

Марк Дуглас

ДИСЦИПЛИНИРОВАННЫЙ трейдер

КАК ВЫРАБОТАТЬ
УСПЕШНЫЕ НАВЫКИ
ТОРГОВЛИ НА ФИНАНСОВЫХ
РЫНКАХ



Марк Дуглас

Дисциплинированный трейдер

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66931523

*Дисциплинированный трейдер: как выработать успешные навыки торговли на финансовых рынках / Дуглас, Марк (пер. с англ. А. Соколова): Дивиденд; Москва; 2022
ISBN 978-5-00144-523-4*

Аннотация

В этой книге Марк Дуглас, автор бестселлера «Зональный трейдинг» объясняет, почему большинство трейдеров не готовы перейти на совершенно иную тактику, без которой на рынке не преуспеть. Опираясь на редкую проницательность, приобретенную благодаря личному опыту торговли на товарных рынках, автор показывает, почему понятия, применяемые для достижения успеха в обществе, на рынке становятся зачастую серьезными психологическими барьерами. Вскрыв причины развития пораженческого настроения, автор предлагает читателю провести “генеральную уборку его внутреннего мира” с выкорчевыванием засевших там понятий и традиционного образа мышления. В книге рассказано, как развивать и применять подход и тактику, которые преодолеют психологические барьеры и приведут к успеху. Книга поможет читателю присоединиться к тем трейдерам, которые научились управлять своими рыночными

действиями и стабильно добиваются на рынке наивысшего показателя прибыли.

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

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Вступительное слово	6
Предисловие	9
Благодарности	19
Часть 1	20
Глава 1	20
Глава 2	38
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Марк Дуглас

Дисциплинированный

трейдер. Как выработать

успешные навыки торговли

на финансовых рынках

© ООО «И-трейд», 2022

Вступительное слово

Благодаря своему особому положению в финансовых кругах я, начиная с 1979 года, получил редкую возможность общаться с массой трейдеров, брокеров и биржевых советников. Сам я не брокер и не автор рыночных бюллетеней. Я – высшее должностное лицо в компании *CompuTrac*: мы поставляем трейдерам рынка акций и фьючерсным трейдерам программы для технического анализа. В чем особенность моего положения? Для них я человек посторонний: то есть со мной можно пооткровенничать. Когда в 1960 году я начал торговать для себя, то очень скоро понял: успеху в этом деле, как и контролю над капиталом, подспудно мешает моя психология. То же самое заметили за собой и все, кто приходил ко мне посоветоваться.

Именно поэтому я убежден: составляющие торгового успеха – это на 80 % психология трейдера и лишь на 20 % – его методика, будь то фундаментальный анализ или технический. Так, человек может быть не слишком силен в них, но если он держит себя в руках, то выиграет. И наоборот: есть шикарная торговая система, испытанная, прибыльная уже не первый год, но потерял человек контроль над собой и проигрыша не миновать.

Хороший трейдер знает по собственному опыту, что проигрышных сделок может оказаться больше, чем прибыль-

ных. Но надо уметь распоряжаться капиталом, рисковать расчетливо, под охраной трезво просчитанных стоп-ордеров, и тогда неприятностей можно избежать, а при “крупных” ходах рынка – получить прибыль. Держать капитал под контролем – значит контролировать и себя, и риск. И то, и другое – главное, но второе исходит из первого: то есть контроль над риском начинается уже тогда, когда трейдер действительно разобрался в психологических факторах и учел их, не приступив к оценке собственно риска.

Хотел бы особо предупредить и трейдеров со стажем, и новичков вот о чем: просматривать записи о своих действиях с заметками об их мотивации, размышляя над ними по-философски – это само собой разумеется. Но настоящий пробный камень – практика, активная торговля в жестких условиях. Поэтому приступайте к делу без спешки. Задумывайтесь над каждой сделкой. Почему вам захотелось вступить в нее? Как вы её вели? Удалась ли она? Почему? Не удалась? Почему? Запишите ваши выводы и перечитывайте записи перед всякой новой сделкой.

На всех крупных семинарах компании *CompuTrac* я стараюсь сделать так, чтобы ведущий поговорил со слушателями и на тему психологических аспектов торговли. Ведь кто беспощадно пожирает “торговые плоды” трейдера? Кто отнимает прибыль? Не какой-то таинственный “он” или вездесущие “они”, а сам трейдер, когда он сбит с толку. Помните, что сказала Медея, перед тем как убить собственных детей?

Она сказала, что знает, на какое злодеяние идет, но не в силах справиться со своим бездумным «я». Если ваше умонастроение во время торговли созвучно такому чувству, то эта книга явно для вас.

Читать её одно удовольствие. Мой собственный путь к прозрению лежал через тернии. И я узнаю себя, идущего через них, на страницах этой книги: да ведь это же обо мне сказано! И здесь, опять обо мне! Книга Марка – это старательно выстроенный, обстоятельный логический диалог. Читаешь, и, кажется, будто не читаешь, а слушаешь автора, сидя рядом с ним, и он по-дружески объясняет тебе непонятное.

Послушайте его наставления – не пожалеете. Вам повезло: ведь вам дано время познать себя и освоить свое ремесло сейчас, когда вы, надеюсь, еще не сильно оплошали. Кто не жалеет времени на раздумья и тренировки, тот, скорее всего, преуспеет и, конечно, уцелеет.

Тимоти Слейтер
Президент компании
CompuTrac Software, Inc.

Предисловие

Книга *Дисциплинированный трейдер* служит всесторонним руководством тем, кто хочет понять, как (в психологическом плане) человек держит себя в руках и меняет свой характер. Такая работа над собой нужна, чтобы преуспеть на рынке акций или фьючерсов. Книга поможет читателю шаг за шагом успешно приспособиться к особым психологическим свойствам рыночной среды.

