

Как играть и выигрывать на бирже

- Психология
- Технический анализ
- Контроль над капиталом



АЛЕКСАНДР
ЭЛДЕР

Александр Элдер
Как играть и выигрывать
на бирже. Психология.
Технический анализ.
Контроль над капиталом

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=5318054

Как играть и выигрывать на бирже: Психология. Технический анализ.

Контроль над капиталом / Александр Элдер. – 8-е изд.: Альпина

Паблишер; Москва; 2011

ISBN 978-5-9614-2417-1

Аннотация

Автор этого международного бестселлера, д-р Александр Элдер, – профессиональный биржевик и эксперт по техническому анализу. Он учит, что успешная биржевая игра зависит от трех факторов: психологии, методов и контроля над риском.

В первой части этой книги д-р Элдер показывает, что ключи к победе – в вашей психологии. Он учит, как стать дисциплинированным игроком и избежать эмоциональных ловушек на бирже. Затем Элдер объясняет, как найти выгодные сделки, пользуясь графиками, компьютерными индикаторами и

другими инструментами анализа биржи. Вы увидите, как связать различные методы анализа в эффективную систему биржевой игры. И наконец, вам станет ясно, как управлять деньгами на своем биржевом счете. Правила для ограничения риска важны для биржевика, как запас воздуха – для аквалангиста.

Новое, расширенное издание включает в себя задачник, созданный д-ром Элдером специально для тех, кто учится биржевому делу по его книге. Каждый из более 200 вопросов и ответов привязан к определенной главе книги. Задачник включает в себя 10 тестов.

Раскрыв эту книгу, вы сделали первый шаг к познанию новых методов игры на валютных, фондовых, фьючерсных и других рынках. Вам предстоит узнать, «как играть и выигрывать на бирже».

8-е издание.

В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

Содержание

К читателям	8
Предисловие ко второму русскому изданию	12
Введение	16
Биржевая игра: новый рубеж	16
Как я пришел к биржевой игре	16
Вы действительно хотите преуспеть?	19
Основа биржевой игры – психология	21
Слезем с «американских горок»!	21
Мужская игра?	22
Структура этой книги	24
Препоны на вашем пути	27
Игра с минусовым исходом	28
Комиссионные	29
Убытки	33
Глава 1. Индивидуальная психология	35
1.1. Зачем играть на бирже?	35
Достижение своего потенциала	36
1.2. Фантазия и реальность	38
Миф о биржевых премудростях (Brain myth)	39
Миф о недостаточном капитале (Undercapitalization myth)	41
Миф об автопилоте (Autopilot myth)	43

Культ личности	46
Никакой игры вслепую	47
1.3. Биржевые гуру	49
Гуру рыночного цикла	50
Гуру чудодейственного метода	57
Гуру-ископаемые	59
Последователи гуру	60
1.4. Саморазрушительность	62
Азартные игры	62
Самовредительство	64
Игра на уничтожение	66
Как уберечься от самовредительства	68
1.5. Психология биржевой игры	69
В обход своих же правил	69
Озарение, перевернувшее мой стиль игры	71
1.6. Уроки биржевой игры, вынесенные из АА	74
Конец ознакомительного фрагмента.	76

Александр Элдер

Как играть и выигрывать на бирже. Психология. Технический анализ. Контроль над капиталом

*Ли Тейлору – биржевому игроку, мудрому
человеку и верному другу – посвящается!*

Переводчики *Маргарита Волкова, Александр Волков*

Редактор *П. Суворова*

Технический редактор *Н. Лисицына*

Корректор *Н. Величенко*

Компьютерная верстка *К. Свищёв, Ю. Юсупова*

Дизайн обложки *DesignDepot*

© Элдер А., 1993

© Издание на русском языке, оформление. ООО «Альпи-
на Бизнес Букс», 2007

Элдер А.

Как играть и выигрывать на бирже: Психология. Техниче-
ский анализ. Контроль над капиталом / Александр Элдер. –

8-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2011.

ISBN 978-5-9614-2417-1

Все права защищены. Никакая часть электронного экземпляра этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

К читателям

Уважаемые читатели!

Представляем вашему вниманию новую книгу, изданную при поддержке международной брокерской компании Admiral Markets, – «Как играть и выигрывать на бирже: Психология. Технический анализ. Контроль над капиталом» от А. Элдера, профессионального биржевика и эксперта по техническому анализу.

Мы предпочитаем работать с настоящими экспертами, чьи книги уже стали бестселлерами по всему миру и внесли свой вклад в развитие современного анализа. Поэтому было принято решение об издании книги «Как играть и выигрывать на бирже: Психология. Технический анализ. Контроль над капиталом» – своеобразного учебника по психологии, который расскажет начинающему трейдеру, как обуздать свои эмоции. Их Элдер считает одной из самых важных составляющих профессии трейдера, ее неотъемлемой частью. Даже самому опытному трейдеру непросто совладать с собой в ситуации, когда он терпит убыток, и вовремя остановиться, когда он получает прибыль. «Ключ к победе в нашей психологии», – учит д-р Элдер.

Еще одним важным посылом книги является рекомендация чутко и внимательно изучать поведение толпы. Это вторая ключевая составляющая успеха трейдера. Изучить тренд

проще, чем предугадать поступки индивидуума. Мы уверены, что после вдумчивого и внимательного прочтения книги «Как играть и выигрывать на бирже: Психология. Технический анализ. Контроль над капиталом» поможет вам преуспеть в работе.

Основная цель компании Admiral Markets – сделать трейдинг на финансовых рынках максимально доступным для всех и для каждого! В связи с объединением компаний Admiral Markets и UMIS стали доступны новые инструменты для работы – CFD на акции российских компаний, индекс РТС, выход на фондовую биржу Российской Федерации и многие другие. Также появилась возможность открывать новые счета системы FX+, абсолютно все сделки по которым регистрируются на Санкт-Петербургской фондовой бирже. К вашим услугам, помимо всего прочего, остается возможность торговли контрактами на разницу цен акций крупнейших корпораций США, котируемых на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) и электронной бирже NASDAQ, а также торговля любой из 45 валютных пар, котируемых компанией.

Успешно освоить и протестировать на практике описанные в книге стратегии и примеры вам поможет современный, интуитивно понятный и многофункциональный торговый терминал MetaTrader 4, который вы можете бесплатно скачать на сайте нашей компании. Реальный или демонстрационный (учебный) счет открывается за 5 минут в режиме

онлайн из любой точки мира. Требования к минимальному размеру депозита по прежнему отсутствуют, и торговлю можно начать с \$10–50. Мы принимаем банковские переводы, платежи кредитными картами, электронные валюты.

В 2007 г. была разработана уникальная бонусная программа Admiral Club™, участниками которой на данный момент стали тысячи наших клиентов. Ежегодно для всех желающих компания также организует международные конкурсы трейдинга с солидными призовыми фондами. Торгуя на демо счетах виртуальными деньгами, вы можете заработать реальные денежные призы!

Компания Admiral Markets с 2006 г. состоит в Комиссии по регулированию отношений участников финансовых рынков (КРОУФР), а также имеет лицензию биржевого посредника № 1203, которая выдана Федеральной службой по финансовым рынкам без ограничения срока действия. Кроме того, с 2009 г. деятельность нашей компании лицензирована в Европейском союзе и регулируется единым финансовым законодательством ЕС, в том числе новейшей директивой «О рынках финансовых инструментов» (MiFID). Управление по финансовому регулированию и надзору Эстонской Республики (FSA) выдало нашему центральному представительству в Европейском союзе, компании Admiral Markets AS, лицензию на осуществление основных видов инвестиционной и брокерской деятельности, в том числе на валютном рынке Forex, на рынках акций, фьючерсов и контрактов

на разницу цен (CFD). Лицензия (№ 4.1–1/46) является действительной во всех 27 странах – участницах Евросоюза.

Компания также занимается активным продвижением образовательных курсов и практических программ обучения, созданных специально для повышения уровня знаний и опыта начинающих трейдеров. Во всех офисах и представительствах Admiral Markets регулярно организуются бесплатные семинары и курсы, цель которых – улучшить навыки трейдинга действующих игроков и показать все реальные возможности рынка Forex тем, кто не сталкивался с ним ранее. Для самостоятельного же изучения финансовых рынков в компании UMIS предлагается бесплатный пакет Дистанционного обучения, который вы можете подключить в личном кабинете (www.umis.ru).

Информация для справок и контакты компании

Корпоративный сайт Admiral Markets: www.forextrade.ru

Корпоративный сайт UMIS: www.umis.ru

Телефон единой справочной службы:

8-800-555-75-08 (по России – бесплатно),

8-495-775-75-08 (Москва).

Адрес центрального представительства в России:

123317, Москва, Пресненская наб., д. 10,

блок С, Башня на набережной, офис 568.

Эл. почта: info@forextrade.ru

Предисловие ко второму русскому изданию

Когда я бежал с советского парохода в Африке, то не думал не гадал, какие невиданные развороты мне предстоят. Я бежал, чтобы не оказаться в советской тюрьме за политику. На Западе у меня не было ни родни, ни знакомых, но было одно важное преимущество перед теми, кто приезжает сюда сегодня. Эмигранты жалуются на жизнь в новой стране, но при этом знают, что могут вернуться, – поехать в аэропорт и через девять часов быть в Шереметьево. У меня такого выхода не было, поскольку в СССР меня, как беглеца, ждал лагерь либо расстрел. Не имея ходу назад, я полностью вошел в американскую жизнь, язык и культуру новой страны.

В Нью-Йорке я продолжал заниматься психиатрией, преподавал в Колумбийском университете, а став играть на бирже, написал по-английски книгу *Trading for a Living*. Я писал ее для себя, вернее, для того зеленого новичка, полного энтузиазма, но не обремененного знаниями, каким был лет за пять до книги. Англоязычный оригинал *Trading for a Living* стал международным бестселлером. Обычный тираж биржевой книги в США – 5 тысяч экземпляров, а очень успешные книги достигают 20 тысяч. *Trading for a Living* достигла этого уровня на второй год и продолжает переиздаваться уже де-

вать лет. Книга переведена на восемь языков, включая мой родной русский. Кто бы предсказал это, когда я бежал из Советского Союза! Сказка.

В 1996 году я впервые вернулся в Россию по приглашению банкиров, чтобы прочитать лекции по биржевой торговле в Москве. На них собрались сотни новичков, многие из которых вышли в профессионалы и работают на рынках по сей день. В первый приезд меня поселили в ведомственной гостинице. Она была окружена колючей проволокой, а у входа дежурили двое с автоматами. Количество автоматов на улицах – верный показатель качества жизни в стране (чем их больше, тем уровень ниже). Теперь останавливаюсь в Москве в нормальной квартире, заимел друзей и столько знакомых, что недавно меня узнали в парилке Сандуновской бани. Без галстука. Нормализация!

