

ПЕРЕВЕДЕНА НА 16 ЯЗЫКОВ

# КАК ИГРАТЬ И ВЫИГРЫВАТЬ НА БИРЖЕ В XXI ВЕКЕ

---

ПСИХОЛОГИЯ · ДИСЦИПЛИНА  
ТОРГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И СИСТЕМЫ  
КОНТРОЛЬ НАД РИСКАМИ  
УПРАВЛЕНИЕ ТРЕЙДИНГОМ

АЛЕКСАНДР ЭЛДЕР

альпина PRO

**Александр Элдер**

**Как играть и выигрывать на бирже в XXI веке. Психология. Дисциплина. Торговые инструменты и системы. Контроль над рисками. Управление трейдингом**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=68953500](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68953500)  
Как играть и выигрывать на бирже в XXI веке: Психология. Дисциплина. Торговые инструменты и системы. Контроль над рисками. Управление трейдингом: Текст предоставлен правообладателем;  
ISBN 9785206001846*

### **Аннотация**

Работа с деньгами приносит деньги – казалось бы, логичный вывод, поэтому игра на бирже выглядит так привлекательно: свобода и возможность жить и работать в любом уголке земного шара. Но это жизнь преуспевающего трейдера. Многие стремятся к ней, но немногим она удается. Люди теряют деньги на бирже, потому что не умеют играть или владеть собой.

*«Треjder должен признaть, что не властен над своими потерями. Ему необходимо осознaть, что корень зла – в его собственной психике и что он своими руками губит собственный счет».*

Александр Элдер – профессиональный трейдер и эксперт по техническому анализу. Его книга "Как играть и выигрывать на бирже в XXI веке" – это увлекательное пособие для тех, кто хочет добиться успехов в биржевой игре, которая зависит от трех факторов: психологии, методов и контроля над риском. Автор показывает, как найти выгодные сделки, пользуясь графиками, компьютерными индикаторами и другими инструментами анализа биржи. Вы увидите, как комбинировать различные методы анализа в эффективную систему биржевой игры.

*«Торговaть в рамках ограниченного делового риска – то же самое, что и вести безалкогольную жизнь. Треjder должен признaть себя лузером, точь-в-точь как пьющий должен признaть себя алкоголиком. Только тогда ему открыт путь к выздоровлению».*

Книга «Как играть и выигрывать на бирже в XXI веке» поможет вам совершить первый шаг к познанию новых методов игры на валютных, фондовых, фьючерсных и других рынках. Она похожа на мудрого наставника: он покажет, как разбираться в правилах, по которым функционирует биржа, и научит подбирать методы торговли, подходящие именно вам.

*«Рынок – одно из самых занимательных мест на планете, но эмоциональные решения там смертельно опасны».*

**Для кого**

Для начинающих трейдеров; для тех, кто хочет начать торговать на бирже.

# Содержание

Предисловие	10
Введение	13
1. Биржевая игра: новый рубеж	13
2. Психология – основа биржевой игры	17
3. Барьеры на пути	23
Часть	32
4. Зачем играть на бирже?	32
5. Фантазии и реальность	35
6. Саморазрушение	51
7. Психология трейдинга	58
8. Уроки трейдинга от АА	62
Конец ознакомительного фрагмента.	67

**Александр Элдер**  
**Как играть и выигрывать**  
**на бирже в XXI веке.**  
**Психология. Дисциплина.**  
**Торговые инструменты**  
**и системы. Контроль**  
**над рисками.**  
**Управление трейдингом**

Переводчик *Веда Губаревич*

Руководитель проекта *А. Туровская*

Дизайн *М. Гранько, Т. Саркисян*

Корректоры *Н. Игошева, Н. Казакова, Е. Якимова*

Компьютерная верстка *Т. Миронова, О. Щуклин*

*Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому исполь-*

*зованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.*

*Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.*

© 2014 by Dr. Alexander Elder

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина ПРО», 2022

\* \* \*

Александр Элдер

КАК ИГРАТЬ  
И ВЫИГРЫВАТЬ НА БИРЖЕ  
**В XXI ВЕКЕ**

ПСИХОЛОГИЯ  
ДИСЦИПЛИНА  
ТОРГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И СИСТЕМЫ  
КОНТРОЛЬ НАД РИСКАМИ  
УПРАВЛЕНИЕ ТРЕЙДИНГОМ



*Памяти Лу Тейлора, умнейшего человека,  
опытного трейдера и верного друга*

# Предисловие

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.

Попав в Нью-Йорк, я сдал экзамены, чтобы подтвердить советский медицинский диплом, занялся психиатрией, преподавал в Колумбийском университете, а начав играть на бирже, написал на английском книгу *Trading for a Living*<sup>1</sup>. Писал я ее для себя, вернее для того зеленого новичка, каким был лет за пять до этого. *Trading for a Living* была опубликована в 1993 г. и стала международным бестселлером. Книга переведена на 17 языков, включая мой родной русский. Кто бы мог предсказать такое, когда я бежал из Советского Союза! Книга «Как играть и выигрывать на бирже» возглавляет многие списки рекомендуемой литературы – читатели рассказывают о ней своим друзьям, а торговые фирмы рекомендуют ее новым работникам.

На протяжении 26 лет я отказывался от обновления книги, потому что мне нравилась ее крепкая внутренняя логика. Я играл на бирже, путешествовал, написал еще несколько работ и вел занятия для биржевиков. И вот сейчас я решил обновить свое самое популярное детище и поделиться опы-

---

<sup>1</sup> Элдер А. Как играть и выигрывать на бирже. Психология. Технический анализ. Контроль над капиталом. – М.: Альпина Паблишер, 2015.

том, накопленным за эти годы. Как любил говорить мой лучший друг Лу Тейлор, которому посвящена эта книга: «Если с каждым годом я буду умнеть хоть на полпроцента, то умру гением».

Прежде чем приступить к чтению этой книги, ответьте на вопрос: «Какой самый важный шаг нужно сделать, чтобы стать успешным трейдером?»

Психология очень важна. «Как играть и выигрывать на бирже» я писал в то время, когда активно занимался психиатрией; психологический раздел книги прошел испытание временем, и в новой редакции текста я в нем мало что менял.

Рыночный анализ тоже очень важен. Но помните: на графиках мы имеем дело лишь с пятью параметрами (цена открытия, максимум, минимум, цена закрытия и объем). Если к этой пятерке добавить массу всяких индикаторов и моделей, то легко заблудиться в этом лесу.

«Меньше» полезнее, чем «больше». В новой редакции я сократил число глав по техническому анализу, но добавил несколько глав о методах и приемах, в частности об импульсной системе. Кроме того, я добавил раздел о стоп-приказах, мишенях прибыли и других практических деталях.

Контроль над капиталом и рисками необходим, чтобы выжить и достичь успеха на рынке. Этот раздел был самым слабым звеном в первой редакции книги, и я полностью переработал его. Среди методов, с которыми вам предстоит позна-

комиться, есть стальной треугольник контроля над рисками.

Психология, анализ и системы, а также контроль над рисками – три кита, на которых стоит успех в биржевой игре. Но есть еще один элемент, объединяющий все три. Это ключевое связующее звено – ведение торгового дневника.

Дневник позволит вам учиться на собственном опыте и вырваться из порочного круга мелких выигрышей и крупных проигрышей. Вы больше не будете носиться без толку, как белка в колесе. Ведя дневник, вы станете своим собственным учителем, а со временем – гораздо лучшим трейдером. Я покажу вам несколько моделей дневника и поделюсь собственными примерами.

Если вы впервые читаете мою книгу, то счастливого вам путешествия! А если уже знакомы с «Как играть и выигрывать на бирже», надеюсь, что новый вариант покажется вам на два десятилетия толковее дебютного.