Я говорю “приспособиться” потому, что большинство рискнувших войти в эту среду думает, будто она мало чем отличается от той, в которой они выросли. Но кто не видит разницы, не увидит и другого: многие из понятий, которые он усвоил, чтобы успешно действовать в обычном обществе, на рынке превратятся в психологические барьеры. Поэтому добиться успеха там будет крайне трудно. Чтобы достичь желаемых торговых высот, придется хоть в чем-то (если уж не во многом) иначе относиться к рыночным действиям.

В отличие от любой другой социальной среды, рынок во многом таков, что требует, от желающего преуспеть на нем, очень жестко держать себя в руках и почти целиком полагаться на себя. Но многие из нас, увы, этого не умеют: ведь в детстве мы усвоили, как вписаться в общество, где есть свой уклад и порядок.

Тогда за нашим поведением следил человек, наделенный

властью над нами. Он должен был управлять нами так, чтобы мы вели себя по правилам этого общества.

Значит, нас просто заставляли поступать нужным образом, либо поощряя, либо наказывая. Нас поощряли, давая свободу действий в указанном направлении. Нас наказывали, лишая чего-либо желанного, причиняя душевную боль, либо подвергали телесным наказаниям, причиняя боль физическую. К чему может привести такая наука? Как правило, к одному: к повиновению из страха пострадать душевно или физически от того, кто (или что) кажется нам сильнее. Получалось, нас заставляли отдать себя в распоряжение других. Но как в таком случае достичь собственных целей, не меняя понятий, заложенных другими? Очевидно, изменить средства их достижения. Так сложились многие из традиционных путей к преуспеванию. И так сложилось понятие того, что надо заполучить власть – как единственное средство заполучить желаемое: ведь имея власть над окружающим миром, можно управлять и менять его на свой лад.

Но тем, кто идет в трейдеры, нужно усвоить одно: то, что для повседневной жизни, – умелый расчет, то на рынке – это просчет. Давить на рынок, управлять им, чтобы получить от него свое, то это под силу лишь единицам. К тому же, на рынке – в отличие от обычного общества – нет внешних тормозов: там человека никто и ничто не остановит. Рынок вообще не может ни давить на него, ни управлять им; рынку все равно, как человек себя ведет и преуспевает ли в делах.

Но раз человек не может повелевать рынком, а рынок вообще не может повелевать человеком, то за свои эмоции и поступки тот отвечает сам. Единственное, чем он может управлять, так это самим собой. Кроме того, он, как трейдер, может распоряжаться своими деньгами, то есть обеспечить ими либо себя, либо других. Какой путь он выберет для этого, зависит от ряда психологических факторов, которые почти никак не связаны с самим рынком. И человек будет поступать так до тех пор, пока не приобретет, какие-то новые навыки и не научится вписываться в рамки реальных условий, которые сложились в рыночной среде.

Чтобы преуспеть там, придется научиться приемам самоконтроля, которые, возможно, окажутся для вас совершенно чуждыми. Кроме того, нужно овладеть искусством гибкого мышления, то есть научиться смотреть на ситуацию под другим углом: нельзя ли достичь желаемого иначе, а не только так, как задумано. Считанным трейдерам удалось понять, что ответчики за результат их действий – только они сами. Еще меньше тех, кто согласился с психологическими выводами из понятого и знает, какие меры принять.

Мало кто из нас, учась жизни, приобрел опыт действовать в обстановке, где дана полная свобода творчества, не скованная никакими внешними рамками. На рынке такие рамки придется ставить самим и самим же следить за собой, чтобы не выходить за них. Однако там есть одно “но” – это поток цен: они вечно меняются, так что рыночная обстановка

совсем не похожа на привычную для нас жизнь с её упорядоченным укладом и ходом событий. На рынке решать приходится при каждом ценовом ходе, которым вы собираетесь воспользоваться. Одного решения вступить в сделку мало: надо подумать, когда именно вступить, на сколько и в каком случае выйти из нее. Это игра без начала и конца и даже без середины: все зависит только от вашего собственного плана.

Помимо отрицательной психологической подоплеки этих решений нужно учесть и другое: даже при минимальных финансовых вложениях в один контракт на сделку (как на фьючерсном рынке) возможности получить прибыль или понести потери одинаково безграничны. В психологическом плане это означает, что каждая сделка даёт шанс исполнить самые безумные мечты о сверхбогатстве, но ценою риска разориться до нитки. Впрочем, из-за текучки цен о нем легко позабыть: мол, ничего страшного, если на этот раз я чуть-чуть нарушу свои правила.

Итак, рынок – это среда, которая даёт полную свободу проявить себя при безграничных возможностях и безграничном риске. И если туда попадет игрок, который позабудет об этих психологических условиях (то есть он будет действовать, исходя из понятий, что над ним кто-то стоит, его в чем-то ограничивают и от него чего-то ждут), то перед вами будущий банкрот и пациент психотерапевта.

Из этого мрачного заключения становится ясно, почему лишь считанные трейдеры делают деньги. По сути, почти

все, кто берется за рыночную торговлю, вообще недооценивают трудности, а потому, естественно, переоценивают свои силы в достижении поставленных заоблачных целей. В результате почти все, кто торгует, наносят себе психологическую травму той или иной степени тяжести. Под “психологической травмой” я понимаю любую опорную систему понятий, которая способна вызвать чувство страха.

Человеку бывает страшно из-за какого-либо представления о жизни, которое может заставить его страдать физически или морально, как например, при стрессе, беспокойстве, растерянности, разочаровании или вероломстве. Болезненные переживания возникают в основном тогда, когда что-то не сбылось. Человек начинает мучиться, ибо его понятия о том, как должно быть, разошлись с тем, что есть на самом деле. Этот внутренний разлад проявляется в эмоциях, в болезненных состояниях, которые обычно называются стрессом, беспокойством, растерянностью и так далее.

Судя по всему, люди инстинктивно стремятся уйти от таких переживаний: они создают внутреннюю защиту от внешней информации, при внедрении которой вскрылся бы тот или иной разлад. Человек защищается тем, что отрицает, оправдывает или истолковывает нечто по-своему; но в любом случае он искажает факты.

