянул на график, который вы можете увидеть ниже, и подумал: «Вау, действительно».



Я закупились, как только получил откат на десятиминутном графике. В этой сделке нет ничего плохого, ведь я вошел по тренду. Но, оглядываясь назад, должен признать, что эмоциональной стабильности в момент входа я не испытывал. Мне просто не терпелось поучаствовать в этом движении, причем мой вход основывался на мнении другого трейдера.

В общем, я закупились, особенно не задумываясь. Хорошего уровня для стоп-лосса у меня тоже не было. Но ради безопасности я его все же выставил – можно сказать, на случайную отметку.



Это – сила «Книги Истин». Я хочу напоминать себе о подобных вещах. По утрам, перед началом торговли, я хочу напоминать себе, что лучше всего Том Хугаард торгует тогда, когда он испытывает спокойствие, а не водоворот эмоций, при котором мозг утопает в адреналине и дофамине.

Я увидел, что моя позиция вышла в убыток. Я признал, что поддался эмоциям другого трейдера, и напомнил себе: пусть я его уважаю, я – не он. Я – это я. Так что я зафиксировал убыток и стал ждать. Я повел себя импульсивно и открыл сделку на эмоциях, без реального плана и реального сетапа. Мой поступок расстроил меня гораздо больше, чем полученный убыток. Я действовал, не подумав. Я мог бы потратить 30 секунд на то, чтобы все спланировать, и получил бы совершенно иной результат.

Я успокоился, тщательно проанализировал график и решил найти более хорошую точку входа. Для этого я воспользовался своим собственным процессом и инструментами, которые, я как знал, у меня работают. Я дождался паттерна, который вы можете увидеть на графике ниже. Это была вторая половина дня, и я ожидал спокойного вечера после долгой торговой недели. Я купил Brent – и удержал свою позицию.



Данный сетап – простой гармонический откат. Первый и второй откаты идентичны друг другу. Этот сетап дает возможность для исключительно точных входов со строго ограниченным риском.

Я хочу напоминать себе о том, что дается мне хорошо. Я хочу напоминать себе о том, к чему я склонен в состоянии беспокойства. И я хочу делать это заранее, перед открытием рынка. Я смирился с тем, что идеала мне никогда не достичь. Периодически я совершаю нелепые входы вроде той сделки по Brent. Я ошибся – только потому, что мой друг рассказал мне о своем успехе. Но мне хочется думать, что я – как ракета, которая подстраивает свою траекторию в зависимости от поступающей информации. Мне хочется думать, что благодаря моей ментальной подготовке мои ошибки будут недолговечными.

ВЕРА

Проведя анализ своих сделок, я понял, что не доверяю ни себе, ни рынкам. Прибыльная торговля требует от трейдера веры. Если вы не верите, что она возможна, вам не стоит даже начинать торговать. Без веры вы не сможете зарабатывать. Следовательно, прежде чем снова садиться за торговлю, вам нужно проработать свои убеждения относительно рынков и самого себя.

Насколько я могу судить, можно выделить две категории веры.

ВЕРА В СЕБЯ

Вы должны поверить, что у вас уже есть все необходимые инструменты, чтобы зарабатывать на жизнь трейдингом. Да, для этого вам сначала придется достичь определенного уровня компетентности в техническом анализе (или в любом другом источнике преимущества, который вы используете для принятия торговых решений).

Я до сих пор продолжаю изучать технический анализ. Я делаю это для того, чтобы совершенствовать свое понимание вечно меняющейся природы рынков, которые я торгую. Но

деньги мне приносит вовсе не мое знание технического анализа. Деньги мне приносит моя вера в то, что я владею всеми навыками, необходимыми для стабильно прибыльной торговли.

Причина, почему я не добился в начале своей торговой карьеры более значимых успехов, кроется вовсе не в том, что мне не хватало знаний о техническом анализе. Причина в том, что я думал, будто технический анализ – это все, что нужно. Однако это просто-напросто неправда.

Я не уделял достаточно времени и внимания вопросам, лежащим за пределами технического анализа. Я сосредотачивался не на том, на чем нужно. Уровень моей технической подкованности не соответствовал уровню моей эмоциональной зрелости, потому что я совершенно не работал над психологической составляющей этой игры.

Вам нужно поверить в то, что у вас уже есть все необходимое. Иначе вам не удастся закрыть разрыв между тем, что, как вы знаете, вы можете достичь, и тем, что вы достигаете в действительности. Вам нужно поверить. А вера проистекает из действий. Об этом мы еще поговорим.

ВЕРА В РЫНКИ

Вторая категория веры, которую стоит учесть – это вера в рынки. Здорово, когда идеальный сетап формируется в самом начале торговой сессии. К сожалению, это случается весьма редко.