У российских трейдеров по сравнению с западными есть как преимущества, так и недостатки. Непростая жизнь приучила их оригинально мыслить. У многих трейдеров есть математическое образование, что позволяет им разрабатывать передовые системы. Что мешает российским трейдерам, так это залихватский нрав, шапкозакидательство, а еще нехватка капитала и незнание правил контроля над рисками. Надеюсь, что новая редакция поможет вам решить эти проблемы и найти тропу к победе. Желаю вам успеха!

*Александр Элдер*

# Введение

## ■ 1. Биржевая игра: новый рубеж

Вы можете быть свободными. Жить и работать в любом уголке земного шара. Быть независимыми от повседневных передраг и неподотчетными начальству.

Такова жизнь успешного трейдера.

Многие к ней стремятся, да немногим она дается. Дилетант смотрит на экран, на цифры котировок – и миллионы долларов мерцают перед его взором. Он тянет к ним руку – и теряет деньги. Он тянется снова – и теряет еще больше. Люди теряют деньги на бирже, потому что им не хватает знаний или самоконтроля. Если это ваша проблема – я написал эту книгу для вас.

### Как я пришел к биржевой игре

Летом 1976 г. я отправился из Нью-Йорка в Калифорнию, бросив в багажник своего старого «доджа» несколько биографий и книг по психиатрии (тогда я был стажером в университетской клинике), а еще – книжку Льюиса Энджела

(Luis Engel) «Как покупать акции»<sup>2</sup>. Я и думать не думал, что эта книжка в потрепанной обложке, позаимствованная у друга, перевернет мою жизнь. К слову, у того друга-адвоката была легкая рука, только наоборот: во что бы он ни вложился, деньги неизменно прогорали. Но это другая история.

Я проглатывал страницу за страницей в кемпингах Америки; последнюю перелистнул уже на тихоокеанском побережье. Я понятия не имел о бирже, и меня захватила идея зарабатывать деньги головой.

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

Я бежал к американскому посольству по пыльным узким улочкам африканского портового города, а за мной гнались товарищи по команде – теперь уже бывшие. Чиновники в посольстве посадили меня на самолет до Нью-Йорка. В аэропорт имени Джона Кеннеди в феврале 1974 г. я прибыл из Африки в летней одежде с \$25 в кармане. Я немного говорил по-английски, но не знал ни единой души на Западе.

---

<sup>2</sup> Энджел Л., Бойд Б. Как покупать акции. – Симферополь: Бизнес-Информ, 1998.

Я понятия не имел о бирже. Поначалу от одного вида долларов в бумажнике порой становилось немного не по себе. В стране, из которой я сбежал, за пару-тройку таких бумажек можно было попасть за решетку.

Книга «Как покупать акции» открыла передо мной окно в 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, опционами и фьючерсами.

Профессиональная карьера шла своим чередом. После стажировки в университетских клиниках Нью-Йорка я учился в Нью-Йоркском психоаналитическом институте и был редактором книжного отдела в крупнейшей в США психиатрической газете. Со временем я купил дом в горах и теперь только изредка навещаю в большой город. Тишина и хорошая экология помогают сосредоточиться на любимом деле – биржевой игре.

Мой путь к биржевому успеху был долгим: то головокружительные взлеты, то мучительные падения. Двигаясь вперед или петляя, я не раз набивал шишки и разорял свой торговый счет. После каждой неудачи я возвращался к работе в клинике, копил деньги, читал, думал, уточнял методику, а затем снова начинал играть.

Биржевые дела понемногу налаживались, но 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 давний 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 проворно она 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 быстрое удовольствие от еды для нее соблазнительнее, чем отдаленная радость похудеть и улучшить здоровье. Она напоминает мне многих трейдеров, которые говорят, что рвутся к успеху, а сами предаются сиюминутному удовольствию от азартной игры.

Люди обманывают себя, играют с собой в прятки. Лгать плохо, а уж самому себе – и вовсе безнадежно. В книжных магазинах – сотни книг о здоровой пище, но у большинства их читателей фигура остается прежней.

Эта книга научит вас анализировать рынки и правильно вести игру, а также управлять собой. Я дам вам правила. От вас зависит, применять их или нет.

## **■ 2. Психология – основа биржевой игры**

Игру можно вести на основании экономического или технического анализа. Некоторые играют, опираясь на знание экономических и политических тенденций, внутреннюю информацию или просто по наитию и в надежде на удачу.

Вспомните, что вы испытывали, когда в последний раз отдавали приказ на сделку. Вам не терпелось войти? Или вы тянули, боясь проиграть? 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 уделяют массу времени поиску сделок, а вступив в сделку, 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 эмоциями. Без контроля над собой не может быть и контроля над рисками и торговым капиталом.

Если вы не определили тон биржевой толпы, если не об-

ращаете внимания на перемены в ее психологии, вам на биржевой игре не заработать. Все успешные профессионалы понимают, как важна в биржевой игре психология. Все дилетанты ею пренебрегают.

Клиенты и друзья, знающие, что я психиатр, иногда спрашивают, помогает ли мне эта профессия на бирже. Эффективная психиатрия и успешная биржевая игра схожи в одном: обе обращены к реальности, к трезвому восприятию жизни. Чтобы сохранить психическое здоровье, нужно трезво смотреть на жизнь. Чтобы быть успешным на рынке, нужно трезво смотреть на биржевую игру, распознавать тренды и их изменения и не тратить попусту время на мечты или сновидения.

## **Мужская игра?**

По статистике, большинство трейдеров – мужчины. Это подтверждают и архивы моей учебной фирмы [www.elder.com](http://www.elder.com). По этой причине, приводя различные примеры в своей книге, я почти везде употребляю местоимение мужского рода «он». При этом я глубоко уважаю многих успешных женщин-трейдеров.

Год за годом я вижу, что женщины, которые вступают в биржевую игру, преуспевают чаще, чем мужчины. Они менее нахраписты и более дисциплинированы.

Биржевая игра в чем-то схожа с такими волнующими

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 от все более размеренной жизни. *The New York Times* цитирует социолога из Мичиганского университета Дэвида Кляйна (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 к таким хобби, где требуется проявлять 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 безрассудно. По данным орегонского хирурга-ортопеда доктора Джона Танга (John Tongue), изучавшего проблему травматизма среди дельтапланеристов, наибольшая смертельная опасность грозит именно опытным летчикам, потому что они идут на большой риск. Спортсмен должен соблюдать разумные 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. Чтобы преуспеть, надо беречь*

*но обращаться с деньгами. Хороший трейдер следит за капиталом, как опытный аквалангист за давлением воздуха в акваланге.*

## **Структура книги**

Успех в биржевой игре стоит на трех китах: психологии, торговых системах и контроле над капиталом. Моя книга поможет вам освоить все три подхода.

В части 1 мы поговорим об эмоциях трейдера 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.

В части 2 мы рассмотрим психологию рыночной толпы. Поведение больших групп гораздо примитивнее, чем поведение отдельного человека. Отследив поведение толпы, вы сможете извлечь выгоду из перепадов в ее настрое.

В части 3 вы увидите, как по графикам рынка можно определить поведение биржевой толпы. Классический технический анализ – это прикладная социальная психология наподобие опросов общественного мнения. Линии тренда, прорывы и прочие графические модели отражают поведение толпы.

В части 4 мы разберем современные методы компьютерного технического анализа и различные индикаторы. Они позволяют глубже, чем классический технический анализ,

достичь психологию биржевой толпы. Индикаторы трендов помогают уловить направления рынков, а осцилляторы сигнализируют о моментах возможного разворота трендов.

Объем торгов и открытый интерес тоже отражают поведение толпы. Этим индикаторам, а также фактору времени на рынках посвящена часть 5. Внимание и память толпы сильно ограничены, а трейдер, соотносящий изменения цен со временем, получает преимущество в игре.