Как происходит “искажение восприятия”? Через его образ мышления, который автоматически передергивает информацию извне, подправляя или вообще опуская опреде-

ленные факты, чтобы сгладить столкновение между желаемым и действительным. Подтасовка делается так, что в результате человек начинает верить в мир и согласие, которые, якобы, царят между ним и окружающим миром. (Под “миром и согласием” я имею в виду совпадение того, как человек представляет себе нечто, и того, что есть на самом деле.) Итак, в результате – никаких переживаний.

Ну, а если человек передергивает рыночные данные то, что тогда? Тогда «его» рынок – это одно, а сам рынок – нечто другое. Более того, он не просто строит иллюзии, но и тешит себя ими, причем тем больше, чем больше ему надо избежать возможного разочарования. Так трейдер сам готовит в себе почву для последующего так называемого “вынужденного осознания”. Понятно, что если рынок ведет себя не так, как вздумалось считать трейдеру (ведь происходящее там вряд ли во многом оправдывает его надежды и запросы), то в чем-то придется уступить. Подтасовка фактов будет продолжаться до тех пор, пока разрыв между внушенным себе и отличной от него истиной достигнет предела: тогда внутренняя защита (иллюзии) рухнет. В этот момент человек обычно бывает потрясен и порою даже обескуражен: как же, мол, все так разом и так сильно сошло на нет?

В этой ситуации рынок, можно сказать, тычет трейдера носом в его иллюзии “мира и согласия”: так происходит болезненное вынужденное осознание. Из-за своего одинакового воспитания все мы стремимся управлять ходом рыноч-

ных событий, ожидая, что как его мы себе представляем, таким он и будет, и попробуйте нас переубедить. На каком-то этапе рыночной карьеры вам придется уяснить для себя это. Вот когда понадобится наука гибко мыслить, то есть настолько, чтобы посмотреть на ситуацию под другим углом: нет ли иных вариантов или возможностей? Вряд ли вы сумеете управлять рынком, но в ваших силах управлять тем, как вы его воспринимаете: тогда вы будете судить гораздо объективнее, а значит, добьетесь большего «мира и согласия».

При всей своей болезненности вынужденное осознание вряд ли удержит вас от соблазнов, которые сулит рынок. Одна боль будет накладываться на другую, и в сумме они очень плохо скажутся на вас психологически. Ведь когда рынок раз за разом вынуждает осознать то, чего не хотелось бы, то в итоге он воспринимается как источник неприятностей, от которого надо держаться подальше: где уж тут ловить выгодные моменты! Страх проиграть, ошибиться, упустить шанс – вот что станет главным в решении торговать или нет.

Когда решение взяться или не взяться за что-либо принимается со страхом, то возникает сразу несколько серьезных проблем. Во-первых, сужается круг выискиваемых выгодных моментов: ведь начинаешь смотреть в одну точку – на предмет страха. Тогда вся прочая рыночная информация остается побоку: на заметку берется лишь то, что фактически подтверждает самые большие опасения. Страх будет методично исключать из оценки рыночную информацию, кото-

рая показала бы, что есть и другие возможности и варианты.

Чувствуете теперь губительную связь между страхом и восприятием? А известно ли вам, что, пытаясь избежать потерь, вы, как это ни удивительно, добиваетесь обратного результата? От страха человек становится скованнее в противодействии той или иной ситуации. Отчего, например, сильно страдают многие трейдеры? Оттого, что бывают абсолютно уверены, как надо действовать; но когда настанет время действовать, у них наступает паралич воли.

Чтобы преуспеть в условиях, где, как на рынке, нет упорядоченности, то нужно прежде добиться сильнейшей уверенности в себе и самодоверия. Под “уверенностью в себе” я имею в виду отсутствие страха и свойство полагаться на самого себя: человек знает, как поступить тогда, когда требуется, и поступит так без колебаний. Колебания – это прямой путь посеять страх и сомнения в себе. Чем сильнее человек привык сомневаться в себе, тем сильнее он будет бояться, нервничать и теряться.

Торгуя в таком состоянии, он, конечно, терпит неудачи. “Ничего-то я не умею и ни на что не гожусь”, – приходит он к выводу или еще больше убеждается в этом ранее вынесенном себе приговоре. Как ни старайся скрыть печальные результаты от других, но от себя их не скроешь. Если кому-то кажется, что рынок действует странно, то дело не в рынке, а в человеке: это он действует странно, наобум. Как же ему разгадать следующий ход рынка, если он понятия не имеет

о собственном? Конечно, речь здесь идет не о том, что ему кажется или хочется.

Считанные преуспевающие трейдеры, которым, так или иначе, удалось преодолеть эти психологические барьеры, щедро делятся золотыми девизами типа: “Учись проигрывать!“, “Плыви по течению!“, “Дружи с тенденцией!“, “Не давай хода потерям, а давай дорогу прибыли!“, “Хочешь познать рынок – познай себя!“ и так далее. Разложив все эти мудрые советы на психологические составляющие, я в своей книге – *Дисциплинированный трейдер*, изучаю их, классифицирую, а потом преобразую в поэтапную систему обучения. Мои ученики проходят через все стадии, необходимые для успешной настройки на рыночную среду. Я объясняю, какие именно навыки им нужны, почему в них нужно разбираться, а главное – как ими овладеть.

Книга разделена на четыре части. Первая состоит из двух глав и служит введением. Вторая представлена главами с третьей по восьмую и касается трудностей на пути того, кто хочет стать преуспевающим трейдером. Третья часть включает в себя шесть глав: в них даны основные знания, которые нужны, чтобы выявить, что надо изменить в своём внутреннем мире и что для этого сделать. Четвертая часть представлена Главами 15 и 16: в них вся информация сведена в единую систему, которая позволяет овладеть определенными торговыми навыками. С её помощью вы станете беспристрастным наблюдателем за поведением рынка. Вы сможе-

те определять, в чем надо ограничивать себя и что предпринять, чтобы расширить ограничения с выгодой для себя, но без нанесения психологической травмы.