Мои основные торговые таймфреймы – пятиминутный и десятиминутный. Типичная для меня торговая сессия длится более десяти часов. Это означает, что за день я вижу 120 пятиминутных свечей/баров. Когда я проанализировал свои торговые результаты, я осознал, что не верю в то, что рынок дает мне необходимые возможности. Это было вредное убеждение.

Я решил доказать себе, что ошибаюсь, проанализировав десять лет внутрисуточных данных нескольких продуктов, которые я торгую чаще всего. Я занялся изучением рынков – но не ради определения паттернов. Я изучал рынки, чтобы доказать самому себе, что сетапы технического анализа, которые служили мне хорошую службу, формируются ежедневно.

Это помогло мне сформировать новые убеждения. Я понял, что могу довериться рынку в том, что он каждый день будет давать мне возможности для заработка. Я поверил в то, что в течение дня всегда формируются по крайней мере две или три пятиминутных свечи, которые представляют собой прекрасный торговый вход.

Я поверил в то, что рынок всегда даст мне идеальную точку для входа, например, «двойную вершину» на фоне нисходящего тренда на старшем таймфрейме или какой-нибудь другой сигнал к продолжению тренда. В результате я создал для себя новые убеждения, которые основывались на доказательствах, полученных мной в ходе исследований. Мне пришлось признать, что я действительно могу хорошо зарабатывать на жизнь трейдингом – если у меня хватит терпения дожидаться этих идеальных сетапов.

Но они не всегда формируются там, где мне хотелось бы – то есть на моем таймфрейме. Так что мне требовалось кое-что помимо веры.

Вера – критически важный фактор. Вера поможет вам превратить рынки в свою игровую площадку. Но одной веры мало. Мне требовалось поработать и над другой составляющей своего поведения. Я часто уставал к середине торгового дня. Я часто уставал к концу торговой недели. Это сказывалось на качестве принимаемых мной решений. На это напрямую влияли моя нетерпеливость и скука.

ТЕРПЕЛИВОСТЬ

Я осознал, что терпеливость – мое слабое место. Однако терпеливость бывает разной. Например, мать, которая учит своего ребенка читать, может испытать чувство нетерпения. Но она понимает: все дети рано или поздно осваивают навык чтения.

Нетерпеливость, которую испытывает родитель, облегчается наличием временного горизонта. Мы знаем: наши дети рано или поздно обязательно научатся читать, главное – не бросать обучение. Нам просто нужно терпеливо отнестись к тому, что наши малыши будут продвигаться к освоению навыка по чуть-чуть.

Но нельзя сказать, что из терпеливого родителя может легко получиться терпеливый трейдер. Как родитель вы можете сказать себе: я буду терпеливо учить своего ребенка читать, пока он не научится. Однако вы не можете сказать себе, что будете терпеливо ждать, пока рынок не дойдет до вашей точки входа, потому что рынок может этого и не сделать.

В результате вы сталкиваетесь с эмоциями, с которыми родителям сталкиваться не приходится. Вы можете почувствовать страх, что рынок совершит без вас крупное движение. Вы можете испугаться, что он не даст вам возможности запрыгнуть на борт. Без правильной подготовки вы будете действовать, отталкиваясь от импульсов страха.

Не проанализирую я ценовые данные, я бы не был так уверен в своем решении ждать правильного сетапа. Согласен, мой процесс весьма трудоемок, но финансовое вознаграждение за эту подготовку весьма велико.

Без сомнений, один из самых серьезных изъянов мышления, которые я повидал за десятилетие работы у лондонского брокера – это идея о том, что если тренд уже начался, не стоит пытаться в него запрыгнуть. Когда на рынке случался трендовый день, наши клиенты постоянно пытались поймать минимум.

В такие дни они получали самые крупные убытки. Когда рынок устраивал ралли, они либо бездействовали, либо пытались найти вход в продажи. Когда рынок падал, они бездействовали; но гораздо чаще пытались поймать минимум дня и закупиться.

Учитывая, что данное поведение демонстрировало весьма большое число людей, могу предположить, что в нашем мышлении присутствует изъян, который заставляет нас хотеть идти против тренда. Я уже не раз упоминал супермаркетную ментальность, которая заставляет нас во всем искать ценность.

Другая причина широкой распространенности подобного поведения – популярность индикаторов, отображающих зоны перекупленности и перепроданности. В трендовых рынках такие индикаторы работают просто ужасно.

На мой взгляд, терпеливость – это навык, который в некоторых случаях может превратить жалкого неудачника в настоящего мага. Я сказал «навык», потому что считаю, что терпеливость можно натренировать.

Для развития терпеливости в трейдинге я использую два метода. Оба по своей натуре практичны, но в применении они сильно отличаются. Первый представляет собой проактивное упражнение. Второй – рефлексивное.

РАСШИРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ

В основу моего проактивного упражнения лег концепт расширения информационного поля. Каждый вечер, пока прошедшая торговая сессия еще свежа в моей памяти, я

распечатываю графики своих любимых рынков. В частности, к ним относятся пятиминутные и десятиминутные графики индексов DAX и FTSE.