В части 6 представлены наиболее эффективные приемы анализа рынка акций. Они также пригодятся трейдерам, занимающимся фьючерсами и опционами на индексы акций.

В части 7 представлено несколько торговых систем. Мы начнем с системы «Три фильтра», которая получила широкое распространение, и следом рассмотрим импульсную и конвертную торговые системы.

В части 8 мы рассмотрим несколько типов торговых инструментов. Изучим плюсы и минусы акций, фьючерсов, опционов и форекса и постараемся развеять рекламный туман, окутывающий некоторые из этих рынков.

Часть 9 станет введением в тему, важность которой невозможно переоценить, – управление деньгами и контроль над рисками. Большинство дилетантов пренебрегают этим ключевым аспектом. У вас может быть великолепная торговая система, но если ваш контроль над рисками не на высоте, то даже короткая череда потерь искалечит торговый счет. Вооружившись стальным треугольником контроля над рис-

ками и другими инструментами, вы станете торговать безопаснее и эффективнее.

В части 10 мы рассмотрим практические детали трейдинга – установку стопов, мишени прибыли и сканирование. Приемы, которые вы изучите, помогут работать с любой системой трейдинга.

Часть 11 познакомит вас с принципами и покажет образцы хорошего ведения торгового дневника. Я говорю ученикам: «Покажите мне трейдера с хорошим дневником – и я покажу вам хорошего трейдера». Я предложу вам бесплатно скачать образцы, которыми пользуюсь сам.

Вам предстоит провести не один день за этой книгой. Проверьте то, что читаете, единственно верным и испытанным способом – на собственном опыте. Вы усвоите эти знания, лишь подвергнув их сомнению и проверке.

## ■ 3. Барьеры на пути

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

Комиссионные и проскальзывание (slippage) губят много трейдеров. Большинство дилетантов не думают об этом, как средневековые крестьяне не думали, что могут погибнуть от крошечных невидимых микробов. Если вы не следите за проскальзываниями и платите высокие комиссионные, то ведете себя как крестьянин, который пьет воду из деревенского колодца во время эпидемии холеры.

Комиссионные взимаются за заключение сделки и за выход из нее. Проскальзывание – это разность между ценой, по которой отдан приказ, и ценой, по которой он исполняется. Если вы отдаете приказ только на определенную цену (limit order, лимитированный ордер), то он либо реализуется 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, рыночный ордер), то он зачастую исполняется 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. Рынку требуются все новые и новые неудачники – так строителям древнеегипетских пирамид требовались все новые и новые рабы. Неудачники пополняют биржевую кассу, что необходимо для процветания биржевой индустрии.

## **Игра с отрицательной суммой**

Брокеры, советники и биржи занимаются рекламой. Некоторые рекламируют фьючерсную торговлю как игру с нулевой суммой (zero-sum game) в расчете на то, что большинство людей расценивают свои способности выше средних и потому надеются на победу в игре с нулевой суммой.

Победившие в игре с нулевой суммой получают столько, сколько теряют проигравшие. Допустим, мы с вами спорим на \$10 относительно очередного изменения индекса Доу – Джонса на 100 пунктов вверх или вниз. Один из нас выиграет \$10, а другой проиграет. Победит более проницательный.

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

Рулетка – это тоже игра с отрицательной суммой, потому что казино забирает от 3 до 6 % суммы всех ставок. По этой

причине рулетка – непобедимая игра. Допустим, мы с вами вступаем в игру с отрицательной суммой, заключив то же пари на \$10 на следующее изменение индекса Доу – Джонса на 100 пунктов, но уже через брокеров. При расчете проигравший теряет \$12, победивший получает лишь \$8, а брокеры обоих с удовольствием относят домой 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 брокера, и весь биржевой аппарат. Надо быть не просто выше среднего, а на голову выше толпы: только тогда можно победить в игре с отрицательной суммой.

## **Комиссионные**

За последние два десятилетия комиссионные стали намного меньше. Двадцать лет назад еще существовали брокеры, которые взимали комиссионные как за покупку, так и за продажу в размере полпроцента – один процент от стоимости сделки. Покупка тысячи акций General Electric по цене \$20 за акцию с общей стоимостью \$20 000 обошлась бы вам в \$100–200 на входе и во столько же на выходе. К счастью, ставки комиссионных резко упали.

Грабительские тарифы все еще сохраняются. Во время подготовки этой книги к публикации мне пришло письмо

от клиента из Греции с невеликим торговым счетом, чей брокер – крупный европейский банк – брал с него минимум по \$40 за любую сделку. Я рассказал ему о своем брокере, чей минимум для 100 акций – всего \$1.

Без должного внимания даже, казалось бы, довольно небольшие суммы могут вырасти в высокий барьер на пути к успеху.

Например, достаточно активный трейдер, имея счет в \$20 000, ежедневно совершает одну сделку «туда и обратно» и торгует четыре дня в неделю. Платя \$10 на каждом конце, он к концу недели тратит на комиссионные \$80, то есть \$40 на входы и \$40 на выходы. За 50 недель в год (если он вообще столько продержится) он потратит на комиссионные \$4000. А это 20 % его торгового счета!

Джордж Сорос, знаменитый финансовый менеджер, обеспечивает среднегодовой доход в 29 %. Он ни за что не достиг бы такого дохода, выплачивай он 20 % годовых комиссионных. «Небольшие» комиссионные могут превратиться в серьезный барьер на пути к успеху.

Выторговывайте себе минимально возможные комиссионные. Не стесняйтесь просить пониженные ставки. Скажите брокеру, что назначить вам более низкие комиссионные – в его же интересах, ведь тогда вы продержитесь долго и будете его постоянным клиентом. Разработайте торговую систему для менее частого трейдинга.

## Проскальзывание

Проскальзывание означает, что ваш ордер исполняется не по той цене, которую вы видели на экране компьютера, когда размещали этот ордер. Это как купить в магазине яблоко за 50 центов, хотя цена на витрине – 49 центов. Один цент – это мелочь, но при покупке 1000 яблок или 1000 акций с проскальзыванием в 1 цент эта мелочь превратится в \$10 на один ордер и, возможно, превысит комиссионные.

Ордер бывает двух типов: рыночный и лимитированный. Размер вашего проскальзывания зависит от типа вашего приказа.

Лимитированный ордер говорит: «Дай мне это яблоко за 49 центов». Он гарантирует цену, но не гарантирует исполнение. Вы готовы заплатить 49 центов – и ни центом больше, но в итоге можете остаться без желанного яблока.

Рыночный приказ говорит: «Дай мне это яблоко». Он гарантирует исполнение, но не гарантирует цену. Если цена на яблоки растет в то время, как вы отдаете приказ, не исключено, что вы заплатите больше той суммы, которую видели на экране, нажимая на «купить». Вы рискуете попасть под проскальзывание.

Проскальзывание растет с волатильностью рынка. Когда рынок несется вскачь, оно взлетает до небес.

Знаете ли вы, во что вам обходится проскальзывание?

Есть только один способ узнать: запишите цену на момент размещения ордера, сравните ее с ценой исполнения и умножьте разницу на количество акций или контрактов. Понятно, что для этого нужна четкая система ведения записей (к примеру, электронная таблица с колонками для каждого из вышеназванных показателей). Такие таблицы можно получить в качестве бесплатной услуги на моем сайте [www.elder.com](http://www.elder.com).

Слова «запишите то, запишите это» будут встречаться вам на протяжении всей книги. Запомните: прилежное ведение записей жизненно важно для вашего развития и успеха. Внимательно следите за победами и еще внимательнее – за проигрышами, потому что они научат вас большему.

Вот вам шокирующая цифра, в истинности которой вы сами убедитесь, если будете аккуратно вести записи: трейдеры в среднем теряют на проскальзывании втрое больше, чем на комиссионных.