Благодарности

Вероятно, большинство людей прекрасно понимают, что написать книгу, это нелегкое дело: здесь без помощи и поддержки других часто не обойтись. Этим другим я и хочу поблагодарить за их полезное содействие, без которого моей книги не было бы вообще. Спасибо вам, мои родители – Джон и Элен Йосин; спасибо вам, мои братья и сестра – Крейг, Дин и Сэнди Йосин – за вашу любовь и поддержку. Спасибо Брэду Джонсону – моему партнеру в компании *Trading Behavior Dynamics* за все его терпение и доброту. Благодарю вас, Джим Саттон, Бонни Марлоу, Джейк Бернстайн, Элизабет Маккинзи, Майкл Хедли, Стив Сукеник и Джек Карл за дружеское подталкивание к этой работе. Благодарю всех трейдеров, с которыми довелось сотрудничать последние шесть лет: в частности это Джим Грисуолд, Джерри Сталнекер, Джек Брассуэл, Стив Бьянуччи, Майк Гэмбл и Чак Петтет. Спасибо за вашу дружбу и поддержку! Я также признателен Тиму Слейтеру за предоставленную мне возможность проявить себя в качестве рассказчика и писателя. Я благодарен Ричу Миллеру за то, что он хороший друг и опора. Спасибо вам, Лори и Никки Марлоу, за радость, которую вы привнесли в мою жизнь. Но самое большое спасибо я хочу сказать Курту Леланду – моему другу и собрату по перу, за всю его науку и протянутую путеводную нить.

Часть 1

Введение

Глава 1

Зачем написана эта книга

С того момента, как я засел за книгу (это было летом 1982 года), фьючерсная торговля отмерила семимильные шаги во всех направлениях. Появились совершенно новые биржи, новые контракты, выросло число консультационных и информационных служб. Продолжает расти ассортимент книг и изданий, а также все более модифицированных технических торговых систем; причем к большинству из них прилагаются компьютерные программы, чтобы упростить отслеживание рынков. Но при всем колоссальном росте услуг, связанных с рыночным делом, неизбежным остается одно: буквально кучка опытных трейдеров получает на рынке львиную долю добычи, отчего все остальные из года в год проигрывают вчистую.

При фьючерсной торговле на каждый доллар прибыли, которую получает один трейдер, приходится равноценный доллар убытка у другого. Если несколько трейдеров неуклонно выигрывают по-крупному, то прибыль к ним поступа-

ет не иначе как из карманов тысяч других трейдеров, которые исправно подпитывают ежедневную выручку победителей. Некоторые из них известные в обществе люди, однако, в большинстве своём рыночные чемпионы знамениты лишь в чикагских и нью-йоркских кругах. Но что и как они делают для достижения успеха, любопытно, конечно же, всем.

Итак, есть ничтожное меньшинство победителей и подавляющее большинство проигравших, причем вторым хочется знать секреты успеха первых. Ведь есть же между ними какая-то разница? Да, есть: тот, кто из недели в неделю, из месяца в месяц и из года в год делает деньги, торгует, соблюдая самодисциплину. На вопрос о секретах своего стабильного рыночного триумфа такой победитель отвечает не колеблясь, что смог достичь подобных высот только тогда, когда научился управлять собой и своими чувствами, а также менять решение в тон рынку.

Заметьте: самодисциплина, контроль над эмоциями и способность передумать, уже решившись на что-то, все это психологические моменты, никак не связанные с информационными службами, консультационными фирмами, новыми биржами, техническими или фундаментальными торговыми системами (с компьютерными программами или без таковых).

Далее: из личного торгового опыта, наблюдений за другими и анализом рынка я понял, что, очевидно, все (победители и проигравшие) проходят через почти одно и то же. В

самом начале торговой карьеры или немного погодя все бываюот обескуражены и разочарованы, все нервничают и страдают из-за неудач. Кто же эти считанные счастливичики, которые, пройдя через такой этап, делают деньги? Это те, кто уяснил, что значит быть трейдером: они (хотя и не сразу) не отмахнулись от связанных с этим трудных психологических моментов, а проработали их. Правда, чтобы понять истину и изменить себя, даже лучшим из них потребовались годы.

Допустим, самодисциплина и контроль над эмоциями, это действительно залог успеха. Но ведь они не даны человеку от рождения. Более того, они даются лишь с освоением определенных психологических навыков. В свою очередь, такие навыки приобретаются в ходе познания методом проб и ошибок. Однако этот метод обходится очень дорого и в смысле денег, и в смысле переживаний, которые обычно бывают в подобных случаях. Но самая большая беда торговать методом проб и ошибок, это путь к разорению: большинство теряет все, не успев довести дело до конца.

Конечно, кое у кого хватает средств торговать и дальше. Но им так и не удается полностью оправиться от последствий психологической травмы, которую они нанесли себе, когда учились добиваться стабильного рыночного успеха. Поэтому многократных рыночных чемпионов считанные единицы.

Что же именно они делают, как именно, а самое главное, в каком порядке на пути к вершинам, которых достигают? Все великие трейдеры (как былые, так и нынешние) затрудняют-

ся с ответом. Правда, многие охотно поделаются тем, что знают о рынке и его поведении, но вот описать собственное поведение им не всегда удается. Впрочем, они нередко предостерегают тех, кто хочет поучиться у них мудрости: никакая рыночная наука и никакие знания на свете не помогут, если не воспитать в себе самодисциплину и контроль над эмоциями. Но вот что это такое – многие сказать затрудняются.