Причина, почему я использую два таймфрейма – перспектива. Я заметил, что когда использую только пятиминутный график, я легче поддаюсь овертрейдингу. Но когда я учитываю происходящее на десятиминутном графике, мне приходится немного замедлять процесс принятия решений. Кроме того, это помогает мне укреплять свою терпеливость. И, наконец, дополнение пятиминутного графика десятиминутным немного повышает ясность моего восприятия рынка.

Надо сказать, такое качество как терпеливость сейчас встречается нечасто. Мне уже за пятьдесят, и я заметил, что с годами мир все больше потворствует нетерпеливости. Мне вспоминается пример из моего детства: если у нас в воскресенье заканчивалось молоко, нам приходилось ждать утра понедельника. Раньше его купить было просто негде – по воскресеньям все было закрыто.

Простите, если я произвожу впечатление пережитка прошлого. Я им не являюсь. Я обожаю новые технологии. С повышением уровня жизни нам стало доступно множество прекрасных вещей. Однако у этой монеты есть и обратная сторона – человечество как вид стало очень нетерпеливым.

Нам, трейдерам, особенно важно не забывать об этом. Не так давно я прочитал историю о джентльмене по имени Навиндер Сарао – трейдере, которого ассоциируют с обвалом Flash crash 2010 года. Судя по книге «Flash Crash» Лиамы Вогана, терпеливость и сосредоточенность были для Навиндера одними из важнейших навыков. Воган пишет, что он даже прятался от своих коллег-трейдеров – настолько он не хотел, чтобы его отвлекали. Для того, чтобы достичь максимальной сосредоточенности и терпеливости, ему требовалась полная тишина.

Упражнение по ежедневной распечатке графиков помогает мне поддерживать веру в то, что рынок каждый день будет давать мне возможности для хороших входов. Кроме того, с его помощью я быстрее замечаю изменения рыночного поведения и постоянно тренирую свой разум и глаза распознавать паттерны. Как я считаю, наши глаза видят только то, что мы натренировали их видеть.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ И ДЫХАНИЕ

Следующее упражнение – тема достаточно сложная. Некоторые называют это медитацией. Некоторые – визуализированием. У меня нет для него названия, но я знаю, чего хочу достичь. Я хочу успокоить свой ум. В зависимости от настроения я прибегаю к одному из нижеописанных инструментов. Они помогают мне поддерживать тренированность ума на уровне, необходимом для крупной внутридневной торговли.

Я сажусь в тишине в комфортную позу и сосредотачиваюсь на своем дыхании. Вдох – 7 секунд, выдох – 11, повторить. Я занимаюсь этим упражнением до тех пор, пока не почувствую ощущение умиротворения. Иногда на это уходит 5 минут. Иногда – 15.

Цель этого упражнения проста – успокоить ум. Использование дыхательных практик позволило мне значительно повысить продолжительность концентрации внимания. Сначала я сомневался, стоит ли мне этим заниматься. На самом деле, я даже сомневался, стоит ли мне об этом писать – слишком уж это похоже на всякую нью-эйджевую ерунду. Тем не менее, дыхательные практики для успокоения ума активно используются многими профессиональными спортсменами. А пилоты Формулы-1 практикуют медитации – на эту тему есть немало статей. Я испытал и удивление, и облечение, узнав, что профессиональные спортсмены и спортсменки – люди, которыми я восхищаюсь и вдохновляюсь – тоже направляют свой взгляд внутрь себя, чтобы повысить свое преимущество.

Буду с вами честен: я не получил формального обучения медитациям и визуализациям. Я просто доверяюсь процессу и позволяю себе следовать за мыслями, которые приходят мне в голову.

С помощью визуализаций я помещаю себя в физически опасные ситуации. Я представляю, как оказываюсь рядом с аллигатором. Как карабкаюсь на отвесную скалу. Как скольжу на доске для серфинга по гигантской волне. Это простое упражнение. Я применяю его для повышения пульса. Потом я сосредотачиваюсь на своем дыхании и просто принимаю ситуацию такой, какая она есть. Цель – встретить происходящее лицом к лицу, сохранив спокойствие.

Успокоившись, я представляю, как торгую максимальной позицией, разрешенной у моего брокера. Я смотрю, как рынок идет против меня, и визуализирую, как моя сделка уходит глубоко в убыток. Я чувствую, как мой пульс подскакивает, и успокаиваю его. Я повторяю этот процесс снова и снова.