В 1996 году Москва была еще темной, у станций метро стояли шеренги обтрепанных людей, пытавшихся продать кто булку, кто селедку, кто носки. Поиск переводчиков и издателя был труден, а один из сотрудников компании, которая собиралась спонсировать выпуск книги, пытался вымогать у меня деньги. Об этой коррупции я сообщил его высшему начальству, на чем спонсирование закончилось – начальник стоил подчиненного. Компании той больше нет, а книга процветает. «Честность – лучшая политика» – есть такая поговорка в Америке.

За последние годы я сдружился с владельцами издатель-

ства «Диаграмма», которое стало, по-моему, лучшим по биржевой литературе в России. Когда речь зашла о втором издании «Как играть и выигрывать на бирже», выбор был прост. Надеюсь, вам понравятся отредактированный «Диаграммой» перевод и новая глава, которую я написал по-русски специально для этого издания.

Идеи, изложенные в этой книге, проверены на опыте тысяч российских трейдеров, купивших и прочитавших первое издание. Среди приятных воспоминаний – встреча с трейдером, который сделал миллионы долларов и теперь живет то в Москве, то на Сейшельских островах. Одна дама в мехах вбежала на мой семинар в Москве, чтобы поблагодарить, – она заняла первое место в двух категориях на соревновании российских аналитиков. Значит ли это, что вы, проработав эту книгу, тоже выиграете конкурс и сделаете миллион? Для успеха вам необходим еще один фактор. Это самодисциплина. Вы должны войти в рынок, как политэмигрант, которому нет дороги назад. Успех или расстрел. Вам надо полностью сфокусироваться на торговле – лишь тогда вы сможете победить.

В начале 90-х годов я увидел в Америке первых россиян, приехавших на стажировку на бирже. Они подошли к стенду моей фирмы с характерной физической повадкой советского человека – напряженные плечи, втянутые головы. Они долго рассматривали биржевые книги, слегка шараясь, когда я заговорил с ними по-русски. «Мы бы хотели это, и это,

и это, — сказали они. — Но у нас проблема. Нехватка валюты». — «Что вы говорите? — ответил я. — У нас точно такая же проблема». Сегодня мы постоянно имеем дело с российскими трейдерами, а некоторые даже приезжают в наши учебные лагеря на Карибах. Мне приятен процесс нормализации в России, повышающийся уровень профессионализма российских трейдеров.

По сравнению с западными у них есть как ценные преимущества, так и серьезные недостатки. Тяжелая жизнь приучила людей глубоко вдумываться в стратегию и тактику игры и оригинально мыслить. У многих трейдеров математическое образование, что позволяет им разрабатывать передовые системы. Что мешает российским трейдерам, так это залихватство, шапкозакидательство, а также нехватка капитала и незнание правил контроля над риском. Надеюсь, что второе издание «Как играть и выигрывать на бирже» поможет вам решить эти проблемы и найти свою тропу к победе. Желаю вам успехов.

*Д-р Александр Элдер
Нью-Йорк, март 2001 г.*

Введение

Биржевая игра: новый рубеж

Вы можете быть свободным. Жить и работать в любом уголке земного шара. Быть независимым от повседневных передраг и неподотчетным начальству.

Это – жизнь преуспевающего трейдера.

Многие стремятся к ней, да немногим она удается. Дилетант смотрит на экран монитора, на цифры котировок – и ему уже мерещатся зеленые разводы миллионов долларов. Он протягивает к ним руку – и теряет деньги. Он тянется снова – и теряет еще больше. Люди теряют деньги на бирже потому, что не умеют играть либо владеть собой. Если вы страдаете от этих проблем – читайте эту книгу: я написал ее для вас.

Как я пришел к биржевой игре

Летом 1976 года я отправился из Нью-Йорка в Калифорнию. Я бросил в багажник своего старого «доджа» несколько биографий и книг по психиатрии (я был тогда стажером в университетской клинике), а еще – книжку Энгела (Engel) «Как покупать акции» (How to Buy Stocks). Я и думать не ду-

мал, что эта книжка в потрепанной обложке, позаимствованная у приятеля-адвоката, в свое время повернет мою жизнь. К слову, у этого приятеля была легкая рука, только наоборот: вложенные им деньги неизменно прогорали. Но это другая история.

Я с жадностью поглощал страницу за страницей в кемпингах Америки, перелистнув последнюю уже на тихоокеанском побережье. Я понятия не имел о бирже, но меня захватила идея зарабатывать деньги головой.

Я вырос в Советском Союзе в пору «империи зла», как выразился бывший президент Рейган. Я ненавидел советский строй и хотел вырваться на свободу, но эмиграция была невозможна. В 16 лет я поступил на медицинский факультет, в 22 окончил его, прошел стажировку, а потом устроился врачом на корабль, ходивший в заграничье. Вот он, мой шанс вырваться! И я бежал в Абиджане – столице Берега Слоновой Кости.

Я бежал к американскому посольству по пыльным тесным улочкам африканского портового города, а за мной гнались товарищи по команде – теперь уже бывшие. Чиновники в посольстве развели волокиту и чуть было не отдали меня советским властям. Я запротестовал, и они укрыли меня в надежном месте, а затем посадили на самолет в Нью-Йорк. В аэропорт имени Кеннеди в феврале 1974 года я прибыл из Африки в летней одежде, с 25 долларами в кармане. Я немного говорил по-английски, но не знал ни единой души на Западе.

Я понятия не имел о бирже. Поначалу от одного вида долларов в бумажнике порой становилось не по себе. В стране, с которой я распрощался, за несколько таких бумажек можно было попасть за решетку.

Книга «Как покупать акции» открыла передо мной окно в новый, неведомый мир. Вернувшись в Нью-Йорк, я купил первую в своей жизни акцию: это была акция компании детских садов «Киндеркэр» (KinderCare). С тех пор и по сей день я изучаю биржевые дела, вкладываю деньги и совершаю операции с акциями и опционами, а сейчас – в основном фьючерсные сделки.

Моя профессиональная карьера шла своим чередом. После стажировки в университетских клиниках Нью-Йорка я учился в Нью-Йоркском психоаналитическом институте и работал редактором книжного отдела крупнейшей в США психиатрической газеты. Я также открыл частную практику. Сейчас в свой психиатрический кабинет – через улицу от концертного зала Карнеги-Холл – я прихожу несколько раз в неделю, под вечер, после закрытия биржи. Мне нравится работать с пациентами, но большую часть времени я провожу на бирже. Мой путь к биржевому успеху был долгим: то головокружительные взлеты, то мучительные падения. Двигаясь вперед или петляя, я не раз набивал себе шишки и разорял свой торговый счет. После каждой неудачи я возвращался к работе в клинике, копил деньги, читал, размышлял, уточнял методику, а затем снова начинал играть.

Мои биржевые дела понемногу налаживались, но настоящий перелом произошел, когда я понял, что ключ к успеху – во мне самом. Своими находками я и хочу поделиться с вами в этой книге.

Вы действительно хотите преуспеть?

У меня есть старый друг, а у него – очень толстая жена. Все годы, что я ее знаю, она элегантно одевается и сидит на диете. Она говорит, что хочет похудеть, и не ест пирожные или картошку за общим столом. Но когда я, бывает, захожу на кухню, то вижу, как она проворно орудует вилкой без свидетелей! Она говорит, что хочет стать стройной, а сама стала шире, чем 17 лет назад. В чем ее проблема?

А в том, что сиюминутное удовольствие набить брюхо для нее соблазнительнее, чем отдаленная радость похудеть и улучшить здоровье. Жена друга напоминает мне многих трейдеров, которые говорят, что хотят преуспеть, а сами продолжают действовать под влиянием эмоций, предаваясь сиюминутным удовольствиям азартной игры.

Люди обманывают себя, играют с собой в прятки. Лгать плохо, а уж самому себе – совсем безнадежное дело. В книжных магазинах – сотни книг о здоровой пище, но у большинства их читателей бока и животы как висели, так и висят.

Эта книга научит вас анализировать рынок и правильно вести игру, а также управлять собой. Я даю вам правила: от

вас зависит, применять их или нет.

Основа биржевой игры – психология

Игру можно вести на основании экономического или технического анализа. Некоторые играют, опираясь на интуицию, знание экономических и политических тенденций, на «конфиденциальные сведения» или просто в надежде на удачу.

Припомните, что вы испытывали, когда в последний раз отдавали брокеру приказ? Вам не терпелось ввязаться в схватку? Или вы боялись проиграть? Вы тянули время, прежде чем снять телефонную трубку? А как вы закрывали позицию? Ликовали? Или краснели от стыда? Эмоции тысяч трейдеров сливаются в огромные психологические волны, на которых взлетают и падают биржевые котировки.

Слезем с «американских горок»!

Большинство трейдеров проводят основную часть времени в поисках хороших сделок. А вступив в сделку, они обычно теряют самообладание и либо корчатся от боли, либо довольно ухмыляются. Попав на этот биржевой вариант аттракциона «американские горки», они упускают из виду важнейший компонент победы – управление своими эмоциями. Без контроля над собой не может быть и контроля над своим торговым капиталом.

Если вы не настроились на диапазон биржевой толпы, если не обращаете внимания на перемены в ее психологии, вам на биржевой игре не сколотить капитала. Всем преуспевающим профессионалам известно, как важна психология в биржевой игре. Все проигрывающие дилетанты пренебрегают ею.

Клиенты и друзья, знающие, что я психиатр, часто спрашивают, помогает ли мне эта профессия на бирже. Эффективная психиатрия и успешная биржевая игра схожи в одном: обе обращены к действительности, к восприятию жизни в истинном свете. Чтобы быть психологически здоровым, нужно трезво смотреть на жизнь. Чтобы преуспеть на бирже, нужно трезво смотреть на биржевую игру, распознавать тенденции и их изменения и не тратить попусту время на мечты или сетования.

Мужская игра?

По сведениям брокерских контор, большинство трейдеров – мужчины. Это подтверждают и архивы моего учебного центра – фирмы Financial Trading Seminars, Inc.: почти 95 % трейдеров – мужчины. По этой причине в своей книге я, приводя различные примеры, почти везде употребляю местоимение мужского рода (он). Разумеется, это не означает недооценки многих преуспевающих женщин-трейдеров.

Процент женщин выше среди трейдеров из банков и

фирм. По моим наблюдениям, те немногие женщины, которые вступают в биржевую игру, преуспевают чаще, чем мужчины. У женщины, посягнувшей на эту мужскую стихию, должно быть сильное желание победить.