Если комиссионные – барьер на пути к успеху, то проскальзывание – барьер тройной высоты. Поэтому стоит избегать покупок «по рыночной цене».

Вам нужно контролировать ситуацию и торговать только по ценам, подходящим для вас. Рынок – это тысячи акций и десятки фьючерсных контрактов. Если вы пропустите сделку, потому что ордер был лимитированным, то у вас еще останется немерено возможностей. Не переплачивайте! Сам я почти всегда использую лимитированные ордера, пользу-

ьясь рыночными ордерами только для стопов. Когда цена достигает уровня стопа, ордер становится рыночным. Когда сделка горит, экономить не время. Входите медленно – выходите быстро.

Чтобы уменьшить проскальзывание, играйте на ликвидных рынках с высоким объемом и избегайте рынков с вялым оборотом, где проскальзывание обычно выше. Открывайте длинные или короткие позиции, когда на рынке тихо, и размещайте лимитированные ордера, чтобы покупать и продавать по заранее определенным ценам. И не стесняйтесь спорить с брокером насчет проскальзывания.

## **Спреды между ценами покупки и продажи**

Когда рынок открыт, у любого торгового инструмента есть две цены: цена спроса и цена предложения. Цена предложения – это то, что покупатель предлагает заплатить за данный товар в данный момент. Цена спроса – то, за что продавец готов отдать товар. Первая всегда ниже, вторая всегда выше, а разница (спред) между ними меняется постоянно.

Спреды покупки/продажи различаются от рынка к рынку и даже в пределах одного рынка в разные моменты времени. Они шире на вялых рынках, и профессионалы, которые там верховодят, запрашивают высокий гонорар у тех, кто хочет зайти на их праздник. В тихий день для активно торгующейся акции, фьючерса или опциона спреды покупки/продажи

скорее всего будут очень малы, возможно, всего в один тик. Они увеличиваются, когда цены начинают стремительно расти или падать, и могут разрастись до десятков тиков после резкого обрушения или взлета рынка.

Рыночные ордера исполняются не в пользу трейдера. Ордер на покупку – по цене спроса (высокой), а ордер на продажу – по цене предложения (низкой). Стоит ли удивляться, что многие профессиональные трейдеры отлично зарабатывают на исполнении рыночных ордеров. Не кормите волков, а используйте лимитированные ордера всякий раз, как это возможно!

## **Барьеры на пути к успеху**

Проскальзывание и комиссионные превращают трейдинг в заплыв по реке, кишасей пираньями. Другие статьи расходов также вытягивают ваши деньги. Покупка компьютеров и данных, оплата услуг консультантов, книги (в том числе та, которую вы сейчас читаете) – все оплачивается с ваших торговых счетов.

Найдите брокера, берущего наименьшие комиссионные, и следите за качеством исполнения ваших приказов. Разработайте торговую систему, которая будет подавать сигналы не слишком часто и тем самым позволит вам входить на рынок в периоды затишья. Старайтесь использовать исключительно лимитированные ордера, за исключением размеще-

ния стопов. Будьте внимательны к тому, на какие товары вы тратите деньги: волшебных методов не бывает. Успех нельзя купить, его можно только заработать.

# Часть 01

## Индивидуальная психология

### ■ 4. Зачем играть на бирже?

Трейдинг выглядит обманчиво просто. Новичок может осторожно зайти на рынок, выиграть пару раз и решить, что он неуязвим и вообще молодец. Тут-то он и начинает идти на дикие риски и теряет не только прибыль, но и весь капитал.

Причины начать играть на бирже бывают разными: одни вполне рациональны, но другие – нет. Трейдинг дразнит возможностью крупного и быстрого заработка. А деньги для многих – это свобода, хотя мало кто знает, что с нею делать дальше.

Если ты освоил трейдинг, то ты сам себе хозяин: можешь жить и работать где хочешь и не отчитываться перед начальством. Еще трейдинг – захватывающее занятие: шахматы, покер и компьютерная игра одновременно. Трейдинг привлекает людей со спортивной жилкой.

Он манит к себе азартных и отталкивает тех, кто избегает риска. Обычный человек встает утром, идет на работу, далее

у него обеденный перерыв, потом он возвращается домой, пьет пиво, ужинает, смотрит телевизор и отправляется спать. Если у него появляется пара лишних долларов, он кладет их на сберегательный счет. Трейдер же работает ненормированно и рискует собственным капиталом. Многие трейдеры – это одиночки, отбросившие рутину и ныряющие в неизвестность.

## **Достижение своего потенциала**

Многие из нас стремятся достичь личных высот, полностью реализовать свои способности. Это желание, наряду с удовольствием от игры и денежной привлекательностью, толкает трейдеров штурмовать рынки.

Хорошие трейдеры обычно трудолюбивы, проницательны и открыты новому. Как ни странно, цель хорошего трейдера – не деньги. Наша цель – сыграть хорошо. Если все сделать правильно, то деньги придут как последствие. Успешные трейдеры без усталости оттачивают мастерство, стремясь достичь собственных вершин.

Один профессиональный трейдер из Техаса пригласил меня к себе в офис со словами: «Можешь хоть целый день просидеть напротив, не сводя с меня глаз, – все равно не догадаешься, проиграл я сегодня две тысячи или выиграл». Он уже достиг того уровня, когда выигрыш – не триумф, а проигрыш – не расстройство. Он так сосредоточен на трейдинге

и самосовершенствовании, что не гонится за деньгами.

Проблема с самореализацией в том, что многие склонны к саморазрушению. Водители-лихачи разбивают машины, а трейдеры-лихачи губят счета. На рынке бездна возможностей как навредить себе, так и достичь вершин своего потенциала. Выгул собственных тараканов на рынке обходится очень дорого.

Те из трейдеров, кто не в ладах сам с собой, часто пытаются воплотить на рынке противоречивые желания. Но если вы точно не знаете, куда идете, то придете туда, куда меньше всего хотели.

## ■ 5. Фантазии и реальность

Если приятель с минимальным опытом сельского хозяйства скажет, что планирует кормиться тем, что сам вырастит на участке в четверть акра (1014 квадратных метров), то вы сразу ответите, что жить он будет впроголодь – из такого клочка земли много не выжмешь. Тем не менее есть область, в которой взрослые люди ничем не ограничивают свои фантазии. Это трейдинг.

Один из бывших сотрудников как-то сказал, что собирается жить на прибыль от торгового капитала в \$6000. Когда я попытался показать ему тщетность этого плана, он быстро сменил тему. Он был прекрасным аналитиком, но отказывался видеть, что его план «интенсивного земледелия» обречен на провал. В отчаянных попытках добиться успеха ему пришлось бы ставить все на кон – и малейшее движение рынка против него разбило бы его счет.

Успешный трейдер – реалист. Он знает как свои сильные стороны, так и слабости. Ясно видит, что происходит, и знает, как поступить в том или ином случае. Он трезво оценивает рыночную ситуацию и, не поддаваясь эмоциям, строит реалистичные планы. Для профессионального трейдера иллюзии – непозволительная роскошь.

Дилетант же, пропустив несколько ударов и потеряв деньги, скатывается от задиристости к страху и начинает следо-

вать все более странным рыночным идеям. Лузеры покупают, продают или пропускают сделки, исходя из фантастических соображений. Они ведут себя как дети, которые боятся пройти по кладбищу или заглянуть ночью под кровать, потому что там привидения. Рынок с его неопределенностью толкает людей пускаться в фантазии.

У большинства людей, выросших в западной цивилизации, есть несколько совпадающих фантазий. В Нью-Йоркском психоаналитическом институте, где я учился, даже был курс под названием «Всеобщие фантазии». Вот, например, одна из них: многим в детстве кажется, будто их родители – приемные. Эта попытка объяснить враждебность или холодность семьи 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 подмечаю у многих ту или иную всеобщую фантазию, которая искажает действительность и препятствует успеху на бирже. Трейдер должен распознать свои фантазии и расстаться с ними.