Я представляю, как вхожу в трендовый день в нужном направлении. Цена идет все выше и выше. Моя прибыль становится все больше и больше. Я жду, когда мой разум прикажет мне зафиксировать прибыль. В этот момент я останавливаю ленту и щелкаю переключателем. Я успокаиваю свой ум. Я вижу, как я бесстрастно смотрю на свою сделку. Я успокаиваю свое дыхание и просто наблюдаю, как моя прибыль все растет и растет, как я иду вместе с рынком все выше и выше. Цель – просто безэмоционально наблюдать за рынком. Цель – действовать без страха, без надежды, без чего бы то ни было – за исключением объективного анализа ценовых движений.

«ПРОСЬБА О ПОМОЩИ»

Я считаю, что наши жизни формируются нашими убеждениями. Я считаю, что не все мои убеждения являются полезными для той жизни, которой я хотел бы жить. Но я признаю их наличие. Я продолжаю заниматься самопознанием и работаю с ними в меру своих возможностей. Ниже опишу один из инструментов, который я для этого использую.

В его основу легла старая поговорка «я поверю в это, когда увижу». Как насчет перевернуть все с ног на голову и сказать «я увижу это, когда поверю»? Суть в том, что для того, чтобы что-то увидеть, в это нужно сначала поверить. Многие из наших убеждений стали частью нашей жизни еще в юные годы. Они не сдадутся без боя. Но, конечно, с ними не обязательно бороться – их можно принять.

Я называю этот процесс «Просьба о помощи». Я сажусь за стол с чистым листом бумаги и задаю себе какой-нибудь вопрос, например, «почему я боюсь присоединиться к нисходящему тренду после того, как он уже начался?» Я записываю все, что приходит мне на ум. Я закрываю глаза и наблюдаю свои мысли. Я не подвергаю их цензуре. Я просто сажусь, задаю вопрос, слушаю ответ – и записываю его.

Бывает, что я пишу в течение 10-20 минут, не останавливаясь. То, что после этого оказывается на бумаге, часто напоминает записки сумасшедшего. Но иногда я получаю ответы настолько конкретные и болезненно-честные, что это пугает. Читать то, что выдает подсознание, иногда просто страшно. Но я его не осуждаю. Я его принимаю.

Когда я работаю над своими убеждениями, я не пытаюсь с ними сражаться. На мой взгляд, в этом нет смысла. Мне кажется, негативная энергия только заставляет убеждение сильнее бороться за свою жизнь.

Единственное, что тут может помочь – полное принятие. Я принимаю то, что есть. Я понимаю это. И это помогает мне отправить убеждение на покой. Я рассеиваю его. Если

подходить к процессу с позиции «я ненавижу это убеждение», это только его усилит и закрепит.

Предположим, что у меня есть вредное убеждение – «мне нужно делать деньги быстро». Оно заставляет меня запрыгивать в первое же утреннее движение. Я хочу рассеять это убеждение, потому что у меня есть убедительные доказательства в пользу того, что оно разрушительно сказывается на моем торговом депозите. В этом случае я попрошу о помощи. Я приму это убеждение. Я рассею его негативную энергию и заменю ее позитивной. Я закреплю новое убеждение: «Прежде чем принимать решение о входе, я буду дожидаться закрытия первого десятиминутного бара».

К сожалению, убеждения не могут самоликвидироваться. Все они требуют выражения. Но если вы испытываете искреннее желание и готовность задавать вопросы, вы получите свои ответы.

Я понимаю, что процесс «Просьба о помощи» окончен, когда мне удастся упростить ответ на свой вопрос до одного предложения. Достижение наименьшего общего знаменателя означает, что мне удалось рассеять пагубное убеждение. Конечно, память о нем никуда не денется, но его контекст изменится с негативного на позитивный.

Хочу напомнить вам, что деньги – это побочный продукт идеального образа мышления трейдера. Вам нужно создать процесс, следование которому гарантирует вам его достижение. Суть хорошего трейдинга кроется в том, как мы мыслим и как воспринимаем рыночную информацию. А это зависит того, как мы мыслим и как проживаем свою жизнь в целом.

Сегодня мне довелось побеседовать с близким другом, с которым, так уж вышло, мы давно не общались. Я был очень рад восстановить с ним связь. Во время нашей беседы я внимательно слушал. У людей по два уха и по одному рту, и использовать их, как мне кажется, стоит именно в этой пропорции. Мой друг увлеченно рассказывал о своей торговле и о том, как хорошо у него идут дела. Но в потоке его речи я заметил предложение, которое сказало мне о многом: «Я по-прежнему работаю над масштабированием своей торговли».

Я хорошенько задумался об этом предложении, ведь я знал, что сегодня займусь написанием этой последней главы. Впервые мой друг рассказал мне о своем желании отмасштабировать свою торговлю и нарастить обороты в 2015 году. Сейчас – 2022. Все эти 7 лет он рассказывал о масштабировании. Что это говорит вам о его желании? Как считаете, не наблюдается ли несоответствие между тем, чего он хочет, и тем, что он делает для достижения желаемого?