Биржевая игра схожа с такими азартными и опасными видами спорта, как парашютный спорт или альпинизм. Ими тоже увлекаются преимущественно мужчины: среди дельтапланеристов, например, женщин не более 1 %.

Мужчины тянутся к опасным видам спорта как к отдушине в условиях все более размеренной жизни. *New York Times* приводит высказывание социолога из Мичиганского университета Дэвида Клайна (David Klein): «С усилением рутинного характера работы... люди ищут такие виды отдыха, где можно было бы проявить себя. Чем более безопасным и упрощенным делаем мы труд людей, тем сильнее толкаем их на такие внерабочие занятия, где требуется проявить личные качества и трезвый расчет, где есть романтика и острые ощущения».

Эти виды спорта приносят огромное удовольствие, но считаются очень опасными, потому что многие спортсмены недооценивают степень риска и действуют бесшабашно. По данным доктора Джона Тонга (John Tongue) – орегонского хирурга-ортопеда, изучавшего проблему травматизма среди дельтапланеристов, в наибольшей степени смертельная опасность грозит именно опытным летчикам, потому что они идут на больший риск. Спортсмен должен соблюдать разум-

ные меры предосторожности. Уменьшив степень риска, он может еще острее ощутить свою силу и реализованные возможности. Это относится и к биржевой игре.

Успеха в биржевой игре можно достичь, лишь занимаясь ею как серьезным делом. Биржевая игра, основанная на эмоциях, обречена на провал. Для успеха надо бережливо обращаться с деньгами. Хороший трейдер следит за своим капиталом, как опытный аквалангист – за давлением воздуха в своем акваланге.

Структура этой книги

Успех в биржевой игре стоит на трех китах: это психология, анализ и торговые системы, а также контроль над капиталом. Моя книга поможет освоить все три подхода.

В первой главе мы поговорим о проблеме эмоций игрока и о том, как ими управлять. Свой метод я открыл, работая психиатром. Он очень помог мне в биржевой игре; думаю, что и вам он пойдет на пользу.

Во второй главе описана психология биржевой толпы. Поведение больших групп гораздо примитивнее, чем поведение отдельного человека. Оценив поведение толпы, вы сможете извлечь выгоду из перепадов в ее настрое и при этом не поддаться ажиотажу.

В третьей главе книги показано, как по графикам рынка можно определить поведение биржевой толпы. Классиче-

ский технический анализ — это прикладная социальная психология наподобие опросов общественного мнения. Линии тренда, разрывы и прочие графические модели отражают поведение толпы.

В четвертой главе мы разберем современные методы компьютерного технического анализа и различные индикаторы. В зависимости от момента подачи сигнала — до, одновременно либо после изменения цен — индикаторы делятся на опережающие, синхронные и запаздывающие. Технические индикаторы позволяют глубже, чем классический технический анализ, постичь психологию биржевой толпы. Индикаторы, следующие за тенденцией, помогают уловить направление рынка, а осцилляторы сигнализируют о моментах возможного разворота тенденций.

Объем торговли и открытый интерес также отражают поведение толпы. Этим индикаторам, а также фактору времени на рынках посвящена пятая глава. Внимание и память толпы сильно ограничены, а трейдер, соотносящий изменения цен со временем, получает преимущество в игре.

В шестой главе представлены наиболее эффективные приемы анализа рынка акций. Они особенно пригодятся трейдерам, занимающимся фьючерсами и опционами на индексы акций.

В седьмой главе рассмотрены психологические индикаторы, измеряющие настрой различных групп трейдеров. Когда толпа движется в одном направлении, к ней стоит при-

мкнуть. Индикаторы настроая позволяют определить, когда пора отделиться от толпы, прежде чем она пропустит важный разворот.

В восьмой главе представлены два новых индикатора. Биржевой рентген основан на ценах, он измеряет подспудную силу быков и медведей. Индекс силы измеряет как цены, так и объем торговли. Он показывает, когда доминирующая биржевая группа становится сильнее или слабее.

В девятой главе приведено несколько систем биржевой торговли. Система «Тройной выбор» – это мой собственный метод. Я пользуюсь им уже много лет. Эта и другие системы помогают правильно выбрать сделки и определить моменты вступления и выхода из них.

В десятой главе обсуждается вопрос о контроле над торговым капиталом. Большинство дилетантов пренебрегают этим важнейшим аспектом успешной биржевой игры. У вас может быть отличная торговая система, но при неумелом распределении денег короткая череда потерь разорит вас. Играть без четко расписанного финансового плана – все равно что отправиться через пустыню без карты.

Вам предстоит провести не один день за этой книгой. Обнаружив в ней мысли, которые покажутся ценными, проверьте их единственно верным и испытанным способом – на собственном опыте. Вы усвоите эти знания, лишь подвергнув их сомнению и проверке.

Препоны на вашем пути

Почему большинство трейдеров проигрывают и вылетают из игры? Первые две причины – эмоциональное принятие решений и необдуманные действия. Но есть и третья причина: сама биржа устроена так, чтобы большинство проиграло.

Биржевая индустрия с ее комиссионными и проскальзыванием (slippage) – гибель для многих трейдеров. Большинство дилетантов не верят этому, как средневековые крестьяне не думали и не знали, что могут погибнуть от крошечных, невидимых микробов. Если вы не обращаете внимания на махинации своего брокера и платите высокие комиссионные, то уподобляетесь крестьянину, который пьет воду из деревенского колодца во время эпидемии холеры.

Комиссионные взимаются за заключение сделки и выход из нее. Проскальзывание – это разность между ценой, по которой отдан приказ, и ценой, по которой он реализуется. Если вы отдаете приказ только на определенную цену (limit order), то он реализуется либо по вашей цене, либо вообще не реализуется. Когда вам не терпится войти в сделку или выйти из нее и вы даете неограниченный приказ (market order), то он зачастую реализуется по цене хуже той, при которой был отдан.

Биржевая братия неустанно выкачивает огромные деньги. Биржи, брокеры и советники кормятся биржевой игрой, в

то время как трейдеры – поколение за поколением – вылетают из нее. Бирже нужны новые и новые неудачники – так строителям древнеегипетских пирамид нужны были новые и новые рабы. Неудачники пополняют биржевую кассу, что необходимо для процветания биржевой индустрии.

Игра с минусовым исходом

Брокеры, советники и сами биржи занимаются рекламой, дабы привлечь на рынки побольше будущих неудачников. Некоторые рекламируют фьючерсную торговлю как игру с нулевым исходом (zero-sum game) в расчете на то, что большинство людей расценивают свои способности выше средних и потому надеются на победу в игре с нулевым исходом.

Победившие в игре с нулевым исходом получают столько, сколько теряют проигравшие. Допустим, мы с вами спорим на 10 долларов относительно очередного изменения индекса Доу-Джонса на 100 пунктов. Один из нас должен выиграть 10 долларов, а другой – проиграть. Победит более проницательный.

Люди клюют на наживку разрекламированной игры с нулевым исходом и заглатывают ее, открывая торговый счет. Они не подозревают, что биржевая игра – это игра с минусовым исходом (minus-sum game). Победители получают меньше, чем теряют проигравшие, потому что часть денег откачивает себе биржевая индустрия.

Рулетка – это тоже игра с минусовым исходом, поскольку казино забирает 3–6 % от суммы всех заключенных пари. По этой причине рулетка – непобедимая в конечном счете игра. Допустим, что мы с вами вступаем в игру с минусовым исходом, заключив то же пари на 10 долларов на следующее изменение индекса Доу на 100 пунктов, но уже прибегнув к брокерам. При расчете проигравший теряет 13 долларов, победивший получает лишь 7 долларов, а оба брокера с удовольствием несут домой свои комиссионные.

Комиссионные и проскальзывание для трейдеров – все равно что налоги и смерть для всех нас. Они омрачают жизнь и в конце концов ставят в ней точку. Прежде чем выиграть хоть грош, трейдеру придется содержать и своего брокера, и весь биржевой аппарат. Надо быть не просто выше среднего, а на голову выше толпы: только тогда можно победить в игре с минусовым исходом.

Комиссионные

Комиссионные за каждую из заключаемых вами фьючерсных сделок могут составить где-то от 12 до 100 долларов. Крупные трейдеры платят меньше, мелкие – больше. Дилетанты, мечтая о солидном куше, комиссионные в расчет не принимают. Брокеры, в свою очередь, уверяют, что комиссионные – мелочь по сравнению с суммами намеченных сделок.

Чтобы понять роль комиссионных, сравните их с маржей (margin), а не с суммой сделки. Например: за единичную сделку по кукурузе – это 5000 бушелей¹ стоимостью около 10 000 долларов – комиссионные могут составить 30 долларов. Это же менее 1 % от суммы сделки, успокоит брокер. На самом деле за эту сделку придется внести залог почти в 600 долларов. 30 долларов комиссионных – это 5 % маржи, т. е. надо заработать 5 % на капитал только для того, чтобы покрыть расходы. При заключении сделок по кукурузе четырежды в год нужно достичь 20 %-ной годовой прибыли – только для того, чтобы не потерять деньги! Такое мало кому под силу. Многие управляющие инвестиционными фондами ничего бы не пожалели ради 20 % годовых. «Комиссионная мелочь» – не просто лишняя забота: это серьезная препона на пути к успеху!

Многие дилетанты тратят на комиссионные более 50 % своего торгового капитала в год – если они вообще столько продержатся. Даже комиссионные со скидкой встают высоким барьером на пути к успеху. Я не раз слышал, как брокеры, шушукаясь, потешались над своими клиентами, которые выворачивались наизнанку, чтобы хоть не потерять деньги.

Выторговывайте себе минимально возможные комиссионные. Не стесняйтесь просить пониженные ставки. Мне часто приходилось слышать жалобы брокеров на нехватку клиентов – но ни разу клиенты не жаловались на нехватку бро-

¹ 1 бушель – 35,2 л.

керов. Убедите своего брокера, что брать низкие комиссионные – в его же интересах, потому что тогда вы продержитесь долго и будете его постоянным клиентом. Разработайте систему торговли с менее частыми сделками.

Проскальзывание при вступлении в сделку и при выходе из нее – это как укусы маленькой или большой акулы. Проскальзывание означает, что ваш приказ был отдан по одной цене, а исполняется по другой. Это все равно что купить в магазине яблоко за 30 центов, хотя цена на витрине – 29 центов.