## **Умственный миф**

Некоторые потерявшие трейдеры говорят: «Я проиграл, потому что не знал секретов трейдинга». У многих есть фантазия о том, что успешные трейдеры владеют каким-то тайным знанием. Эта фантазия держит на плаву рынок консуль-

тационных услуг и готовых торговых систем.

Упавший духом трейдер может опустошить кредитную карточку, покупая доступ к «секретам трейдинга». Он может заплатить шарлатану \$3000 за «совершенно необходимую», проверенную компьютерную торговую систему. Когда эта система начинает разваливаться, он снова достанет карту с практически исчерпанным кредитом, чтобы купить «научное руководство», объясняющее, как перестать терять деньги и начать выигрывать, ориентируясь на фазы луны.

В инвестиционном клубе, который был у нас в Нью-Йорке, я часто сталкивался с известным финансовым астрологом. Он нередко просил, чтобы его пустили бесплатно, потому что ему не хватало денег на оплату участия в собраниях с ужином. Основным источником его дохода до сих пор остаются астрологические прогнозы для наивных дилетантов.

Лузеры не понимают, что в интеллектуальном плане трейдинг довольно прост. По сложности он и близко не стоит с такими вещами, как удаление аппендикса, строительство моста или защита в суде. Хорошие трейдеры – проницательные и хваткие люди, но мало кто из них интеллектуалы. Многие не учились в колледже, а некоторые даже не закончили школу.

Трейдинг часто притягивает к себе умных и трудолюбивых людей, сделавших хорошую карьеру. Почему же они так часто терпят неудачу? Отличие победителей от проигравших состоит не в уме или в знании каких-то секретов и уж точно

не в образовании.

## **Миф о недостаточном капитале**

Многим лузерам кажется, что был бы у них счет покрупнее, они бы преуспели. Дилетанты вылетают из игры либо после череды проигрышей, либо после катастрофически провальной сделки. Часто после того, как счет дилетанта иссяк, рынок, развернувшись на 180°, устремляется куда и предполагал проигравший. Он готов рвать на себе – или на брокере – волосы! Ведь продержись он еще недельку – и деньги были бы в кармане!

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

Некоторые лузеры берут займы у родственников и знакомых, расписав им, как собираются выиграть. На первый взгляд кажется, что они и впрямь выиграли бы по-крупному, будь у них побольше денег. Но и набрав это «побольше», они все равно проигрывают – рынок словно издевается над ними! Один такой приятель вылетел из игры, за одну неделю уничтожив счет в \$220 млн! Счет был слишком мал?

Недотепа не хватает соображения, а не капитала. Он с тем же успехом проиграет и при крупном счете, и при мелком. Он торгует слишком большими позициями и не умеет контролировать риск. 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 контролировать риск.

Чтобы добиться успеха, вы должны строго ограничивать потери. Для этого при каждой сделке нужно рисковать лишь очень малой долей капитала (см. часть 9 «Контроль над рисками»). Отведите себе несколько лет на овладение биржевой наукой. Начинайте со счета не более \$20 000 и следите, чтобы при каждой сделке потери капитала не превышали 2 %. Учитесь на мелких промахах в мелких счетах.

Дилетанты не ожидают потерь и совершенно к ним не готовы. Заявления о недостаточном капитале – это отмазка перед самим собой, помогающая скрыть две горькие истины: отсутствие самодисциплины и реалистичного плана контроля над рисками.

Одно из достоинств крупного торгового счета – стоимость оборудования и услуг составляет меньший процент. Владелец миллионного счета, расходуя на компьютеры и семинары \$10 000, отнимает у этой суммы лишь 1 %. Те же расходы при счете в \$20 000 составили бы 50 % капитала.

## Миф об автопилоте

Трейдерам, поверившим в сказку об игре на автопилоте, думают, что процесс извлечения прибыли можно автоматизировать. Одни пытаются разработать собственную автосистему торговли, другие приобретают готовые у «специалистов». Адвокаты, врачи, бизнесмены, годами оттачивавшие свое мастерство, выбрасывают тысячи долларов на покупку «готового к употреблению биржевого профессионализма». Это результат алчности, лени и математической неграмотности.

Раньше такие системы поставляли в виде печатной продукции, теперь – в виде защищенных от копирования файлов. 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 за секрет превращения железа 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, но не заменить его. На покупке систем обожглись очень и очень многие: они даже объединились в «Клуб 3000» (Club 3000), увековечив в его названии среднюю стоимость систем.

Существой эффективная автосистема биржевой игры – можно было бы до конца своих дней блаженствовать где-нибудь на Таити: успевай только получать переводы от брокера. Однако на сегодняшний день торговые системы обогатили лишь поставщиков этих систем. 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 переводов? Одни говорят, им больше нравится писать программы, нежели играть на бирже. Другие утверждают, что продают системы, исключительно чтобы облагодетельствовать людей или сколотить игровой капитал.

Рынки постоянно меняются, сводя на нет действие автоматических систем. 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 может справиться только человек. Только он способен предотвратить аварию, если

у самолета произошла разгерметизация где-нибудь над Тихим океаном или кончилось горючее над канадскими лесами. О таких аварийных ситуациях сообщалось в прессе, и в каждом случае пилоты сумели совершить посадку благодаря опыту и смекалке. Автопилоту подобное не под силу. Делать ставку на автосистему – все равно что вверять 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 фантазией об автопилоте, пытаются жить как младенцы. Тогда матери делали за них все: кормили, согревали, оберегали. Теперь эти взрослые люди пытаются воссоздать для себя те условия – безмятежно полеживать, черпая неиссякаемый поток прибыли, как когда-то тянули из груди неиссякаемую теплую струйку молока.

Но биржа – не мамочка. 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 сло-

вах. 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 Советском Союзе, где детям внушали, что Сталин – великий вождь. После его смерти мы узнали, каким он был чудовищем. 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, в биологии, в архитектуре и т. д. Когда я, приехав в США, занялся трейдингом, то был поражен: многие трейдеры и здесь искали своего гуру – своего «маленького Сталина». Иллюзия, что кто-то со стороны может сделать тебя богатым, всегда с нами.

Существуют три типа гуру финансовых рынков: гуру рыночных циклов, гуру волшебных методов и усопшие гуру. Гуру циклов попадают в унисон с биржей на протяжении определенного периода времени. Гуру методов рекламируют волшебные пути к богатству. А остальные находятся вне критики и привлекают адептов, хотя уже покинули этот мир.

## **Биржевые гуру**

Гуру появились одновременно с биржевой игрой. Класси-

ческое произведение о биржевых психозах – «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы»<sup>3</sup> – вышло в 1841 г. 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 др. Человеческая природа меняется медленно, и сегодня трейдеров охватывают новые массовые психозы.

Сейчас в связи с совершенствованием систем телекоммуникаций психозы гуру развиваются быстрее, чем столетия назад. Даже образованные инвесторы и трейдеры следуют за биржевыми гуру, уподобившись истово уверовавшим в лжемессий времен Средневековья.

## **Гуру рыночных циклов**

В течение многих десятилетий рынок акций США следовал четырехгодичному циклу. У широкого рынка акций обычно уходило два с половиной или три года на подъем и год-полтора на спад. И практически в каждый такой крупный цикл, раз в четыре года, появлялся новый гуру рыночного цикла. Его слава обычно живет два или три года. Владычество его совпадает с крупным бычьим рынком США.

Гуру рыночного цикла предсказывает крупные подъемы и спады. С каждым верным предсказанием слава его растет

---

<sup>3</sup> Маккей Ч. Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы. – М., Альпина ПРО, 2022.