Я часто говорю об этом со своими детьми. «Сделай то, что нужно, и тогда ты сможешь сделать то, что хочешь». Я говорю им, что они должны решить, чего они хотят, и это решение нельзя принимать необдуманно. Если вы утверждаете, что вы чего-то хотите, но при этом ничего для этого не делаете – вы можете быть уверены в том, что между вашим сознанием и подсознанием наблюдается несогласованность. Когда я сталкиваюсь с такой ситуацией, я прибегаю к упражнению «Просьба о помощи». И я всегда получаю до жестокости честный ответ. Чаще всего – такой: «Хотя ты говоришь, что хочешь этого, на самом деле это не так!»

Принятие решения о том, чего вы по-настоящему хотите, в некоторых случаях может рассеять негативную энергию, всю жизнь окружавшую вашу систему убеждений. Мне пришлось смириться с тем, что многие люди не хотят принимать это решение. Мы влюбляемся в свою драму. Мы цепляемся за нее, потому что она придает нашему существованию смысл и заставляет окружающих уделять нам внимание.

Когда я не в настроении, когда я испытываю злость или фрустрацию, я начинаю задавать самому себе вопросы. Я разбираюсь в проблеме задом наперед. Я дохожу до ее источника. Гнев часто работает как механизм самозащиты. Если я испытываю гнев, я знаю: мне нужно разобраться, какое убеждение его вызывает. Так что я начинаю задавать вопросы.

Мне часто говорят, что я очень дисциплинирован. Это не так. Само слово «дисциплинированность» является оксюмороном. Она подразумевает применение силы воли. Но в основе моих действий лежит любовь к тому, что я делаю. Мне не нужно прикладывать для этого волевых усилий. Дисциплинированные люди не считают себя дисциплинированными. Они просто действуют в гармонии со своими мечтами, целями, желаниями.

Фильмы вроде «Тайны» и другие материалы по самопомощи заставляют людей думать, будто вселенная – это меню, из которого можно выбрать все что душе угодно. На мой взгляд, это – один из самых печальных аспектов индустрии самопомощи, как бы его ни называли, «законом притяжения» или как-то иначе.

Мне довелось повидать, как мотивационные ораторы помогают своим зрителям выпускать пар путем громкого выкрикивания своих жалоб и обид. В конце занятия такие ораторы обычно предлагают принять участие в ретрите на их личном острове – за очень большие деньги. Я никогда во все это не верил. Я не верю людям, которые говорят, что можно добиться выдающихся результатов, не приложив для этого огромных усилий. Я знаю: я их приложил. Я знаю: я бы не смог каждый день заниматься тем, чем занимаюсь, если бы не мое упорство и целеустремленность. У меня нет таланта. Я просто усердно работаю. Я не способный. Я целеустремленный. Я не везучий. Я упорный.

ДВАДЦАТЬ СДЕЛОК

Мой друг доктор Дэвид Пол познакомил меня с упражнением, созданным для улучшения торгового процесса. Насколько оно легкое, настолько и сложное. Ваша задача – исполнить 20 сделок по мере появления сигналов.

Как только появляется ваш сигнал, открывайте сделку. Еще один – следующую, и так далее. Цель упражнения не в том, чтобы сделать деньги. Скорее всего, вы закончите его с безубытком, и это совершенно нормально. Цель упражнения – выявить свои внутренние конфликты и неразрешенные эмоции.

В основе этого упражнения лежит идея о том, что если вы в состоянии исполнить 20 сделок без возникновения какого бы то ни было конфликта, значит, вы пребываете в беззаботном и бесстрашном состоянии ума. Это означает, что ваша позиция основывается на том, что:

1. Может случиться все что угодно – у вас нет эмоциональной привязки к какому-либо исходу.
2. Каждый момент уникален – вы более не проводите ассоциации между текущим моментом и прочими. Вы свободны от боли.
3. Распределение прибылей и убытков случайно – вы относитесь к результатам своих сделок так, как будто играете в «орел или решка».
4. Вам не нужно знать будущего, чтобы делать деньги – вы доверяете своему процессу и сосредотачиваетесь на единственной переменной, которую вы действительно можете контролировать: риске сделки.

Цель упражнения – добавить вашим убеждениям энергии. Если вы не в состоянии выполнить его, не испытывайте внутренних противоречий, колебаний или проблем с конфликтующими энергиями, значит, вы еще не рассеяли негативный заряд.

Как понять, что вы добились успеха? Вы добились успеха, если способны торговать, не испытывая конфликтующих или противоборствующих мыслей. Торговые результаты этого упражнения не важны. Важен процесс. Возможно, вам потребуется совершить множество попыток, прежде чем у вас получится провести 20 сделок без страха, без колебаний, без ассоциирования текущего момента с прошлым, без беспокойств о результате. Если вы смогли к этому прийти, значит, вы пришли к успеху!