Возьмём, к примеру, совет “Не давай расти потерям!”. Верно сказано. Его часто приводят как непреложный закон торговой мудрости. Но попробуйте объяснить человеку, какими приемами надо овладеть, чтобы выполнить его? А если, вдобавок, торговать приходится на скачущем рынке? Ведь он может вернуться, и тогда убытки будут покрыты. Учтите также, что на карту поставлены деньги и престиж; возвращение же рынка вполне реально и неважно, если ждать придется долго. Теперь вы сами видите, почему трудно убедить кого-либо в том, что он должен “не давать расти потерям”. Еще труднее объяснить, как все это вписать в свою индивидуальную психологию?

Проще всего растолковать этот мудрый совет так (ничего толком не объясняя): хотите стать преуспевающим трейдером? Тогда приучитесь к самодисциплине и контролю над эмоциями. Впрочем, такое смутное наставление вряд ли давалось преднамеренно, хотя бы по двум причинам. Во-первых, самодисциплина и контроль над эмоциями, это понятия отвлеченные: их нелегко усвоить или объяснить. Конечно,

они на слуху у всех и часто упоминаются в книгах. Но попросите кого-либо из знакомых сказать, что такое “самодисциплина” или “контроль над эмоциями”, и не удивляйтесь, если вам ответят озадаченным взглядом.

Во-вторых, нынешние преуспевающие трейдеры выходили на рыночную дорогу без путеводителя или карты местности. Указательных знаков тоже не было. Да и сами они не знали, на каком именно этапе (с психологической точки зрения) нужно завершить свой поход, чтобы склотить состояние. Они шли тропой исследователей торгового мира, познавая его через себя, через самосозерцание и переделку себя. На все это уходило много времени и сил. Они, можно сказать, проковыляли свой путь, учась на каждой из ошибок. Многие их оплошности были мелкими; но случались и настоящие провалы, когда они теряли и уйму денег, и присутствие духа.

Вероятно, в какой-то момент они заметили перемены в себе: ведь они больше не страдали от обычного поведения рынка, не злились, не нервничали, не боялись и не впадали в стресс. Очевидно, они отчасти стали верить в себя, а потому держали нагрузку при любых рыночных условиях. Ведь уверенность в себе и отрицательные эмоции напрямую соотносятся друг с другом по силе. Вообще, уверенность в себе и страх, это схожие по характеру чувства: только одно – со знаком “плюс”, а другое – со знаком “минус”. Если человек ощущает все большую уверенность в себе, то для растерян-

ности, тревог и страха остается все меньше места.

Как же развивается чувство уверенности? Естественным образом, по мере того, как человек привыкает полагаться на себя во всем, что надо сделать, причем без малейших колебаний. При таком самодоверии ему уже незачем бояться рынка с его, казалось бы, непредсказуемым и хаотичным поведением. Дело здесь вообще не в нем: ведь изменился не он, а трейдер, его внутренний мир и психологический склад. Рынок остался прежним, кстати, как и технические инструменты трейдера.

Итак, трейдер развивается, переживая переходный период, приобретая новые навыки методом проб и ошибок. Но вряд ли он будет вести дневник, во всех подробностях описывая, что и как делал, особенно если эта наука давалась в муках, тревогах и разочарованиях. Но если сам не знаешь, как именно пришел к своим навыкам, как же объяснить это другим?

Учтите также, что когда дело доходит до торговли и человеку удастся заработать на ней так, как мечталось всю жизнь, то ему особо незачем тратить время и силы на теорию. Надо ли биться над тем, как преобразовать какие-то абстрактные приемы в конкретную методику обучения, от которой другие получают кое-какую выгоду? Разрабатывать программы обучения, похожие на нечто вроде курса рыночного победителя, сам такой победитель не сможет. Для этого ему нужны еще и совершенно другие знания и умения. Поясню, какие именно.

Чтобы взяться за книгу, мне сначала нужно было кое-чему научиться и поработать над собой. Но эта учеба и работа не имели ничего общего с тем, через что я прошел как трейдер и в результате понял, что такая книга нужна. В одном случае я потянулся за знаниями сам, а потянуться в другом случае за другими знаниями заставила жизнь.

Как именно заставила? Пришлось расстаться с домом, автомобилем и почти всем остальным имуществом: такова была плата за науку изменить образ мыслей так, чтобы преуспеть на рынке. Потеря имущества стала поворотным моментом в моей жизни. Я тогда многое познал о страхе: откуда он берется, каким бывает и как мешает вести успешную торговлю.

Какой же урок я извлек из всей этой истории? Я понял, что такое познавать жизнь через (как я это называю) вынужденное осознание. Именно тогда я попал в обстановку, которая и по характеру, и по природе своей оказалась во многом не такой, как я думал. Поначалу я просто не подозревал об этом, а потом поставил внутреннюю защиту, чтобы закрывать глаза на кое-какие факты. Но, в конце концов, рынок заставил меня взглянуть на себя незашоренным взглядом. И я увидел многое такое, от чего, будь моя воля, я просто отмахнулся бы. Итак, все маски, под которыми скрывалось моё лицо, были сброшены. Что же мне оставалось? Посмотреть на себя заново, под другим углом.

Все это происходило в марте 1982 года. Я тогда работал в

филиале компании *Merrill Lynch Commodities*: отвечал за её рыночный счет в Чикагской торговой палате. В Чикаго я перебрался из пригорода Детройта в июне 1981 года, то есть совсем недавно. Я уехал оттуда, хотя там процветал, по крайней мере, материально. Но я оставил Мичиган, распрощался с удавшейся жизнью, в которой весьма преуспел в деле страхования коммерческой собственности и страхования от несчастного случая. Я хотел стать трейдером. Однако у меня не хватало денег, чтобы купить место в Чикагской торговой палате или на Чикагской товарной бирже. Оказывается, тогда место можно было арендовать, но я этого не знал и потому поступил на службу в компанию *Merrill Lynch*.

У меня была роскошная чикагская квартира на золотом берегу и машина марки *Porsche*. Кроме того, я содержал дом в богатом пригороде Детройта, в котором жила моя подруга и две её дочки. Я жил на два города: почти в каждые выходные мчался то на машине, то самолетом повидаться с ними. Успех в бизнесе присутствовал, но деньги были нужны мне как воздух: ведь такой образ жизни становился мне совсем не по средствам. Оставалась одна надежда – это рынок: иначе, наверное, пришлось бы поступиться чем-то, потому что я желал слишком многого.