и побуждает все больше людей покупать или продавать, когда выходят его прогнозы. У гуру рыночного цикла обычно есть некая рыночная теория. Эта теория – про циклы, объемы, волны Эллиотта, да что угодно – обычно разрабатывается за несколько лет до того, как гуру станет звездой. Поначалу рынок отказывается соответствовать теории непризнанного гуру. Потом происходит разворот, в течение нескольких лет рынок совпадает с учением, и звезда гуру восходит над рынком.

Можно сравнить это с тем, что происходит с модными фотомоделями, когда меняются вкусы публики. В один год популярны блондинки, а в другой – рыжие, и внезапно белокурую звезду прошлого года уже не хотят брать на журнальную обложку. Всем нужна темноволосая модель или же девушка с родинкой на лице. Модель-блондинка не стала хуже – просто вкусы публики изменились.

Гуру всегда приходят с окраин рыночной аналитики. Они никогда не появляются из корпоративной среды. Сотрудники корпораций не рискуют – они не хотят подставляться – и практически никогда не достигают выдающихся результатов. Гуру рыночного цикла – это аутсайдер с уникальной теорией.

Слава гуру длится, пока рынок ведет себя согласно его теории, – обычно чуть меньше тех четырех лет, за которые рынок проходит свой цикл. В какой-то момент рынок меняется и начинает работать уже иначе. Гуру тем временем

продолжает действовать по-старому и теряет последователей. Когда его предсказания перестают сбываться, восхищение публики сменяется ненавистью. И вернуться к звездному статусу у дискредитировавшего себя гуру рыночного цикла уже не выйдет.

У всех гуру рыночного цикла есть несколько общих черт. Они начинают заниматься прогнозами за несколько лет до того, как прославятся. У каждого из них есть уникальная теория, кучка поклонников и некоторый авторитет, полученный за счет того, что они вообще выжили в консультационном бизнесе. То, что теория этого гуру не работала в предыдущие годы, последователями игнорируется. Когда эта теория внезапно начинает работать, на нее обращают внимание СМИ. Когда перестает, поклонение превращается в ненависть.

Когда вы становитесь свидетелем восхождения нового успешного гуру, может оказаться выгодным заскочить в этот вагон. Еще важнее – распознать, когда гуру достигает пика. Падение любого гуру неизбежно, и по определению падать предстоит с большой высоты. Когда гуру получает признание СМИ, это верный признак, что он достиг потолка. Мейнстримные СМИ не доверяют аутсайдерам. И когда несколько массмедиа выделяют у себя место под популярного рыночного гуру – вы знаете: конец уже близок. А в силу того, что представляет из себя массовая психология, новые гуру не замедлят себя ждать.

## Гуру чудесной методики

Если гуру рыночного цикла возникают на рынке акций, то гуру чудесной методики скорее встречаются на рынках деривативов. Звезда гуру методики вспыхивает на небосклоне после того, как он открывает новый аналитический или трейдинговый метод.

Трейдеры всегда ищут оружие, способное помочь обойти соперников. Они готовы платить за него, как рыцари за мечи. Никакая цена не слишком высока, если она обеспечит доступ к источнику денег.

Гуру чудесной методики продает новый набор ключиков к рыночной прибыли: диаграммы темпа, циклы, рыночный профиль и т. д. Вначале у него может быть преимущество, но, как только достаточное количество людей знакомится с новой методикой и применяет ее на рынках, она неизбежно ухудшается и теряет популярность.

Как ни странно, даже в эпоху глобальных коммуникаций репутации гаснут медленно. Гуру, чей имидж померк в родной стране, может зарабатывать на своей теории за рубежом. Этой идеей со мной поделился один гуру, который сравнил свою сохранившуюся популярность в Азии с тем, что происходит с поблекшими американскими певцами и кинозвездами. В США они уже не могут собрать аудиторию, но зарабатывать на жизнь пением за границей – вполне по силам.

## **Усопшие гуру**

Третий тип гуру – усопший гуру. Его книги переиздаются, рыночные курсы кропотливо изучаются новыми поколениями трейдеров с горящими глазами, а легенда об искусстве и личном благосостоянии покойного аналитика разрастается посмертно. Усопший давно не с нами и не может воспользоваться плодами собственной славы. Прибыль от его репутации и истекших авторских прав получают популяризаторы. Один из таких покойных гуру – Ральф Нельсон Эллиотт (Ralph Nelson Elliott), но лучший пример – Уильям Делберт Ганн (W. D. Gann).

Люди продают курсы Ганна (Gann courses) и программы по Ганну (Gann software) и утверждают, что Ганн был одним из лучших трейдеров в истории, что он оставил после себя состояние в \$50 млн и т. д. Я беседовал с сыном Ганна, аналитиком одного из бостонских банков. И он рассказывал, что его знаменитый отец не мог прокормить семью трейдингом, а зарабатывал тем, что писал и продавал учебные курсы. Когда Уильям Делберт Ганн умер в 1950-х гг., его состояние, включая дом, оценивалось чуть выше \$100 000. Легенду о биржевом корифее Ганне пытаются увековечить те, кто продает его курсы и другие сопутствующие товары доверчивым клиентам.

## **Последователи гуру**

Если хотите узнать об истории различных гуру, почитайте

«Победитель получает все» (*Winner Take All*) Уильяма Галлахера (William R. Gallacher).

Иногда, когда я читаю лекцию или появляюсь на телевидении, кто-нибудь представляет меня как известного гуру. Я вздрагиваю от этих слов и прерываю такое представление. Гуру – это тот, кто заявляет, что за пожертвование переведет толпу через пустыню.

Я постоянно объясняю, что волшебных методик не существует, а трейдинг настолько же широк и разнообразен, как и медицина, в которой нужно выбрать специальность и упорно работать, чтобы стать экспертом. Я выбрал путь уже давно: перед учебной группой просто думаю вслух, делюсь методами исследований и принятия решений.

## **Торгуйте с открытыми глазами**

Мы часто принимаем желаемое за действительное. Недавние исследования показали, что люди обладают недюжинными способностями лгать самим себе и избегать правды.

Дэн Ариели (Dan Ariely), профессор университета Дьюка (Duke University), описывает занятный эксперимент. Группе людей выдают тест на интеллект, но половине «случайно» показывают листок с ответами, давая тем самым возможность подсмотреть правильные ответы до того, как записать свои. Их результаты получаются выше, чем у других. Далее всех просят предсказать свои оценки за следующий тест IQ,

в котором уже не будет шпаргалок, а тем, чьи предсказания окажутся верными, заплатят. Удивительно, но та половина группы, которая набрала больше баллов с помощью шпаргалок, предсказала себе более высокие результаты и в следующем тесте. Обманщики хотели считать себя очень умными, несмотря на то что неверные предсказания результатов будут стоить им денег.

Успешный трейдер не может позволить себе принимать желаемое за действительное – он должен быть реалистом. На рынках шпаргалок нет – правду вы можете увидеть в собственных торговых дневниках и графиках капитала.

Чтобы выигрывать на рынках, нам необходимо разобраться с тремя ключевыми компонентами трейдинга: здоровой психологией, логичной торговой системой и эффективным контролем над рисками. Это как табуретка о трех ногах: убери любую, и она упадет. Типичная ошибка новичка – сосредоточиться исключительно на индикаторах и торговых системах.

*Вам нужно анализировать свои эмоции в процессе трейдинга. Ваши сделки должны основываться на четко определенных правилах. Вы должны выстроить управление деньгами так, чтобы никакая череда убытков не смогла выбить вас из игры.*

## ■ 6. Саморазрушение

Трейдинг – очень сложная игра. Трейдер, который хочет выигрывать и оставаться успешным в долгосрочной перспективе, должен относиться к делу максимально серьезно. Он не может позволить себе быть наивным или подверженным скрытым психологическим порывам.