Различают три вида проскальзывания: обычное, обусловленное волатильностью рынка и криминальное. Обычное проскальзывание связано со спредом между ценами покупки и продажи. Две рыночные цены – цену предложения (bid price) и цену спроса (ask price) – устанавливают биржевые трейдеры или трейдеры в торговом зале (floor traders).

Предположим, брокер назвал цену июньского контракта на индекс Standart and Poor's 500 (S&P 500)² в 390,45. Пожелав совершить покупку, вы должны заплатить не менее 390,50. Пожелав совершить продажу, вы получите 390,40 или ниже того. Каждый пункт – это 5 долларов; следовательно, при разнице в 10 пунктов из вашего кармана в карман биржевого трейдера перекачует 50 долларов. Они заставляют вас платить за право войти в сделку или выйти из нее.

² Standard & Poor's 500 (S&P 500) – индекс 500 самых крупных акций американских бирж.

Разница между ценами предложения и спроса законна. Она обычно мала на крупных, ликвидных рынках – таких как рынки S&P 500 и облигаций – и гораздо больше на вялых рынках: например рынках апельсинового сока и какао. Брокеры утверждают, что проскальзывание – это ваша плата за ликвидность: возможность совершить сделку в любое время. Будем надеяться, что электронная биржевая торговля приведет к уменьшению проскальзывания.

Когда цены резко меняются, проскальзывание возрастает. Когда рынок наращивает темп, оно растет до небес. При росте и спаде S&P 500 на вас может обрушиться проскальзывание в 20–30 пунктов, а иногда в 100 пунктов и выше.

Третий вид проскальзывания – плод криминальной деятельности брокеров. У них целый арсенал способов залезть в карман клиента. Некоторые, например, записывают свои неудачные сделки на счет клиента, а для себя придерживают выгодные. Подобные маневры и прочие криминальные игры описали в своей книге «Брокеры, вымогатели и стукачи» (Brokers, Bagmen and Moles) Дэвид Грейсинг (David Greising) и Лори Морзе (Laurie Morse).

Когда день за днем сотни людей плечом к плечу простаивают в торговом зале, у них развивается чувство братства – мышление по типу «наши против ваших». Брокеры презрительно называют не членов биржи «бумажки» (например: «Ну, где там наши “бумажки”? Явились?»), т. е. они нас не считают за людей. Поэтому нам требуются меры самозащи-

ты.

Чтобы уменьшить проскальзывание, играйте на ликвидных рынках, избегая рынков с вялым оборотом. Открывайте позиции, когда на рынке затишье. Отдавайте приказы, покупайте и продавайте только по строго оговоренной цене. Ведите учет цен на момент отданного вами приказа и – если требуется – заставляйте брокера поторговаться в вашу пользу.

Убытки

Из-за проскальзывания и комиссионных биржевая игра – это как купание в кишасей акулами лагуны. Давайте посмотрим, как соотносятся брокерская реклама и действительность.

По официальной версии, это происходит так: допустим, имеется фьючерсная сделка на 100 унций золота. Пять покупателей – каждый отдельно – заключают сделку с продавцом пяти контрактов. Цена на золото падает на 4 доллара, и покупатели выходят из этого переплета, потеряв 4 доллара на каждой унции, или 400 долларов на каждом контракте. А расчетливый трейдер, продавший пять контрактов, закрыл свою позицию и выиграл 400 долларов на каждом контракте, или в сумме 2000 долларов.

В действительности каждый из проигравших потерял больше 400 долларов, ведь он заплатил не менее 25 долларов

комиссионных и переплатил еще 20 при заключении сделки и выходе из нее – пресловутое проскальзывание. В результате каждый из проигравших потерял 465 долларов на каждом контракте, а вместе они потеряли 2325 долларов. В то же время победитель, продавший пять контрактов, заплатил около 15 долларов комиссионных и проскальзывание в 10 долларов при заключении сделки и выходе из нее, потеряв в прибыли 35 долларов на каждом контракте, или 175 долларов на пяти. В его карман попало лишь 1825 долларов.

Победитель считал, что выиграл 2000 долларов, но получил лишь 1825. Проигравшие считали, что потеряли 2000 долларов, но оказалось, что 2325. Итого с игрового стола «ушла налево» кругленькая сумма в 500 долларов (2325–1825). Львиная доля перекочевала в карман биржевых трейдеров и брокеров, оттяпавших себе столько, сколько не рискнул бы ни один делец в казино или на скачках!

Есть и другие статьи расходов, поглощающие деньги трейдера. Компьютеры, биржевые сведения, услуги советников, книги (в том числе и та, что перед вами) – на все это идут средства из вашего биржевого фонда.

Подыскивайте брокера, берущего наименьшие комиссионные, и держите его на прицеле. Разработайте систему игры, ориентированную на сравнительно редкие сделки, и заключайте их в периоды затишья на рынке.

Глава 1. Индивидуальная психология

1.1. Зачем играть на бирже?

Игра на бирже кажется делом простым. Но эта простота обманчива. Преуспев поначалу, новичок уже считает себя непобедимым асом, действует бесшабашно – и проигрывает вчистую.

К биржевой игре приходят разными путями – иногда логичными, но чаще – наоборот. Биржа – это шанс одним махом получить уйму денег. А деньги для многих – это свобода, хотя мало кто знает, что с нею делать дальше.

Освоив биржевое дело, становишься сам себе хозяином: живи где хочешь, работай где хочешь и без начальников. Это восхитительное умственное занятие – шахматы, покер и кроссворд разом. Оно особенно по душе любителям головоломок и загадок.

Биржевая игра манит к себе смелых и отпугивает тех, кто предпочитает синицу в руке. Обыватель живет размеренно: завтрак, работа, обеденный перерыв; вечером – дом, ужин с бутылкой пива, телевизор – и спать. Случится подзаработать – вверяет деньги банкиру на сбережение. А у трейдера любой

час бывает рабочим, и капиталы свои он подвергает риску. Трейдер сходит с наезженной колеи настоящего и ступает в неопределенность будущего.

Достижение своего потенциала

Желание полностью реализовать себя, свои способности – врожденное и присуще многим. Оно-то и толкает людей помериться силами на бирже. К тому же, играя, можно получить и спортивное удовольствие, и немалую прибыль.

Хорошие трейдеры обычно трудолюбивы и сметливы. Они откликаются на все новое. Как ни странно, их цель – не деньги. Их цель – умело играть. Тогда и деньги будут – как само собой разумеющееся. Преуспевающие трейдеры без устали оттачивают свое мастерство. Достичь личного совершенства для них важнее всяких денег.

Один преуспевающий нью-йоркский трейдер сказал мне так: «Если я буду расти как профессионал хоть на полпроцента в год, то умру гением». Перед нами – действительно преуспевающий трейдер, ибо он стремится совершенствоваться.

Другой профессионал, из Техаса, пригласил меня однажды в свой офис, сказав: «Можешь хоть целый день просидеть напротив, не сводя с меня глаз, – все равно не догадаешься, проиграл я сегодня две тысячи или выиграл». Т. е. он уже на том уровне, когда выигрыш – не триумф, а проигрыш

– не позор. Он весь в игре, он шлифует на ней свое мастерство, и деньги более не властны над его чувствами.

Беда тех, кто хочет совершенствоваться, в том, что у многих есть склонность вредить себе.

Лихачи-шоферы все время попадают в аварии и губят свои машины; лихачи-трейдеры губят свои счета (см. раздел 7). Биржа – это бездна возможностей как навредить себе, так и достичь вершин своего потенциала. Разыгрывать свои внутренние драмы на биржевой сцене – дорогое удовольствие.

Трейдеры из числа тех, кто не в ладах с собой, частенько ищут в биржевой игре отдушину для своих противоречивых желаний. Но если не знать, к чему стремишься, может получиться как в присказке: за что боролся, на то и напоролся.

1.2. Фантазия и реальность

Представьте себе, что ваш приятель купил в деревне клочок земли и заявил, что прокормится с этого огорода. Что его ждет? Конечно, жизнь впроголодь. Многие дают волю воображению, когда берутся и за биржевую игру.

Один мой знакомый поведал мне свой план прожить на прибыль от торгового капитала в 6000 долларов. Я попробовал было образумить его, но он переменял тему разговора. Он превосходный аналитик, но не хочет признать, что его план «интенсивного фермерства» – это верная гибель. Пытаясь выиграть во что бы то ни стало, этот человек должен будет идти на большой риск. Значит, при малейших поворотах рынка против него он вылетит из игры.

Преуспевающий трейдер – реалист. Он осознает, чем располагает, а чем – нет. Он ясно видит, что происходит, и знает, как поступить в том или ином случае. Он трезво оценивает рыночную ситуацию и, сдерживая эмоции, строит реальные планы. Иллюзии – не для трейдера-профессионала.

Дилетант же, после нескольких неудачных операций и потери небольших денег впадает в панику. Чем дальше, тем больше искажаются его представления о рынке. У неудачников много фантазий о покупке, продаже и выборе сделок. Они ведут себя как дети, которые боятся пройти по кладбищу или заглянуть ночью под кровать, потому что у страха

глаза велики. Биржа с ее неопределенностью будоражит воображение.

Подобные призрачные идеи весьма распространены: в Нью-Йоркском психоаналитическом институте, где я учился, даже есть курс лекций по всеобщим фантазиям. Вот, например, одна из них: многим в детстве кажется, будто их родители – приемные. Этот домысел – попытка объяснить враждебность или холодность семьи. Он утешает ребенка, но мешает видеть мир в истинном свете. Фантазии влияют на поведение человека, хотя он может и не осознавать их.

Я общаюсь со множеством трейдеров и неизменно подмечаю у них ту или иную всеобщую фантазию – они искажают действительность и тем самым препятствует своему успеху на бирже. Удачливый трейдер должен распознать свои фантазии и расстаться с ними.

Миф о биржевых премудростях (Brain myth)

От неудачников, страдающих мифом о биржевых премудростях, можно услышать: «Я проиграл, потому что не знал секретов игры». Многие неудачники думают, будто преуспевающим трейдерам известны какие-то особые тайны. Благодаря этой фантазии у консультантов и торговцев готовыми системами биржевой игры нет недостатка в клиентуре.

Упавший духом трейдер зачастую тратит весь свой тор-

говый капитал – лишь бы овладеть этими «премудростями». Он готов выложить проходимцу хоть 3000 долларов за «безотказную», испытанную компьютерную систему торговли. Когда эта затея проваливается, он выкладывает новую кругленькую сумму за какую-нибудь «научно обоснованную инструкцию»: созерцая, как в ней указано, движение планет, он теперь выйдет в победители и станет настоящим, профессиональным трейдером.