На момент переезда в Чикаго я уже два года занимался торговлей. И дважды, до переезда, проигрывал вчистую. Но я, как вы поняли, в срочном порядке скопив нужную сумму, начинал все заново. У меня бывали короткие полосы удач и

выигрышные сделки, сам факт которых говорил лично мне о том, что борьба продолжается. Однажды я чуть было не выиграл более четверти миллиона долларов всего в одной сделке, но не спешил с выходом из нее, а рынок как раз сделал крупное движение цены против меня. Я был разорен, но при этом намертво пристрастился к торговле и еще сильнее настроился на успех. После того случая я решил покупать и читать о рынке все, что мог, и посещать все семинары, какие мог.

Почти во всех прочитанных мною книгах говорилось так: если человеку очень нужны деньги, то ему будет очень трудно учиться торговать и выигрывать стабильно. Попросту говоря, если денег в обрез или проиграть их смерти подобно, то о лаврах трейдера и не мечтай! Прямо про меня сказано: и денег в обрез (если учесть расходы на мой образ жизни) и проигрывать их никак нельзя! Имелось и много других “но”, из-за которых шансы были явно не в мою пользу.

Поэтому я взял курс на Чикаго: как-никак ближе к месту действия; можно познакомиться с теми, кто знает толк в торговле, поучиться у них. Тяжелое пробуждение от грез, это то, что ожидало меня в компании *Merrill Lynch Commodities*. В её втором по величине товарном филиале было тридцать восемь сотрудников, ведущих счета клиентов. И что же? Оказалось, лишь один из них имел хоть какой-то опыт торговли на свои деньги. Я был просто потрясен! А потом я узнал, что ни у кого из них не было клиента, который получал хоть ка-

кую-то прибыль! Более того, их среднестатистический клиент спускал исходную сумму денег месяца за четыре. Уму непостижимо!

Но и это серьезное разочарование оказалось не последним. Следуя своему плану, я стал внедряться в среду трейдеров торгового зала, заводя дружбу, с кем только мог. Уж они-то наверняка знают, как делать деньги на рынке, не то что чиновники из филиалов. И что же? Та же песня, что и с чиновниками. Только считанные единицы слыли профи, причем с ореолом таинственности, от которого остальные, похоже, трепетали. Никто из прочих стабильным успехом не отличался. Ни у кого не было четкого плана действий, да и никто четко не действовал. Все терялись, колебались, а если и решались на что-то, то сначала спрашивали у других, правильно ли поступают. Конечно, это вовсе не значит, что за весь день никто так ничего и не выигрывал. Победители были. Но они не держались на плаву. Я знал многих, кто выигрывал по две-три тысячи долларов в первые часы торговли. Однако потом они теряли сначала выигранное, а чуть погодя и сверх того. Все они, казалось, совершали одинаковые ошибки и имели общий изъян, но словно не замечали его. И это не удивительно: ведь на рынке легко отмахнуться от того, что в другой обстановке показалось бы неладным. На рынке же у каждой следующей сделки всегда мог быть такой исход, что никакие прочие жизненные обстоятельства, казалось, роли не играли. Действительно, нужно ли исправ-

лять что-то, если в следующей сделке можно выиграть и без этого? Все мои знакомые трейдеры, да и сам я, уповали на “сделку века”. Лично я до того заразился ею, что во многих случаях не снимал прибыль долларов в 500–700, хотя понимал, что большего уже не добиться. Вы будете смеяться, но меня такой мелкий выигрыш не устраивал, потому что тогда он казался мне просто издевкой. Мне же нужны настоящие деньги, а не эти гроши!

Однако с деньгами становилось все хуже, отчего я все сильнее отчаивался. Понятно, что и происходящее вокруг не утешало. Но я упорно верил, что выкарабкаюсь, если не в этой сделке, так в следующей. Так продолжалось до марта 1982 года. А потом все было кончено. Всего каких-то восемь месяцев в Чикаго (в городе, на который я возложил мечты о богатстве) и вот оно, моё богатство: квартира, одежда, телевизор, кровать. Хорошо хоть их и работы не лишился.

Люди утром встают знаменитыми, я же наутро растерял почти все, что делало меня фигурой значительной. Ведь я во многом высоко ставил себя потому, что был человеком состоятельным: имел дом, машину, а главное – кредитную карточку. Я всегда расплачивался в срок, чем неизменно гордился. И вот у меня ничего не стало! Как я уже говорил, это не был гром среди ясного неба. Имелось немало признаков такого исхода. Просто что-то во мне упорно не желало посмотреть правде в глаза. Ведь куда проще сделать скидку на все то вокруг, что не вписывается в желаемую схему.

Но когда не признаешь или не вникаешь в суть всего того, что расходится с твоей схемой, то начинаешь жить в большом напряжении. Вдобавок, я сильно боялся потерять все. Но и тогда я изо всех сил старался подавить страх, загнать его поглубже в подсознание, откуда ему не выбраться. Впрочем, что-то во мне, очевидно, чуяло нависшую угрозу. Иначе, отчего меня обуял страх? Но как взглянуть правде в глаза, когда не знаешь, как с ней примириться? Как примириться с пустотой, которая возникнет с потерей всех моих ценностей? Пустотой я называю разницу между высокой самооценкой и тем, что делало её высокой. Кем же я без них буду?

Ответ был найден очень скоро. Поскольку с деньгами у меня становилось все хуже, и до критической черты оставалась самая малость, то моя внутренняя защита также начала сдавать. В конце концов, я признал, что следующий мой шаг будет, как я понял, последним актом в моей рыночной трагедии и приготовился к банкротству.