К сожалению, трейдинг часто привлекает импульсивных людей и тех, кто считает, что мир им что-то должен. Если вы торгуете из чистого азарта, вы неизбежно будете заключать сделки с плохими шансами на успех и брать на себя неоправданные риски. Рынки не прощают ничего, и трейдинг на эмоциях ведет к потерям.

### **Азартные игры**

В азартных играх ставка делается на удачу или на собственное мастерство. Они есть во всех культурах, и большинство людей хоть изредка, да делают ставки.

Фрейд считал, что азартные игры настолько привлекательны, потому что заменяют собой мастурбацию. Повторяющаяся и возбуждающая деятельность рук, непреодолимое побуждение, решение остановиться, опьяняющее удовольствие и чувство вины связывают мастурбацию и азартные игры.

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

Игрок-невротик хочет попытаться счастья. Победив, он чувствует себя сильным. Блаженствует, словно младенец, припавший к материнской груди. Но в конце невротический игрок обязательно проигрывает, потому что пытается воссоздать всепоглощающее чувство блаженства вместо того, чтобы сосредоточиться на реалистичном плане долговременной игры.

Доктор Шила Блум (Sheila Blume), сотрудница нью-йоркской клиники «Саут Оукс» (South Oaks), руководитель программы лечения людей, пристрастившихся к азартным играм, назвала азартные игры «зависимостью без наркотика». Большинство игроков – мужчины, которые играют ради азарта. Женщины склонны к азартным играм как к средству эскапизма. Проигравшие обычно скрывают неудачу и стараются выглядеть и вести себя как победители, но страдают от собственной неуверенности.

Торговля акциями, фьючерсами и опционами дарит азартному трейдеру кайф и при этом выглядит respectable, чем ставки на скачках.

Азартные трейдеры воспаряют от счастья, когда сделки складываются в их пользу. Они совершенно падают духом, когда проигрывают. Этим они отличаются от успешных профессионалов, которые сосредоточены на долгосрочных планах, и единичная сделка не может их обрадовать или расстроить.

Брокеры прекрасно понимают, что многие клиенты – азартные игроки. И они стараются не иметь дел с женами этих трейдеров, даже если нужно позвонить и подтвердить приказ о сделке. В азарт впадают не только любители – немало охваченных им и среди профессионалов. В книге «Трейдеры» (*The Traders*) Сонни Клайнфилд (Sonny Kleinfeld) описывает «профессиональное заболевание» среди людей на финансовых биржах – спортивные пари.

*Главный признак азартного игрока – непреодолимое желание делать ставки. Если вы видите, что торгуете слишком активно, а результаты неважные, прервитесь на месяц. За это время вы сможете взглянуть на свои действия со стороны. Если же вы не в силах оторваться от трейдинга, значит, пора заглянуть в местное отделение общества Анонимных игроков (Gamblers Anonymous) или обратиться к принципам общества Анонимных алкоголиков (Alcoholics Anonymous), о которых мы поговорим далее в этой главе.*

## Самосаботаж

Занимаясь психиатрической практикой, я пришел к убеждению, что большинство провалов в жизни вызваны самосаботажем. Мы терпим неудачи в профессиональном и личном плане не из-за невезения или некомпетентности, а из-за бессознательного желания потерпеть эту неудачу.

Один мой очень умный приятель всю жизнь занимался тем, что разрушал собственный успех. В молодости он был фармацевтом, однако потерял свою аптеку. Тогда он стал брокером и добрался до вершин своей фирмы, но на него подали в суд. Он занялся трейдингом и прогорел, пытаясь выпутаться из предыдущих катастроф. Во всех своих бедах он винил завистливых начальников, злобных инспекторов и жену, которая его «не поддерживала».

В конце концов он оказался на дне. Остался без работы и денег. Одолжив котировочный терминал у другого лузера, он получил деньги в управление у нескольких человек, наслышанных о его былых биржевых успехах. Он начал зарабатывать деньги для своего пула, и по мере того как распространялась молва, все больше людей вкладывали деньги. Мой приятель был на подъеме. Тогда его пригласили в турне по Азии. Продолжая торговать, он сделал крюк в страну, известную своими борделями, но оставил очень большую открытую позицию по фьючерсам на облигации без защитного

стопа. К тому времени, когда мой приятель вернулся к цивилизации, рынок сделал большой ход, и его пул был уничтожен. Попытался ли мой приятель разобраться с проблемой? Чему-то научиться? Нет! Он обвинил во всем брокера! После этого я помог ему получить хорошую работу в крупной компании по обработке данных, но и там он стал пилить сук, на котором сидел, и его уволили. Под конец этот блестящий человек ходил по домам, продавая алюминиевый сайдинг, в то время как другие зарабатывали, используя его методы.

Попав в беду, трейдеры склонны винить других людей, невезение и т. д. Искать причину своих неудач в самом себе – это больно.

Однажды ко мне на консультацию пришел один известный трейдер. Его капитал таял из-за взлета американского доллара, в то время как он продолжал играть на понижение. Этот человек вырос в борьбе с жестоким и высокомерным отцом. Он сделал себе имя на крупных ставках на развороты установившихся трендов. Этот трейдер продолжал наращивать короткую позицию, потому что не хотел признавать, что рынок – а он олицетворял для него отца – сильнее него.

Это всего лишь два примера того, как люди проявляют склонность к саморазрушению. Мы саботируем сами себя, действуя как импульсивные дети, а не как разумные взрослые. Цепляемся за саморазрушительные модели поведения. Это поддается лечению. Неудачи – недуг исцелимый.

*Психологический багаж из детства может помешать до-*

*биться успеха на рынках. Вы должны определить свои слабые стороны и работать над их изменением. Ведите торговый дневник: записывайте свои причины для входа и выхода из каждой сделки. Ищите повторяющиеся модели успехов и потерь.*

## **Дерби на выбывание**

Когда вы ведете машину, то стараетесь избежать столкновения с другими автомобилями, а они стараются избежать столкновения с вами. Если кто-то подрезает вас на шоссе, вы, может быть, выругаетесь, но притормозите. Если кто-то распахивает дверь припаркованной машины – увернетесь. Вы избегаете столкновений, потому что они дорого обходятся обеим сторонам.

Почти во всех профессиях следят за поведением своих участников. Ваши начальники, коллеги и клиенты предупредят, если вы поведете себя плохо или саморазрушительно. В трейдинге такой системы сдержек нет, и это делает его опаснее, чем большинство человеческих занятий. Рынки предлагают бесконечные возможности для саморазрушения.

Когда ваш неудачный приказ на покупку акции достигает торговой площадки, трейдеры спешат ее вам продать. Они хотят, чтобы вы потерпели неудачу, потому что, когда проиграете, ваши деньги достанутся им.

Рынки работают без нормальной человеческой взаимопо-

мощи. Каждый трейдер получает удары от других. Каждый трейдер пытается нанести удар другому. На торговом шоссе полным-полно аварий. Торговля – самое опасное занятие, не считая войны.

## **Как уберечься от самовредительства**

Большинство людей идет по жизни, год за годом совершая одни и те же ошибки. Некоторые устраивают жизнь так, чтобы быть успешными в одной области, а внутренние конфликты выплескивать в другой.

*Нужно отдавать себе отчет в собственной склонности к самосаботажу. Перестаньте винить в своих потерях невезение или других людей, возьмите на себя ответственность за результаты. Начните вести дневник, записывайте все ваши сделки с указанием причин входа и выхода из них. Ищите повторяющиеся модели успехов и неудач. Те, кто не извлекает уроков из прошлого, обречены на его повторение.*

Я считаю, что правила общества Анонимных алкоголиков (АА), изложенные ниже, могут очень помочь на ранней стадии развития трейдера. Строгие правила контроля над капиталом также обеспечивают безопасность, а торговый дневник помогает учиться на своих ошибках и успехах.