Этим недотепам невдомек, что играть на бирже не так уж и мудрено. Гораздо сложнее, например, удалять аппендикс, строить мост или разбирать судебное дело. Хорошие трейдеры обычно люди сообразительные, но далеко не все из них интеллектуалы. Многие не учились в колледжах, а некоторые даже бросили школу.

Биржевая игра часто привлекает преуспевающих бизнесменов и людей свободных профессий. Вот портрет среднего американского клиента брокерской фирмы: это пятидесятилетний женатый мужчина с высшим образованием. Многие имеют также научную степень или свою фирму. Самые многочисленные профессиональные группы – инженеры и фермеры.

Так почему же эти преуспевшие в своем деле люди проигрывают на бирже? Дело в том, что там залог успеха кроется не в особой премудрости, не в каких-то секретах и уж конечно не в образовании.

Миф о недостаточном капитале (Undercapitalization myth)

Многим неудачникам кажется: будь у них счет покрупнее, они бы преуспели. Дилетанты вылетают из игры либо после череды проигрышей, либо после одной катастрофически провальной сделки. Часто после того, как счет дилетанта иссяк, рынок, развернувшись на 180 градусов, устремляется туда, куда и предполагал проигравший. Он готов рвать на себе – или на своем брокере – волосы! Ведь продержись он еще недельку – и состояние было бы у него в кармане!

В этом неудачники усматривают доказательство верности их тактики. Подзаработав, поднакопив или заняв денег, они открывают новый небольшой счет. И история повторяется: неудачник вылетает из игры, а рынок, сделав разворот, «доказывает» правоту проигравшего – но, увы, слишком поздно: счет уже ликвидирован. Тут-то и рождается эта фантазия: «Будь у меня счет покрупнее, я бы продержался чуть дольше и выиграл».

Некоторые неудачники заручаются денежной поддержкой родственников и знакомых, расписав им вариант возможного выигрыша. На первый взгляд кажется, что они и впрямь выиграли бы по-крупному, будь у них побольше денег на счете. Но и набрав сумму побольше, они все равно проигрывают – рынок словно издевается над ними!

У недотепы не хватает рассудка, а не капитала. Он с тем же успехом проиграет и при крупном счете, и при мелком. Он торгует слишком крупными позициями и нерасчетливо распоряжается деньгами. Он идет на риск, не оправданный ни для крупного, ни для мелкого счета. При всех достоинствах его тактики он вылетит из игры из-за неумения ее вести.

Трейдеры часто интересуются, с какой же суммы начинать игру. Они хотят устоять перед вереницей потерь (drawdown), перед временным уменьшением их капитала. Они сразу рассчитывают не выиграть, а проиграть! Представьте себе архитектора, планирующего сначала построить несколько мостов, которые должны рухнуть, а уж потом воздвигнуть свой шедевр. Или представьте себе хирурга, решившего, что мастерства в удалении аппендикса он достигнет лишь после нескольких операций с летальным исходом. А ведь эти трейдеры рассуждают именно так.

Тот, кто хочет выиграть и добиться успеха, должен строго ограничивать свои потери. Для этого при каждой сделке нужно подвергать риску лишь очень малую долю капитала (см. главу 10 «Контроль над риском»). Отведите себе несколько лет на овладение биржевой наукой. Начинайте со счета не более 20 000 долларов и следите, чтобы при каждой сделке потери капитала не превышали 2 %. Учитесь на мелких промахах в мелких счетах.

Дилетанты не рассчитывают потери и совершенно не го-

товы к ним. Вывод о недостаточном капитале – это их психологическая уловка, помогающая скрыть от себя две горькие истины: отсутствие самоконтроля при игре и реалистичного плана контроля над капиталом.

У крупного торгового счета есть, однако, одно преимущество: стоимость оборудования и услуг составляет меньший процент от вложенной суммы. Владелец миллионного фонда, расходуя на компьютеры и семинары 10 000 долларов, тратит лишь 1 % с этой суммы. Те же расходы при счете в 20 000 долларов составили бы 50 % капитала.

Миф об автопилоте (Autopilot myth)

Представьте себе, что некто предлагает вам купить у него автоматическую систему вождения автомобиля. Отдайте ему сотню-другую долларов – и компьютерная плата ваша: надо лишь вмонтировать ее в приборную панель машины. Теперь вам больше не нужно напрягаться за рулем, уверяет он. Можете даже вздремнуть, пока «система плавного движения» мчит вас к месту работы. Скорее всего, вы, посмеявшись, прогоните этого торговца. А что если бы он предложил автоматическую систему биржевой игры?

Трейдеры, поверившие в сказку об игре на автопилоте, думают, что процесс накопления прибыли можно автоматизировать. Одни пытаются разработать свою автосистему торговли, другие приобретают готовые у «специалистов». Адво-

каты, врачи, бизнесмены, годами оттачивавшие свое мастерство, выбрасывают тысячи долларов на покупку «готового к употреблению биржевого профессионализма». В них говорят алчность, лень и математическая безграмотность.

Раньше такие системы поставляли в виде печатной продукции, теперь – в виде защищенных от копирования дискет. Одни системы совсем простые, другие – изощренные, со встроенной программой оптимизации и инструкциями по распределению денежных средств. Многие трейдеры тратят тысячи долларов в поисках чуда, которое превратило бы несколько страничек компьютерного кода в бесконечный денежный поток. Охотники за автоматическими торговыми системами напоминают средневековых рыцарей, плативших алхимикам деньги за секрет превращения простых металлов в золото.

Сложная человеческая деятельность не поддается автоматизации. Компьютерные системы обучения не заменили учителей, а программы для расчета налогов не вызвали безработицу среди бухгалтеров. При многих видах деятельности решение остается за человеком: машины и системы могут помочь ему, но отнюдь не заменить. На покупке систем обожглись очень и очень многие: они даже объединились в «Клуб 3000» (Club 3000), увековечив в его названии среднюю стоимость систем.

Существуй эффективная автосистема биржевой игры – и тогда можно было бы до конца своих дней блаженствовать

где-нибудь на Таити: успевай только получать чеки от брокера. Однако на сегодня торговые системы обогатили лишь их поставщиков. Их надомная индустрия невелика, но весьма живописна. Если системы и впрямь эффективны, зачем их продавать? Не лучше ли продавцам самим поселиться на Таити, занимаясь лишь обналичиванием чеков? Ответ на этот вопрос у них имеется, причем у каждого свой. Одни говорят, что им больше нравится писать программы, нежели играть на бирже. Другие утверждают, что продают системы исключительно для того, чтобы сколотить игровой капитал.

Рынки постоянно меняются, сводя на нет действие автоматических систем торговли. Вчерашняя методика сегодня устаревает, а завтра и вовсе может стать пагубной. Опытный трейдер всегда подправит свою методику, если в ней что-то неладно. Автосистема же менее гибка и потому саморазрушается.

Несмотря на использование автопилотов, авиакомпании не отказываются от летчиков, высоко оплачивая их труд. Ведь с непредвиденной ситуацией способен справиться только человек. Только он способен предотвратить аварию, если у самолета произошла разгерметизация где-нибудь над Тихим океаном или кончилось горючее над канадскими просторами. О таких аварийных ситуациях сообщалось в газетах, и в каждом случае пилоты сумели совершить посадку благодаря своему опыту и смекалке. Автопилоту подобное не под силу. Делать ставку на автосистему – все равно что

вверять свою судьбу автопилоту. Первое же непредвиденное обстоятельство – и вашего счета как не бывало.

Существуют, конечно, хорошие торговые системы, но трейдер должен их контролировать и корректировать, исходя из собственной оценки. Бразды правления должны оставаться в его руках: нельзя перекладывать ответственность за успех дела на торговую систему.

Трейдеры, страдающие автопилотной фантазией, пытаются жить, как младенцы. Тогда мамы делали за них все: кормили, согревали, оберегали. Теперь эти взрослые люди пытаются воссоздать для себя те условия – т. е. они хотят безмятежно полеживать себе, черпая ручками неиссякаемый поток прибыли, как когда-то тянули из груди неизбежную теплую струйку дарованного молочка.

Но биржа – не мамаша. Там вокруг суровые дяди и тети, которые норовят завладеть вашими деньгами, а не напоить молочком.

Культ личности

Многие ратуют за свободу и независимость лишь на словах. Когда им приходится туго, они заводят другую песнь и начинают искать «сильную руку». Упав духом, трейдеры частенько обращаются за наставлениями к тому или иному гуру.

Я вырос в бывшем Советском Союзе, где нам, детям, вну-

шали, что Сталин – наш великий вождь. После его смерти мы узнали, что он был просто чудовище. Но пока он был жив, многих такой вождь устраивал. Ведь он избавил их от необходимости думать самим.

«Маленькие Сталины» обосновались во всех сферах: в экономике, биологии, архитектуре и т. д. Когда я, приехав в США, занялся биржевой игрой, то был поражен: многие трейдеры и здесь искали своего гуру – своего «маленького биржевого Сталина». Фантазия о том, что обогатить человека может кто-то другой, заслуживает особого разговора, который будет продолжен в этой главе.

Никакой игры вслепую

Чтобы выиграть, нужно освоить три главных принципа биржевой игры: это разумная индивидуальная психология, логичная система ведения игры и продуманный план контроля над капиталом. Эти три опоры – вроде ножек табурета-треноги: убери хоть одну, и он упадет – вместе с сидящим. Недотепы пытаются усидеть на стуле с одной или максимум двумя ножками. Все свое внимание они обычно устремляют на торговые системы.

Биржевую игру необходимо вести по четко составленной методике. В ходе игры следует анализировать свои эмоции и следить за тем, чтобы принятые решения были разумными. Нужно также составить план контроля над капита-

лом, не допускающий вылета из игры при длинной череде потерь.

1.3. Биржевые гуру

3

Гуру появились одновременно с биржевой игрой. Классическое произведение о биржевых психозах – «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы» (Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds)⁴ – вышло в 1841 году в Англии. Эта книга переиздается и по сей день. Ее автор, Чарльз Маккей (Charles Mackay), описал различные массовые психозы – такие как «голландская тюльпаномания», «бум Южных морей» в Англии и другие. Человеческая природа меняется медленно, и сегодня трейдеры охвачены новыми массовыми психозами, в том числе и психозом «гуру».

Сейчас, в связи с совершенствованием систем телекоммуникаций, этот психоз развивается быстрее, чем столетия назад. Даже образованные инвесторы и трейдеры следуют за биржевыми гуру, уподобившись истово уверовавшим в лже-мессий времен Средневековья.

На финансовых рынках есть три типа гуру: это гуру ры-

³ Первоначально этот раздел был опубликован в виде статьи Александра Элдера «Биржевые гуру» (Market Gurus) в сентябрьском номере журнала *Futures and Options World*, ©1990, Лондон, Великобритания.