ДИССОЦИАЦИЯ

Недавно мне позвонила подруга. Она выложила в социальную сеть один пост, и его очень плохо приняли. На нее обрушился поток оскорблений, хотя она даже не думала, что он может кого-то обидеть. Она позвонила мне, чтобы попросить о помощи. Я прочитал ее пост и огромное количество оскорбительных комментариев. Но для меня это были просто слова. В них не было никакой энергии.

Бесстрастно ознакомившись с публикацией, я объяснил, что ей нужно сделать. Нам, трейдерам, нужно стремиться к тому, чтобы воспринимать свои сделки так же бесстрастно, как я воспринял ее пост с комментариями. Чем больше мы над этим будем работать, тем лучше мы будем торговать. Кто-то со мной наверняка не согласится. Но не забывайте – я рассказываю о том, что работает для меня.

Как торговать бесстрастно? Как диссоциироваться от эмоций во время торговли? Что ж, для этого есть несколько упражнений. Если вы хотите научиться воспринимать рыночную информацию, не ощущая от нее угрозы, вам придется потрудиться. Но я уверен: работа над тем, что вы думаете, над тем, как вы реагируете, и над тем, как вы анализируете свои реакции, улучшит ваш трейдинг настолько, насколько вы пока не можете себе даже представить.

Однажды я разогнался на автобанах до 186 миль в час [299 километров в час]. Да, это было безрассудно. Но должен сказать: в тот момент я не гадал, осталось ли у меня в холодильнике молоко и не забыл ли я почистить зубы нитью. Я пребывал в настоящем моменте. Я был сосредоточен. Именно так я хочу проводить каждый торговый день.

Каждый момент уникален. Это не значит, что нам нужно вести себя как бесформенная клякса, лишенная памяти о прошлом. Определенные параллели есть всегда. Но если девушка отказала мне в танце, это еще не значит, что в следующий раз я тоже буду отвергнут. Тем не менее, мой разум может посчитать именно так, что может привести к конфликту между моим осознанным мышлением и моими подсознательными убеждениями.

Мой рациональный разум может сказать: «Следующая девушка наверняка согласится». Мой подсознательный разум может ответить (без моего осознания): «Без шансов, амиго. Сдайся. Тебе никогда с ней не станцевать». Если вы, решив пригласить девушку на танец, вдруг на мгновение засомневались, то можете быть уверены – вы испытываете внутренний конфликт. Когда я сталкиваюсь с подобным в торговле, я применяю упражнение «Просьба о помощи» или использую визуализацию, призванную урегулировать то, что творится у меня сейчас в голове.

ПЕТЛЯ МЫШЛЕНИЯ

Мои тренировки включают в себя принятие боли. С помощью привычек и упражнений я делаю ее частью своего существования. Это требуется для повышения болевого порога. Также мне приходится тренировать свой разум контролировать ожидания и справляться с ситуациями, когда ожидания не реализуются.

Я добиваюсь этого с помощью усердного труда, ведения журнала, визуализаций и «Просьб о помощи». Вы можете задать резонный вопрос: «А это работает?» Думаю, да. В моей торговле это произвело революцию. Я печатаю эти слова в марте 2022 года. У меня не случилось убыточных дней с сентября 2021. Практически семь месяцев торговли – и ни одного убыточного дня.

Но я не считаю, что это – повод для праздника. Я пишу это не для того, чтобы похвастаться. Я просто хочу вдохновить вас на то, чтобы вы начали относиться к психологической стороне трейдинга почти так же серьезно, как вы относитесь к технической. Если бы мне потребовалось описать убеждения, лежащие в основе моей торговли, они сложились бы в блок-схему, замкнутую в петлю.

Моя вера (в рынки и в самого себя) поддерживает мою терпеливость. Моя терпеливость (в плане ожидания сетэпов) подпитывает мою уверенность. Моя уверенность (в том, что я выиграю) диктует мой внутренний диалог. Мой внутренний диалог (то, что я говорю себе во время торговли) поддерживает мой процессно-ориентированный образ мышления. Процесс позволяет мне поддерживать сосредоточенность на текущем моменте. Вся эта петля поддерживается мной с помощью психологических упражнений. Они возвращают, питают и поддерживают петлю мышления.

Я – процессно-ориентированный трейдер. Я не верю в постановку целей. На моих мониторах нет офисных стикеров с надписями о том, сколько я хочу заработать в этот день, в этом месяце или в этом году. Я не ставлю себе ни денежных целей, ни целей по пунктам/пипсам. Я беру то, что дает мне рынок. Я никогда не использую торговые цели.

Сосредоточенность на процессе, а не на результате помогает мне оставаться в настоящем моменте. В таком состоянии ты не проводишь связей между прошлым и настоящим/будущим. Ты пребываешь здесь и сейчас.