Благодаря этому случаю, многое во мне изменилось. Как всякий, кому пришлось пережить серьезные перемены в жизни, я познал в себе много нового. Во-первых, все моё напряжение вдруг исчезло! Вот так штука! Более того, я просто-таки вздохнул с облегчением! Теперь не надо больше ждать чего-то неприятного, трястись от страха, обороняться в отчаянных попытках. Пережив свой самый сильный страх, я почувствовал, что моё положение небезнадежно, и я с ним справлюсь. Оно вообще довольно сносное, я просто запугал

себя. Ведь я жив и здоров, руки и ноги целы, и голова на плечах. Вот когда я начал ценить свою способность думать как самый большой плюс.

Постепенно эта оценка переросла в прозрение: я понял, из чего, прежде всего, складывается мой облик. Я вырос в понятии, что цену мне дают вещи: чем большим я владею, тем я весомее.

Лишь потом я начал понимать, что представляю собой нечто большее, чем все нажитое мною. Хорошо, что с меня сорвали красивую упаковку: ведь тогда я и ощутил под ней новую меру ценностей, о которой я раньше лишь смутно догадывался. Хорошо, что я открыл для себя эти истины, потому что благодаря им, я также понял, что ошибки и потери ничуть не принизили меня как личность. Более того, я начал понимать, что заранее отпустить себе грех ошибки – это часть свободы действий. А если на этой ошибке еще и учишься, то такой случай, пожалуй, уже не назовешь неудачей.

Но я не обобщил эти эпизоды из личного опыта, потому что считал их совершенно не характерными, кроме одного. Как известно, проигрывают вчистую многие. Допустим, кое-кто из них откроет в себе то же, что и я. Однако это вовсе не значит, что он придет к озарению, оставаясь трейдером, поскольку дело упирается еще и в финансы. Кстати, у меня самого не было денег продолжать торговлю, разве что по долгу службы в компании *Merrill Lynch*. Но это была именно служ-

ба, и я исполнял ее, как положено, словно вообще ничего не произошло. Не оповещать же клиентов или сослуживцев, что я готовлюсь в банкроты! Работа в компании была из числа того немногого, что я сумел сохранить; и если дело только во мне, то только от меня зависело, быть мне хорошим трейдером или нет.

Это и есть особое обстоятельство, которое привело меня в итоге к этой книге. Ведь мне выпало счастье торговать и дальше (хотя и не на собственные деньги), как раз тогда, когда во мне происходили такие серьезные перемены. Я получил уникальную возможность наблюдать и изучать, как состояние моего внутреннего психологического мира тем или иным образом влияло на то, как я воспринимаю внешний, физический мир.

Связь между внутренним и внешним не всегда настолько очевидна, но в моем случае не ощутить её просто невозможно. Что же удалось выяснить? Рынок даёт трейдеру шанс выиграть на ценовом движении, причем в целом этот шанс вечно колеблется. Рынок – это место, где человек становится единственным кузнецом своего счастья (или несчастья); где нет всей той массы помех, которые возникают в обыденной жизни общества. Из-за этих бесконечных шансов на рынке, как в зеркале, отражаются все оттенки в настрое трейдера. При этом рынок не может влиять на то, как трейдер воспринимает его движение и на что решится. Все решения и способность осуществить их остаются за трейдером.

Допустим, я решил, что рынок опасен; и мне страшно потерять то, что он может отнять. Но я мог решить так вовсе не потому, что обстановка действительно угрожала мне чем-то. Мне стало абсолютно ясно: я перепуган оттого, что не способен предугадать события и действовать так, чтобы наилучшим образом защитить свои первейшие интересы. Я не доверял себе и не верил в то, что сделаю требуемое: вот что меня действительно пугало.

Более того, я понял, что из-за своей системы понятий не допускал и мысли о потерях. Отчаянно пытаюсь избежать их, я на самом деле добивался обратного. Поясню сказанное на более общем примере. Наш ум устроен так, что ему не под силу охватить все происходящее, причем сразу. Из всей массы фактов мы отбираем самые главные для себя. Все больше сосредоточиваясь на чем-то одном (потому что оно важно), мы систематически отсекаем восприятие прочего. Я не избежал потерь, наоборот, я довел себя до них и довел потому, что пытался избежать.

Надо было плодотворно отслеживать рыночную информацию, в которой угадывалась возможность выгодного момента. Меня же больше волновало то, что подтверждало мои самые сильные опасения. И вот результат: масса сведений, касающихся других вариантов или шансов, которые имелись на каждый рыночный момент, полностью выпала из моего поля зрения, прошла стороной. Единственное, как я мог бы увидеть их (конечно, не задним числом), это отмахнуться от

всего того, что заставляло отвлечься от сиюминутных рыночных событий.

Обнаружить, чего и сколько упускается из виду, я смог лишь тогда, когда начал по-другому относиться к потерям и ошибкам. Сменив угол зрения, я стал замечать черты поведения рынка и их взаимосвязь, о которых прежде даже не подозревал.

И в один прекрасный момент меня осенило: чего бояться, если все уже потеряно? Так я невольно извлек один из самых важных уроков для тех, кто хочет стать преуспевающим трейдером: как признать поражение без душевного надрыва, без чувства вины, стыда, без злости или самоуничтожения.

Когда страх поражения исчез, рынок стал для меня другим, потому что сам я стал другим. С моих глаз словно сняли шторы, о которых я прежде и не подозревал. Раньше я все время торговал в страхе. Я даже понятия не имел, что можно торговать и при этом не бояться. Я и думать не думал, что так не просто можно, а даже нужно, если хочешь победить.