⁴ Маккей Ч. Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы. – М.: Альпина Паблишер, 2003.

ночного цикла (market cycle gurus), гуру чудодейственного метода (magic method gurus) и гуру-ископаемые (dead gurus). Первые предсказывают важные развороты. Вторые поставляют «уникальные методы» – прокладывают новые столбовые дороги к богатству. Третьи, избежав критических стрел, обязаны своей славой уходу из мира сего.

Гуру рыночного цикла

В течение многих десятилетий на рынке акций США действовал четырехгодичный цикл. Существенные падения и минимальные уровни отмечались в 1962, 1966, 1970, 1974, 1978 и 1982 годах. Подъем происходил, как правило, за два с половиной или три года, а спад – за год-полтора.

Новый гуру рыночного цикла появляется с наступлением чуть ли не каждого крупного цикла, т. е. примерно раз в четыре года. Венец его славы сияет два-три года. Период правления каждого гуру совпадает с длительным бычьим рынком в США.

Гуру рыночного цикла предвещает крупные подъемы и спады. С каждым верным предсказанием слава его растет, побуждая все большее число людей совершать покупку или продажу при новом его прогнозе.

Когда гуру становится центром всеобщего внимания, его слова воспринимаются уже как само собой разумеющееся пророчество. Если вы распознаете новоиспеченного пре-

успевающего гуру, есть смысл следовать его советам.

Учитывая, что аналитиков рынка тысячи, кто-то из них, безусловно, должен оказаться на высоте в тот или иной момент. Большинство попадает в конце концов в «яблочко», но эта точность сродни той, что бывает у сломанных часов: ведь и они дважды в день показывают точное время. Вкусившие радость триумфа подчас совершенно падают духом, когда праздник окончен, и вылетают из игры. Однако немало и таких, кто ждет своего очередного триумфального часа, а в перерывах работает как обычно.

Успех гуру рыночного цикла вершится не только в миг удачи. Дело в том, что у каждого есть своя, излюбленная биржевая теория. Эту теорию – будь то теория циклов, объема торговли или волновая теория Эллиотта – он обычно преподносит за несколько лет до своего звездного часа. Сначала рынок отнюдь не вдохновляется этим детищем и отворачивается от него. Но, меняясь от года к году, он постепенно принимает его. Вот тогда-то на биржевом небосклоне восходит и загорается звезда этого гуру.

Неправда ли, эта картина напоминает происходящее в мире фотомоделей? Меняются вкусы – меняется и спрос. Одно время в моде были блондинки, потом рыжие. И вот уже вчерашняя белокурая звезда исчезла с обложки крупнейшего женского журнала. Она никому не нужна: теперь требуется брюнетка или модель с родинкой на щеке. Меняется не модель – меняются вкусы.

Гуру – это всегда выходцы с задворков рыночного анализа. Их не встретишь среди аналитиков из крупных фирм и организаций. Эти специалисты осторожничают и никогда не блещут прогнозами, потому что составляют их по схожим методикам. Гуру рыночного цикла – непрофессиональный трейдер, выдвигающий уникальную теорию.

Гуру обычно зарабатывает на жизнь, публикуя биржевые бюллетени, а разбогатеть он может на консультационных услугах. Количество подписавшихся на его издания может за год подскочить с нескольких сотен до десятков тысяч. По сообщениям прессы, один из гуру последнего периода нанял трех секретарей специально для обработки почты с присланными деньгами, потоки которых стекались в его фирму.

На инвестиционных конференциях гуру окружает толпа поклонников. Если вам случится попасть в этот хоровод, обратите внимание, что поклонники редко когда просят кумира рассказать о его теории. Для них достаточно внимать самым звукам его голоса. Увидеть его также весьма престижно, чем они и похваляются перед своими знакомыми.

Гуру остается в почете, пока происходящее на рынке совпадает с его теорией: обычно слава его меркнет по окончании четырехгодичного рыночного цикла. В определенный момент ситуация на рынке меняется, разворачиваясь далее по другому сценарию. Гуру же, продолжая действовать по старинке, быстро теряет свою паству. А когда его предсказания перестают сбываться, всеобщее преклонение сменяется

всеобщей ненавистью. И нового звездного часа у пережившего публичный провал гуру уже не случается.

В начале 70-х годов верховным гуру рыночного цикла был Эдсон Гулд (Edson Gould). Он строил свои прогнозы на основании изменений стратегии Федерального резервного банка (Federal Reserve Bank), которую определял по переменам учетной ставки (discount rate). Согласно его знаменитому правилу «трех шагов и падения» трехразовое повышение этой ставки означает ужесточение денежно-кредитной политики и приводит к спаду в экономике. И наоборот, трехразовое уменьшение ставки – сигнал либерализации денежно-кредитной политики и предстоящего экономического подъема. Гулд также разработал оригинальный графический метод – линии скорости (speedlines). Это линии тренда, угол наклона которых зависит от скорости развития тенденции.

Пик славы Гулда пришелся на период медвежьего рынка 1973–1974 годов. Он взлетел на биржевой Олимп, точно предсказав декабрьский спад 1974 года, когда промышленный индекс Доу-Джонса упал до 500. Когда рынок устремился вверх, Гулд с помощью своих линий скорости правильно уловил его ключевые поворотные моменты, и слава его возросла. Но затем Америку «залила» ликвидность, инфляция усилилась, и методы Гулда оказались непригодными, ибо были рассчитаны на другую финансовую ситуацию. К 1976 году он потерял большинство своих приверженцев, и сегодня мало кто вообще помнит его имя.

Новый верховный гуру – Джозеф Гранвилл (Joseph Granville) – появился в 1978 году. Изменения цен следуют за изменением объема торговли – эту свою мысль он выразил весьма образно: «Объем – это пар, движущий рыночный паровоз». В автобиографии Гранвилл написал, что его осенило, когда он, сидя в туалете, разглядывал узор из кафельных плиток на полу. Он перенес узор-график с пола на страницы бюллетеня, но рынок не прислушался к его прогнозам. Гранвилл разорился, развелся и, оставшись без крова, ночевал на полу в конторе своего приятеля. К концу 70-х рынок – как никогда прежде – начал играть по сценарию Гранвилла, и тогда к нему стали прислушиваться.

Гранвилл гастролировал по Соединенным Штатам, выступая перед морем людей. Он выезжал на сцену в карете, оглашал прогнозы и бранил биржевых заправил, если те не желали признавать его теорию. Он пел, играл, а иногда и скидывал брюки – дабы произвести впечатление. Его прогнозы поражали точностью; он стал центром всеобщего внимания; средства массовой информации цитировали его наперебой. Гранвилл сделался очень крупной фигурой: он стал задавать тон рынку. Когда он объявил, что играет на понижение, индекс Доу упал более чем на 40 пунктов в день – огромный по тем временам обвал. Успех опьянил Гранвилла. В 1982 году на рынке началось повышение, но Гранвилл продолжал предсказывать спад, неуклонно советуя своим редующим последователям играть на понижение. В 1983 го-

ду повышение усилилось. Гранвилл наконец сменил тактику, посоветовав перейти на покупку, когда индекс Доу уже возрос вдвое. Он продолжает издавать биржевой бюллетень – отблеск его прежнего ореола.

Очередной гуру – Роберт Пректер (Robert Prechter) – заявил о себе в 1984 году. Свою карьеру он сделал как специалист по волновой теории Эллиотта. Р. Эллиотт (R Elliott) – прозябавший в нищете бухгалтер – разработал ее в 30-е годы. По его теории повышение на рынке происходит в пять волн-этапов, а понижение – в три, при этом каждый этап можно разделить далее на более мелкие.

Аналитические бюллетени Пректера, как и в случаях с его предшественниками, долгое время имели лишь скромный успех. Когда индекс Доу перевалил за 1000-ную отметку, публика обратила внимание на молодого аналитика, утверждавшего, что это – лишь рубеж на пути к 3000. Бычий рынок креп с каждым месяцем, а вместе с ним росла и слава Пректера.

В 80-е годы – разгар бычьего рынка – эта слава из узкого круга биржевых публикаций и конференций для инвесторов вырвалась на простор телевидения и популярных журналов, которым Пректер давал интервью. В октябре 1987 года кумир оплошал, дав сначала указ совершать продажу, а затем – переходить на покупку. Когда индекс Доу рухнул вниз на 500 пунктов, всеобщее преклонение перед ним сменилось негодованием и ненавистью. Одни винили его за этот спад, дру-

гие были недовольны, что рынок так и не достиг предсказанного им пика в 3000. Консультационная деятельность Пректера сошла на нет, и он практически свернул ее.

Все гуру рыночного цикла имеют несколько общих признаков. Они заявляют о себе в сфере прогнозов за несколько лет до своего звездного часа. У каждого есть своя уникальная теория и группка последователей; каждый внушает некоторое доверие, просто-напросто держась на плаву в консультационной сфере. Последователей гуру не смущает, что его теория не оправдывала себя несколько лет кряду. Когда она срывается, то привлекает внимание средств массовой информации. Когда же теория перестает действовать, всеобщее преклонение перед гуру сменяется ненавистью.

Умение угадать в новом гуру будущую звезду и прикнудить к его окружению сулит выгоду. Но еще важнее предугадать пик его карьеры, ибо все гуру терпят крах – и начало его приходится на зенит их славы. Если средства массовой информации становятся благосклонны к гуру – значит, он добрался до этой вершины. Средства массовой информации остерегаются не имеющих успеха трейдеров. Если биржевая звезда удостоилась внимания нескольких многотиражных журналов, ее закат не за горами.

Еще один признак зенита славы – интервью звезды в *Barron's*. Каждый год, в январе, этот крупнейший американский деловой еженедельник собирает совет выдающихся аналитиков: они изрекают мудрые мысли и делают про-

гнозы на грядущий год. Обычно на этот совет приглашают «безопасных аналитиков», т. е. тех, кто специализируется на прогнозах о соотношении цен и зарплаты, об отраслях с наметившимся ростом и т. д. Включить в число приглашенных на январскую встречу гуру-звезду с какой-нибудь диковинной теорией – для *Barron's* крайняя редкость. Званным бывает лишь избранник публики, так как, исключив его из этого круга, еженедельник рискует уронить свой престиж. И Гранвилл, и Пректер, будучи в зените славы, выступали на январском совете. И оба терпели крах всего несколько месяцев спустя. Так что не рекомендую вам продлевать подписку на бюллетени очередного биржевого гуру, приглашенного на январский совет.