Некоторые называют это состояние осознанным. Я называю его сосредоточенностью. Я называю его концентрацией. Я называю его пониманием, чего я хочу. Я хочу побеждать. Это главный мотив моей торговли – побеждать. Я хочу выигрывать, но я не против проигрышей.

Тем не менее, я знаю: если я забуду о выигрышах и сосредоточусь на процессе, я выиграю. Это – весьма своеобразный парадокс, в который я долго не верил. Как я могу выиграть, если не буду сосредотачиваться на цели?

Мне потребовалось почти десять лет, чтобы понять: самое важное – это процесс. Не сосредотачивайтесь на цели. Конечно, вы должны понимать, в чем она заключается. Но сосредотачиваться нужно на процессе. Доверьтесь ему. Вся моя трейдинговая жизнь выстроена вокруг петли мышления. Как она выглядит?

Я верю. Вера опирается на результаты моих исследований. Вера поддерживает терпеливость. Терпеливость опирается на ментальные упражнения и питает уверенность. Мой внутренний диалог управляется процессно-ориентированным образом мышления, питаемым моей уверенностью. Я сосредотачиваюсь на том, что я могу контролировать – на своем мышлении и подходе к риску – и даю рынку делать то, что он хочет. Его действия не подпитывают боящуюся часть моего разума. Этого мне удалось добиться с помощью тренировок.

Я не боюсь рынка. Я боюсь только того, что могу наделать глупостей. Но если я буду в себя верить, этого не произойдет. Я верю, что у меня есть все навыки для того, чтобы делать деньги, и я верю, что рынок даст мне для этого возможности. Эта вера была возвращена и усилена моими усердными исследованиями графиков тех временных периодов, которые я хочу торговать. И она продолжает укрепляться моей постоянной работой над своим профессиональным набором навыков.

Мое терпение проистекает из моей веры в рынок и в самого себя. Я выстроил эмоциональную связь между верой и терпеливостью. Я верю: если я буду терпелив, мои сетапы появятся. Если я буду терпелив, я выиграю. Победа для меня важнее всего. Если я буду вести себя нетерпеливо, мне не победить. Ради победы я готов на все. Следовательно, вера оказывается сильнее любой нетерпеливой эмоции, которая может возникнуть в моем разуме, потому что я верю: если я упущу сигнал – ничего страшного, будет и другой.

Укреплять уверенность мне помогает постоянная работа над своей игрой. Я не освоил технический анализ – я занимаюсь его освоением постоянно. Какие-то рынки активно двигаются. Другие – мертвы. Одни рынки требуют сравнительно крупных стоп-лоссов. Другие двигаются так быстро, что их приходится торговать отложенными ордерами. Рынки постоянно меняются, и я меняюсь вместе с ними.

Мой внутренний диалог произрастает из веры, терпеливости и уверенности. Разумеется, у вашего покорного слуги случаются убыточные дни. Но они меня не беспокоят – я им этого просто не позволяю. Я пребываю в текущем моменте. Я сосредоточен на процессе. Это – все, что я могу сделать. Я не могу указывать рынку. Я должен быть подобен воде, я должен быть подвижным. Я втекаю в рынок и вытекаю из него. Я не борюсь с ним. Я двигаюсь с ним заодно. «Следуй за потоком», – говорю я себе.

Вот что кроется за моим процессом. Я не ожидаю комфорта во время торговли. Если мне комфортно, значит, я не раздвигаю границы своих возможностей. Я знаю: для того, чтобы добиваться от себя наилучших результатов, мне нужно испытывать небольшой дискомфорт. Дам вам пример.

Однажды я продал индекс Dow. Эту сделку (со всеми временными метками) можно найти в моем телеграм-канале. Мой вход в продажи отмечен на графике ниже.

Сначала рынок сдвинулся против меня. Но потом он развернулся, и начался нисходящий тренд. По мере того, как рынок падал, я чувствовал, как мой разум твердит мне: «Зафиксируй прибыль». Раньше его голос звучал гораздо громче. Но теперь я настолько сосредоточен на процессе, что не слышу его. Я сосредотачиваюсь на процессе, а не на результате.



Когда моя прибыль дошла до 200 пунктов, рынок затормозил на уровне старого минимума. Я был вынужден признать: существует реальная вероятность того, что рынок

отскочит, и я потеряю значительную часть своей прибыли в 200 пунктов. Это – дискомфорт. Я принял этот дискомфорт и решил оставить позицию в рынке.

Понимаете ли вы, почему я это сделал? Я сделал это, потому что хорошо себя знаю. Я понимаю: если рынок после моего выхода пойдет еще ниже, я почувствую себя просто ужасно. Вид того, как рынок уходит в твоём направлении, но уже без тебя, приносит гораздо большую боль, чем вид прибыли, которая становится все меньше и меньше. По крайней мере, для меня.