Кроме того, я отчетливо увидел, до чего глубоко засел во мне страх: из-за него я вообще не понимал, что у трейдера должны быть четкие правила торговли и контроль над капиталом, и что соблюдать их просто необходимо. К счастью, смысл всего этого стал для меня проясняться. Чем тверже я держался своих правил, тем больше доверял себе. И чем больше доверял, тем больше мог сосредоточиться на тонких взаимосвязях в поведении рынка. В результате я все больше

познавал рынок, отчего и торговал лучше. В конце концов, я весомо ощутил на себе благодатное действие нового образа мыслей: я приобрел навык менять угол зрения и идти вместе с рынком. Чем меньше я волновался о том, прав я или нет, тем яснее видел картину происходящего. А от этого мне было гораздо проще открывать и закрывать позиции, не давать расти потерям, благодаря чему я был морально готов воспользоваться следующим выгодным случаем.

На июнь 1982 года я начинал стабильно делать деньги для клиентов, которые доверяли мне свои сделки. По большинству трейдерских стандартов, доходы были небольшие, зато стабильные. Сначала счет побед шел на дни, потом на недели и месяцы. А однажды (в августе того же года) я вдруг подумал: не взяться ли мне за книгу? Или хотя бы организовать семинар. Надо же поделиться с другими тем, что я открыл для себя!

Что касается рыночного образования, то в этом деле обнаружился явный пробел. Литературы на тему торговой психологии, по сути, и не существовало: то есть не было глубоко проработанных материалов, в которых наглядно объяснялось бы, почему победу так трудно удержать. Я в своей книге обращаюсь к тому, что, уверен, крайне необходимо желающим торговать на фьючерсных рынках и рынке акций: ведь перед ними откроется четко организованный, систематический, поэтапный подход в овладении навыками мышления, которые нужны в деле накопления трейдерского капитала.

Ключ к такому подходу – это овладеть новым методом мышления.

Глава 2

Зачем нужен новый образ мышления

В этой главе я хочу наглядно показать, насколько человек, выросший в обычной социальной среде, не вписывается со своим образом мышления в среду рыночную. Привитые ему понятия и ценности оправданы для обыденной жизни. Но для успеха на рынке они не срабатывают, а потому бесполезны. Там требуется другое. Поэтому тот, кто пытается пускать в ход всевозможные испытанные средства (то есть служившие в обычной жизни залогом успеха), обрекает себя на вечные разочарования, тревоги, страхи. “В чем дело?” – недоумевает он. “А может, дело во мне?”

Грустный парадокс состоит, конечно, в том, что внешне торговля кажется делом очень простым. Но в действительности для большинства она оказывается потом самым трудным из того, за что доводилось браться. До победы всякий раз, вроде бы, рукой подать, но близок локоть, а не укусишь. Это крушение надежд продолжается до тех пор, пока трейдер не впишется в рыночные условия. Каким образом? Научившись смотреть и думать по-новому, по рыночному. На прежний образ мышления, привитый внерыночной культурной и социальной средой, рассчитывать нельзя.

Возможно, многие из моих читателей слышали о том, что есть такие курсы, на которых всех желающих обучают ходить

босиком по раскаленным углям. “Подиум”, кстати, немалый – метров шесть в длину. Разработчики методики были уверены, что сумеют обучить этому простых смертных. Они рассуждали так: тот, кто мастерски делает что-то и выходит за рамки возможного по понятиям представителей тех же слоев, достигает своих рекордов благодаря особому образу мышления. Он мыслит понятиями, отличными от общепринятых. Его образ мышления можно преобразовать в систему, которой он овладеет сам, а потом обучать по ней других. Единственная разница между простыми смертными и рекордсменами состоит в том, что первые осваивали новый образ мышления, а вторые о нем даже не подозревали.

Если дело обстоит так, то разработчики, очевидно, побывали в каких-нибудь отдаленных местах в южной части Тихого океана, где отыскивали мастеров, которые могли босиком разгуливать по горячим углям, а те устроили для гостей парад-алле, при этом без единого ожога и прочих телесных повреждений. Познакомившись с этими “огнеходами”, методисты принялись изучать их понятия и самоустановки, чтобы построить на них систему обучения своих американских сограждан.

Вряд ли нужно говорить о том, что значит для человека (морально и физически) попытка ступить голыми ногами на раскаленные угли. Обычно сама мысль об этом ужасает. Ведь можно запросто повредить ноги и на всю жизнь остаться калекой! Тем не менее, по сообщению ряда средств массовой

информации (это и телевидение, и пресса), учащиеся таких семинаров совершили то, что всякий бы назвал великим подвигом. Ведь они обычные люди из самых разных слоев общества, которые преодолели страх и осилили шесть дышащих жаром метров!

Не бойтесь, друзья мои! Я вовсе не собираюсь отправить вас на горячую прогулку по углям торгового зала фьючерсного рынка. Но вот вашим образом мышления надо заняться всерьез: ведь старые привычки очень цепкие. А вам нужно расчистить дорогу для нового образа, который я предлагаю в качестве средства, чтобы стать рыночным асом. Поэтому вам надо пересмотреть кое-какие из своих представлений и устроить проверку укоренившимся понятиям о границах возможного. Ведь подчас без такой “генеральной уборки внутреннего мира” от неудач не избавиться, а они не оставляют места для успеха. Первый шаг на пути этой или любой другой “домашней чистки”, это внять фактам, которые заставят призадуматься: вдруг это правда?

Новичок на рынке редко когда понимает (если вообще понимает), что столкнется на рынке с абсолютно другими условиями. Причин непонимания много. Но о них я подробнее расскажу в Части 2 книги. Сейчас напомним лишь то, что новичок поступает так, как привык или как приучен вне рыночным обществом. Там он достигал требуемого. Но биржевая торговля – это совсем другое дело. Это бесконечное по времени действие, вечно меняющееся, почти без всякого укла-

да или порядка. Оно длится без остановок и в каждой сделке даёт безграничные возможности, как для прибыли, так и для потерь.

Не травмирует ли людей такая обстановка? Еще как! Особенно если учесть всю ту массу способов, к которым они обычно прибегают, обустривая свою жизнь в строго определенных рамках, границах и правилах: то есть ситуация в целом не меняется. Отсутствие перемен, это то, что является для большинства основным залогом в ощущении прочности и благополучия их положения.

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.