Появление новых гуру неизбежно в силу природы биржевой толпы. Прежнему гуру рыночного цикла до былых вершин не подняться. Раз споткнувшись, он из кумира превращается в объект насмешек и ненависти. Так, разбитой драгоценной вазе – сколько не склеивай – прежней ценности не вернешь.

Гуру чудодейственного метода

Если гуру рыночного цикла – обитатели рынка акций, то «гуру чудодейственного метода» фигурируют в основном на фьючерсных рынках. Звезда такого гуру вспыхивает на финансовом небосклоне, когда он открывает новый метод ана-

лиза или торговли.

Треjder всегда ищет способы обойти коллег-соперников. Надежный прием игры для него – все равно что боевое оружие для средневекового рыцаря, и он также готов раскошиться, лишь бы заполучить его. А уж если посулили волшебный ключик к неиссякаемой сокровищнице, его никакая цена не смутит.

Гуру чудодейственного метода и есть продавец связки таких ключиков. Но чем больше людей ознакомится и опробует этот новый метод, тем хуже для метода: он неизбежно изнашивается и выходит из моды. Над рынками всегда веют ветра перемен, и вчерашние методы могут сегодня не работать, не говоря уже о завтрашнем дне.

В начале 70-х годов Джейк Бернштейн (Jake Bernstein) – чикагский составитель бюллетеней – стал знаменит благодаря своим прогнозам взлетов и спадов на основе рыночных циклов. Его методы действовали хорошо, и слава Бернштейна росла. Он поставлял дорогостоящие бюллетени, проводил конференции, заправлял фондами и публиковал книгу за книгой. Но рынки, как им и полагается, изменились, ослабив в 80-е годы свою цикличность.

Еще одна яркая чикагская звезда – Питер Стейдлмайер (Peter Steidlmayer). Он разработал метод «рыночный профиль» (Market Profile), призванный открыть секреты рождения спроса и предложения. Последователи этого метода могли бы покупать в основании (bottom) спада, а продавать –

на вершине (top) взлета. Скооперировавшись с предпринимателем Кевином Коем (Kevin Koy), Стейдлмайер организовал курс четырехдневных семинаров, принимая по 50 человек в группу и беря по 1600 долларов с каждого. Но заметно-го преуспевания среди приверженцев «рыночного профиля» отмечено не было, и теоретики рассорились. Стейдлмайер затем нашел себе место в брокерской фирме, время от времени возвращаясь к семинарским занятиям.

Как это ни странно, но и в наш век скоростной межконтинентальной связи репутация за рубежом «мокнет» медленно. Лишившись ореола славы на родине, гуру, тем не менее, может зарабатывать на экспорте своей теории. Это мне подтвердил один гуру, сравнивший свою популярность в Азии с карьерой закатившихся звезд американской эстрады и кино. В США им уже не найти поклонников, но за границей они еще могут зарабатывать на жизнь пением.

Гуру-ископаемые

Третий тип гуру – это гуру-ископаемое. Издатели переиздают его книги, новые поколения рьяных трейдеров кропотливо изучают курсы его лекций, народ слагает легенды об успехах приснопамятного аналитика. Но в лучах этой славы гуру-ископаемому уже не погреться – он в мире ином. Зато в этом мире есть кому погреть руки на его репутации и утра-тивших силу авторских правах. Примеры приснопамятных

гуру-ископаемых – Р.Н. Эллиотт и легендарный У.Д. Ганн (W. D. Gann).

Всевозможные дельцы продают «Курсы Ганна» (Gann Courses) и «Программы по Ганну» (Gann Software), уверяя, что их звезда – лучший трейдер во всей истории, что он оставил 50-миллионное состояние и т. д. Я беседовал с сыном Ганна – аналитиком одного из бостонских банков. И он сказал, что биржевой игрой его знаменитый папа даже не мог прокормить семью и зарабатывал на жизнь продажей своих инструкций по биржевому делу. Когда же, в 50-е годы, У.Д. Ганн скончался, все его состояние, включая и дом, было оценено примерно в 100 000 долларов: не нищета, но и не богатство – по американским меркам. Легенду о биржевом корифее Ганне пытаются увековечить те, кто продает его инструкции и прочий товар доверчивым клиентам.

Последователи гуру

Биржевые гуру – народ разномастный. Некоторых уже нет среди нас, но палитра ныне живущих весьма широка – от ученых мужей до конференсье развлекательных программ. Сначала гуру должен определить свою стезю, и лишь потом – если повезет – на нее свернет и рынок.

Желающим узнать о скандальных историях со многими гуру советую почитать книгу Уильяма Галлакера (William Gallacher) «Победитель получает все» (Winner Takes All) и

книгу Брюса Бабкока (Bruce Babcock) «Руководство Доу-Джонса по торговым системам» (The Dow Jones Guide to Trading Systems). В этом разделе своей книги я хотел бы просто проанализировать явление «гуру».

Оплачивая услуги гуру, люди рассчитывают, что затраты окупятся сторицей. Но надеяться на это – все равно что попробовать обыграть уличного шулера с его тремя картами. Выставленные на кон – т. е. выложенные на перевернутый ящик – доллары не принесут выигрыша. На эту приманку клюют лишь простаки да любители легкой наживы.

К гуру обращаются те, кому нужен сильный вожак. Они ищут в нем всеведущего и по-отечески заботливого покровителя. Как выразился один мой приятель, «они бродят с концом пуповины в руках, присматривая новую розетку для этой вилки». Что ж, были бы у этих неприкаянных деньги, а уж опекун найдется.

Гуру никогда не переведутся, ибо их требует публика. Всякий же разумный трейдер должен понимать, что, в конечном счете, никакой гуру его не обогатит. Добиться победы он может лишь собственными усилиями.

1.4. Саморазрушительность

Биржевая игра – игра весьма жесткая. Тот, кто хочет в ней преуспеть, должен очень серьезно продумывать все свои ходы. Играть бездумно или из подспудных психологических побуждений – роскошь недопустимая.

Азартные игры

Азартные игры – это игры, где ставка делается на удачу или собственный талант. Они имеются во всех культурах, и большинство людей изредка да азартничают.

Зигмунд Фрейд (Sigmund Freud) считал, что азартные игры притягательны почти для всех, ибо заменяют собой онанизм. Ритмичные, волнующие движения рук, непреодолимый позыв, неоднократный зарок бросить, упоительная радость и чувство вины роднят азартные игры и онанизм.

Выдающийся калифорнийский психоаналитик доктор Ральф Гринсон (Ralph Greenson) выделил три типа азартных игроков: любитель, играющий ради развлечения и готовый бросить игру, если та наскучила; профессионал, избравший игру средством к существованию; и невротик, не способный совладать с одолевающим его бессознательным влечением к игре.

Игрок-невротик хочет попытать счастья. Победив, он чув-

ствует себя сильным. Он блаженствует, словно младенец, сосущий материнскую грудь. Но удел игрока-невротика – проигрыш, т. к. вместо того чтобы настроиться на марафонскую борьбу, он пытается погрузиться в былое блаженство.

«Наркомания без наркотика» – так окрестила азартную игру доктор Шила Блум (Sheila Blume), сотрудница нью-йоркской клиники «Саут Оукс», руководитель программы для лечения людей, пристрастившихся к азартным играм. Большинство азартных игроков – мужчины. Проигравшие обычно стараются скрыть свое поражение и делают вид, что победили: всех их мучает неуверенность в себе.

Совершая операции с акциями, фьючерсами или опционами (options), азартный игрок получает удовольствие, но внешне его занятие выглядит солиднее, чем, например, игра на тотализаторе. Игрой на финансовых рынках можно похвастаться в обществе; к тому же она занимательнее игры в числа с букмекером.

Азартные игроки ликуют, если игра складывается в их пользу, и чуть не плачут, проигрывая. Иное дело – преуспевающие профессионалы: настраиваясь на длительную борьбу, они в ходе игры не впадают ни в уныние, ни в эйфорию.

Брокеры прекрасно понимают, что многие их клиенты – азартные игроки. И они стараются не иметь дел с женами этих трейдеров, даже если нужно подтвердить приказ о сделке. В азарт впадают не только любители – немало охваченных им и среди профессионалов. В своей книге «Трейде-

ры» (The Traders) Сонни Клайнфилд (Sonny Kleinfeld) описывает «профессиональное заболевание» служащих финансовых бирж – спортивные пари.

Главный признак азартного игрока – непреодолимое желание делать ставки. Если вы видите, что торгуете слишком активно, а результаты неважные, сделайте перерыв в игре на месяц. За это время вы сможете взглянуть на свои действия по-другому. Если же вы не в силах оторваться от игры на целый месяц – значит, пора заглянуть в местное отделение Общества анонимных азартных игроков (Gamblers Anonymous) или прибегнуть к правилам Общества анонимных алкоголиков (Alcoholics Anonymous), о которых будет рассказано далее.

Самовредительство

Проработав много лет врачом-психиатром, я убедился, что большинство жизненных неудач связано с самовредительством. Люди терпят крах в профессиональных, личных или служебных делах не по глупости или неведению, а из-за бессознательного стремления потерпеть этот крах.

Один мой приятель – очень способный человек – всю жизнь перечеркивал собственные достижения. В молодости он был преуспевающим торговым агентом промышленной фирмы, но его уволили. Тогда он стал брокером и дослужился до поста вице-президента этой конторы, но попал под суд.

Затем он обрел славу трейдера, но лишился и ее, расхлебывая ранее заваренную кашу. Во всех своих бедах он винил завистливых начальников, злобных инспекторов и жену – нерадивую помощницу.

В конце концов он скатился на дно пропасти. Остался без работы и без денег. Одолжив котировочный терминал у другого трейдера-погорельца, он собрал деньги с нескольких человек, наслышанных о его былых биржевых успехах. Будучи игроком умелым, он стал получать прибыль. Молва о его группе росла, а вместе с ней – и число его инвесторов. Дела его пошли в гору. И тогда он отправился в Азию читать лекции, ведя «походную» биржевую игру. Он позволил себе отклониться от маршрута в страну, славящуюся проститутками, оставив непомерно крупную открытую позицию без защитного стоп-приказа (protective stop)⁵. Когда он вернулся из борделя в цивилизованный мир, капитал его группы был уничтожен крупной переменной на рынке. Вы думаете, мой приятель задумался над случившимся и попытался изменить свой подход? Отнюдь. Он обвинил во всем своего брокера!

Искать причину неудач в самом себе – неприятное дело. В своих неурядицах трейдеры обычно винят других, невезение – словом, кого угодно и что угодно.

Однажды ко мне на консультацию пришел один извест-

⁵ Защитный стоп-приказ – приказ брокеру продать по цене ниже рыночной при игре на повышение или купить для закрытия короткой позиции по цене выше рыночной при игре на понижение.