В тот раз позиция отработала. В следующий раз этого может не произойти. Мне приходится верить в то, что мой процесс работает в долгосрочной перспективе. Я стараюсь не беспокоиться об исходах конкретных ситуаций. Не забывайте: исход каждого отдельного события совершенно случаен, но исход сотен – нет.

Жизнь трейдера определяется не тем, что мы делаем время от времени, а тем, что мы делаем снова и снова. Вы никогда не научитесь торговать без убыточных сделок. Я решил назвать свою книгу «Побеждает лучший лузер», чтобы сразу подчеркнуть этот концепт, с самого начала. В игре трейдинга выигрывает тот, кто лучше всего умеет проигрывать.

История 25 тысяч фอเรкс-трейдеров, исполнивших за 15 месяцев 43 миллиона сделок, идеально иллюстрирует эту точку зрения. В целом за этот срок они провели больше прибыльных сделок, чем убыточных. Их винрейт доходил до 61% – в зависимости от валютной пары.

О чем это вам говорит?

Это говорит вам о том, что эти 25 тысяч трейдеров неплохо понимали рынки и умели находить хорошие входы. Это говорит вам о том, что если бы они торговали с соотношением риск/прибыль 1:1, они бы выигрывали в 61 случае из 100, а всего в 39 случаях – проигрывали. Это – формула победы. Это – математическое ожидание, равняющееся +0,22. Это – хорошая основа для рабочей бизнес-модели.

Проблема в том, что, судя по результатам, средний размер их прибылей составлял 43 пункта. А средний размер их убытков – 83 пункта. Другими словами, в своих убыточных сделках они теряли почти в 2 раза больше, чем зарабатывали в прибыльных.

Возьмем выборку в 100 сделок.
61 прибыль в 43 пункта = 2 623 пункта.
39 убытков в 83 пункта = 3 237 пункта.

О чем это вам говорит?

Это говорит вам о том, что они умели находить прибыльные сделки, но когда получали убыточную, у них оказывалось недостаточно психологической дисциплинированности, чтобы ограничить размер убытка.

О чем это вам говорит?

Это говорит вам о том, что им нужно было больше работать над своим мышлением и учиться лучше справляться с убытками. Их разумы, вероятно, следовали программе, приравнивающей фиксирование убытка к боли. Главная цель разума – защищать вас от боли, физической и психологической, воспринимаемой и реальной.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ваш путь к прибыльной торговле лежит не в совершенствовании вашего понимания рынков, а в совершенствовании вашего понимания своего разума. Именно ваш разум и то, как вы его используете, определяет ваш уровень успеха в торговле.

Рискну высказать одно предположение. Кто-то мог бы сказать, что читателей этой книги можно разделить на две категории, но почему-то я сомневаюсь, что моя книга привлечет внимание трейдеров-новичков, не имеющих торгового опыта.

Трейдеров-новичков привлекают книги с названиями вроде «Мастерский трейдинг» или «Путь к финансовой независимости через торговлю». Такие книги обычно содержат в себе по 300 страниц технического анализа – и ни одного упоминания убыточных сделок. Страница за страницей – идеальные примеры графиков.

Но данная книга, как мне кажется, заинтересует тех, кому уже довелось купить книги вроде вышеописанных... И кто осознал, что разрыв между тем, где они сейчас находятся, и тем, чего они могли бы достичь, можно закрыть только с помощью совершенствования своего образа мышления.

При написании данной книги у меня было серьезное преимущество – мне не нужно было доказывать свою прибыльность. Я уже четыре года публикую свои сделки в открытом доступе, и ознакомиться с ними может каждый. Брокерские данные по своим сделкам в формате Excel я каждый день выкладываю на своем сайте и в телеграм-канале. И, уверяю вас, там полным-полно плохих сделок. Тем не менее, в целом мне как-то удается делать деньги, причем достаточно значительные.

Благодаря этому у меня была возможность полностью сосредоточиться на том, какие шаги я сделал – и до сих пор делаю – для поддержания максимальной работоспособности. К ней вы сейчас и движетесь.

Я хотел бы завершить эту книгу на важной для меня ноте. Я описал процесс, который работает для меня. Он основывается на моих убеждениях. Эти убеждения – следствие моих личных жизненных обстоятельств.

Я верю, что убеждения человека определяются его желаниями и нуждами. У меня было желание стать прибыльным трейдером, и я испытывал нужду в финансовой стабильности. Благодаря этим целям я и обрел свои убеждения.

Тем не менее, с готовностью признаю, что мой способ не является единственно верным. Это – всего лишь **мой** способ. Для вас правильным способом станет тот, про который вы решите, что он для вас правилен. Доверьтесь ему.

Время от времени у меня случается словесный понос на тему психологического аспекта трейдинга. Свои размышления я публикую на BestLoserWins.com и на своем личном сайте TraderTom.com.

Прекрасного путешествия.
С любовью.
Том Хугаард



Переведено для трейдинг портала Tlap.com