ный трейдер. Его капитал пропадал из-за взлета американского доллара, в то время как он продолжал играть на понижение. Это человек вырос в противоборстве со злобным, спесивым отцом. Он утвердился в биржевых кругах, делая крупные ставки на развороты установившихся тенденций. Этот трейдер продолжал наращивать короткую позицию, потому что не хотел признавать, что рынок – а он олицетворял для него отца – сильнее и могущественнее него.

Я привел лишь два из множества примеров, показывающих, как реализуется стремление навредить себе. Это происходит, когда взрослые люди начинают вести себя, как малые дети: их эмоции заглушают рассудок. Они упорствуют в самопораженческом рецидиве, хотя его можно предупредить: ведь неудача – недуг излечимый.

Сложившиеся в детстве психологические установки могут помешать успеху в биржевом деле. Нужно найти свою слабину и избавиться от нее. Полезно вести биржевой дневник – записывайте в него, почему вы открыли и закрыли каждую из позиций. Выискивайте повторяющиеся ситуации – модели ваших успехов и неудач.

Игра на уничтожение

Во всех профессиональных и деловых кругах для вхожих в них имеются «ремни безопасности»: это начальство, коллеги и клиентура. Они остановят человека, если его действия

наносят ущерб окружающим или ему самому. В биржевой игре подобных ремней нет, зато есть масса возможностей навредить себе, и этим она рискованнее большинства прочих занятий.

Взаимодействуя в повседневной жизни, люди идут на уступки, дабы уберечься от последствий своих и чужих оплошностей. Двигаясь в потоке машин, вы ведете свою осторожно, чтобы не врезаться; то же делают и остальные водители. Если прямо перед вами распахнется дверца припаркованной машины, вы постараетесь увернуться. А если на автостраде наперерез вам вылетит мотоцикл, вы, хоть и чертыхнувшись, притормозите. Вы избегаете столкновений, потому что они дорого обойдутся обеим сторонам.

Законы обычной человеческой взаимопомощи на бирже не действуют. Там каждый трейдер старается сбить остальных. А те – его. На биржевой автостраде – сплошь покореженные машины. Опаснее биржевой игры разве что война.

Покупать по максимальной цене дня – все равно что распахнуть дверцу своей машины в потоке транспорта. Как только приказ о покупке достигнет биржи, спекулянты-продавцы ринутся к вам со всех сторон – оторвать дверцу вместе с рукой. Ваше поражение желанно для них потому, что ваши деньги перекачуют к ним.

Как уберечься от самовредительства

Одни, прожив жизнь, делают в шестьдесят те же ошибки, что и в двадцать. Другие достигают успехов в одной области, а их душевные драмы разыгрываются в какой-нибудь иной сфере. И лишь единицы действительно искореняют свои проблемы.

Прежде всего нужно осознать свою склонность к самовредительству. Надо быть в ответе за все последствия своего поведения, в том числе и неудачи, а не жаловаться на невезение и обвинять других. Заведите дневник вашей биржевой игры с обоснованиями причин открытия и закрытия позиций. Особенно следите за ситуациями, где ваша тактика повторяется. Не внимающие урокам прошлого обречены повторить его.

Психологические ремни безопасности для трейдера – как связка для альпиниста. Очень ценны, по моим наблюдениям, и принципы Общества анонимных алкоголиков, о чем будет рассказано далее в этой главе. Строгие правила контроля над капиталом – это ваш игровой ремень безопасности.

1.5. Психология биржевой игры

Эмоциональное состояние игрока напрямую отражается на состоянии его капитала. Как ни хороша система выбора сделок, проигрыша не миновать, если трейдер берется за игру в страхе, в расстройстве или с гонором. Не входите в сделку или выйдите из нее, заметив, что предвкушение прибыли или страх потери затмили ваш ум. Ваш биржевой успех или неудача зависят от того, обуздаете ли вы свои чувства.

В биржевой игре вы состязаетесь с острейшими умами в мире. И поле брани усеяно ловушками для вас. Стоит допустить в схватке эмоции – и вашей игре конец.

Вы отвечаете за исход каждой сделки. Игра для вас начинается и заканчивается, когда вы решите войти или выйти из сделки. Одной лишь хорошей системой игры не обойтись. Большинство трейдеров вылетают из игры, т. к. они психологически не подготовлены к победе.

В обход своих же правил

Биржа – это великий искустель: ее соблазны подстерегают на каждом шагу, как при посещении золотой сокровищницы или роскошного гарема. Она разжигает жажду наживы и вселяет ужас потери. Эти чувства застилают восприятие реальности, возможностей и риска.

Совершив несколько успешных сделок, большинство любителей уже считают себя гениями. Голова идет кругом при мысли, что в силу своей уникальности можно пренебречь своими же правилами, – успех все равно обеспечен. Вот тут-то, двинувшись в обход этих правил, трейдер вступает на дорогу самовредительства.

Подучившись, многие трейдеры выигрывают, а затем дают волю чувствам и губят себя. Большинство разорившихся трейдеров живут, как на качелях: вверх-вниз-вверх-вниз. Примета преуспевающего трейдера – его способность неуклонно накапливать капитал.

Нужно объективно регистрировать и оценивать свою биржевую деятельность. Полезно вести дневник игры с графиками цен до открытия и после закрытия позиций, а также их реестр с подробным описанием, включая комиссионные и проскальзывание. Кроме того, нужно строжайшим образом соблюдать правила контроля над капиталом. Вполне возможно, что на самооценку вы потратите столько же сил, сколько и на оценку рынка.

Обучаясь биржевой игре, я перечитал все какие мог книги по психологии биржевой игры. И во многих нашел разумные советы. Так, одни авторы упирали на самоконтроль: «Нельзя, чтобы рынок поворачивал вас на свой лад. Не принимайте решений в игровое время. Спланируйте игру и торгуйте по плану». Другие настаивали на гибкости действий: «Начинайте игру безо всяких заготовок. Меняйте планы по

ходу изменений рынка». Некоторые специалисты предлагали уединиться: не слушать биржевые новости не читать *The Wall Street Journal*, не обсуждать ничего с другими трейдерами – словом, оставаться один на один с рынком. Другие же советовали делиться своими мыслями с коллегами, впитывая все новое. Каждый из советов казался дельным, но противоречил другому, не менее дельному.

Я продолжал читать книги и играть на бирже, сосредоточив все внимание на развитии системы. Не забросил я и психиатрическую практику. Я и думать не думал, что между этими разными областями есть общее, пока однажды меня не осенило. Идею, перевернувшую мой стиль игры, подсказала психиатрия.

Озарение, перевернувшее мой стиль игры

Как и у большинства психиатров, у меня было много пациентов, страдавших алкоголизмом. К тому же я работал консультантом при крупной программе реабилитации наркоманов. И в скором времени я понял, что в группах взаимоподдержки у алкоголиков и наркоманов больше шансов вернуться к нормальной жизни, нежели в психиатрических заведениях с традиционным укладом.

Психотерапия, лекарства и дорогостоящее лечение в клиниках могут вывести алкоголика из запоя, но редко когда

превращают его в трезвенника. У большинства наркоманов вскоре происходит рецидив. Более успешный путь к выздоровлению – участие в Обществе анонимных алкоголиков (АА) или прочих группах взаимоподдержки.

С того момента, как я понял, что члены АА имеют серьезный шанс стать трезвенниками и начать новую жизнь, я сделался большим поклонником этого общества, направляя в него и в его филиалы (типа Общества взрослых детей алкоголиков) своих пациентов, страдающих алкоголизмом. Теперь, принимаясь за лечение алкоголика, я настоятельно прошу его вступить в АА, убеждая, что в противном случае наши усилия будут пустой тратой времени и денег.

Как-то вечером, много лет назад, отправившись на дружескую встречу на нашей кафедре психиатрии, я зашел по пути в офис к приятельнице по кафедре. До начала встречи было еще два часа, и приятельница (а она излечилась от алкоголизма) спросила: «Ну, куда бы ты хотел пойти – в кино или на собрание в Общество?» Многих я направил в АА, но сам ни разу там не был, потому что не злоупотреблял спиртным. И я решил, пользуясь случаем, посетить АА: надо же посмотреть, как именно там все происходит.

Собрание проводилось в местном отделении Христианского союза молодых людей. В простенькой комнате на складных стульчиках разместились с десяток мужчин и несколько женщин. Собрание длилось час. Услышанное поразило меня: эти люди как будто обсуждали мою биржевую

игру!

Конечно, они говорили о спиртном, но стоило мне мысленно заменить слово «спиртное» на слово «проигрыш», как большая часть сказанного как будто относилась ко мне! В тот период мой торговый капитал продолжал скакать. С собрания я уходил, зная, как бороться с проигрышами: как в АА борются с алкоголизмом.

1.6. Уроки биржевой игры, вынесенные из АА

Почти всякий пьющий в состоянии воздерживаться от спиртного в течение нескольких дней. Но затем тяга к спиртному снова берет верх, и он опять тянется к бутылке. Он не в силах перебороть себя, потому что по своему восприятию и мышлению остался тем же алкоголиком. Трезвенность начинается и заканчивается в умонастроении человека.

У АА есть методика изменения умонастроения людей в отношении спиртного. Члены АА делают это с помощью двенадцатишаговой программы. Эти 12 шагов (12 steps), описанные в книге «Двенадцать шагов и двенадцать традиций» (Twelve Steps and Twelve Traditions), представляют собой 12 ступеней развития личности. Алкоголики-реабилитанты ходят на собрания, обмениваясь там опытом с другими реабилитантами, чем помогают друг другу укрепиться в трезвенности. Любой из членов АА может найти опору: другого члена этого общества, к которому он может обратиться за поддержкой, чтобы перебороть появившуюся тягу к спиртному.

Общество АА было образовано в 30-е годы. Его учредители – врач и коммивояжер, оба алкоголики. Общаясь во время встреч, они помогали друг другу удержаться на пути трезвенности. У них сложилась такая действенная система, что

к ним потянулись и другие. У АА одна цель – помочь своим членам сохранять трезвый образ жизни. Никаких денежных сборов, никаких политических деклараций, никаких агиткампаний. АА разрастается лишь благодаря молве, и славу оно обрело только в силу своей действенности.

Двенадцатишаговая программа АА столь действенна, что теперь ее используют и для решения других проблем. Существуют, например, работающие по двенадцатишаговой методике группы для детей алкоголиков, курильщиков, азартных игроков и т. д. Я убедился, что, перенеся основные принципы АА на игру, трейдеры смогут избежать тяжелых потерь.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.