## ■ 7. Психология трейдинга

Ваш успех или неудача в трейдинге зависят от ваших эмоций. У вас может быть блестящая торговая система, но, если вы самонадеянны, испуганы или расстроены, ваш счет неизбежно пострадает. Если вы замечаете, что испытываете страх, жадность или азарт, закрывайте сделку.

В торговле вы соревнуетесь с острейшими умами в мире. Комиссионные и проскальзывание создают барьеры на пути к успеху. Если вдобавок к этому вы позволите эмоциям вмешиваться в вашу торговлю, то битва проиграна. Мой друг и партнер по SpikeTrade Керри Ловворн (Kerry Lovvorn) любит повторять: «Узнать, что собирается делать рынок, уже достаточно сложно; но, если вы не знаете, что собираетесь делать сами, игра проиграна».

Хорошей торговой системы недостаточно. Многие трейдеры с хорошими системами терпят крах, потому что психологически они не готовы к победе.

### **Нарушая собственные правила**

Биржа предлагает огромные искушения: это как прогулка по сокровищнице с золотом или по гарему. Она разжигает жадность и вызывает приступы ужаса потерять все. Эти чувства затуманивают восприятие рыночной реальности.

Большинство любителей чувствуют себя гениями после короткой полосы выигрышей. Дух захватывает от мысли, что вы настолько хороши, что все сделки обязательно будут выигрышными. Именно тогда трейдеры начинают отступать от правил и разрушают свои счета. Рынки полны историй в духе «из грязи в князи и снова в грязь». Признак успешного трейдера – его способность неуклонно наращивать капитал лишь с небольшими просадками.

Обязательно придерживайтесь правил управления деньгами. Ведите таблицу с перечнем всех сделок с указанием коммиссионных и проскальзываний. Ведите дневник всех сделок с графиками «до» и «после». На ранних этапах торговой карьеры вам может понадобиться уделить самоанализу не меньше энергии, чем анализу рынков.

Когда я учился торговать, то перечитал все книги о биржевой игре, какие тогда существовали. Во многих давались разумные советы. Одни авторы упирали на самоконтроль: «Нельзя позволять рынкам влиять на вас, не принимайте решений в часы торгов. Планируйте торговлю и торгуйте по плану». Другие упирали на гибкость действий: «Не выходите на рынок с уже сформированными представлениями. Меняйте планы по ходу изменений рынка». Некоторые специалисты предлагали самоизолироваться: не слушать деловых новостей, не читать *The Wall Street Journal*, не обсуждать ничего с другими трейдерами – словом, пусть останетесь только вы и рынок. Другие советовали быть открытым,

поддерживать связь с другими трейдерами и впитывать свежие идеи. Каждый из советов казался дельным, но они противоречили друг другу.

Я продолжал читать, торговать и концентрироваться на разработке систем. Я также продолжал заниматься психиатрией. Я даже не представлял, что две эти области связаны между собой, но тут у меня случилось озарение. Идея, которая изменила мой подход к торговле, пришла из психиатрии.

## **Озарение, которое изменило все**

Как и у большинства коллег, у меня было много пациентов, страдавших алкоголизмом. Также я работал консультантом в крупной программе реабилитации наркоманов. Я довольно быстро понял, что у алкоголиков и наркоманов больше шансов вернуться к нормальной жизни в группах взаимоподдержки, нежели в психиатрических заведениях с традиционным укладом.

Психотерапия, лекарства и дорогостоящее лечение в клиниках могут вывести алкоголика из запоя, но крайне редко помогают действительно бросить пить. У большинства наркоманов вскоре происходит рецидив. Более успешный путь к выздоровлению – участие в обществе АА и подобных группах взаимоподдержки.

Убедившись в эффективности АА, я стал направлять туда своих пациентов, страдавших алкоголизмом. Теперь, при-

нимаясь за лечение алкоголика, я настоятельно прошу его вступить в АА, убеждая, что в противном случае все усилия будут пустой тратой нашего времени и его денег.

Как-то вечером, много лет назад, отправившись на дружескую встречу на нашу кафедру психиатрии, я зашел по пути в офис к коллеге. До начала встречи оставалось два часа, и приятельница, которая прошла лечение от алкоголизма, спросила: «Куда бы ты хотел: 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: это были бы совершенно новые впечатления.

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

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

## ■ 8. Уроки трейдинга от АА

Почти всякий пьющий может воздерживаться от алкоголя несколько дней, но затем тяга к спиртному берет верх, и он опять тянется к бутылке. Он не в силах перебороть себя, потому что даже в дни трезвости остается тем же алкоголиком. Настоящая трезвость начинается с перемен в личности.

У АА есть методика, как изменить мысли и чувства человека по отношению к алкоголю. Члены АА делают это с помощью 12-шаговой программы. Эти 12 шагов (12 steps), описанные в книге «Двенадцать шагов и двенадцать традиций» (*Twelve Steps and Twelve Traditions*), представляют собой 12 ступеней роста личности. Вступившие в эту программу алкоголики ходят на собрания, обмениваясь там опытом, и помогают друг другу поддерживать трезвый образ жизни. Любой из членов АА может получить персонального «спонсора» – другого члена АА, к которому можно обратиться, если тебя потянуло выпить.

АА были основаны в 1930-х гг. двумя алкоголиками – врачом и коммивояжером, которые периодически встречались, чтобы помочь друг другу оставаться трезвыми. Они разработали систему, которая оказалась настолько эффективной, что к ним стали присоединяться другие. У АА только одна цель – помочь участникам сохранять трезвый образ жизни. Никаких денежных сборов, никаких политических

деклараций, никаких рекламных кампаний. АА разрастаются лишь благодаря молве, и славу они обрели только за счет своих результатов.

12-шаговая программа АА настолько сильна, что теперь ее используют и для решения других проблем. Существуют, например, работающие по этой методике группы для детей алкоголиков, курильщиков, азартных игроков и т. д. Я убежден, что трейдеры могут прекратить терять деньги, если будут придерживаться ключевых принципов АА.

## **Стена отрицания**

Большинство людей не откажутся от коктейля, бокала вина или кружки пива, но могут остановиться, почувствовав, что им хватит. Алкоголик же, пригубив спиртное, продолжает пить, пока не напьется в стельку или пока не закончатся деньги.

Пьяница может говорить, что ему надо бы пить поменьше, но не может признать, что для этого ему не хватает самоконтроля. Попробуйте, скажите родственнику, другу или сотруднику, страдающему алкоголизмом, что его пьянство вышло из-под контроля и разрушает его жизнь, и вы натолкнетесь на стену отрицания.

Алкоголик может сказать: «Начальник уволил меня, потому что я опоздал с похмелья. Жена забрала детей и ушла, потому что она ничего не понимает. Владелец квартиры хо-

чет меня выселить, потому что я немного опоздал с арендой. Надо меньше пить – и все устаканится».

Этот человек потерял семью и работу. Вот-вот потеряет крышу над головой. Его жизнь вышла из-под контроля, но он твердит, что может пить меньше. Вот это отрицание!

Алкоголики отрицают, что выпивка управляет их жизнью. Когда они говорят о том, чтобы выпивать меньше, – они говорят о контроле над неконтролируемым. Они похожи на водителя, потерявшего управление на горной дороге. Когда машина летит под откос, поздно обещать водить осторожно. Сама жизнь алкоголика выходит из-под контроля, а он продолжает отрицать, что алкоголик.

*Между алкоголиком и проигрывающим трейдером есть явное сходство. Трейдер без конца меняет тактику игры, как алкоголик, который пытается решить проблему, перейдя с крепких напитков на вино или пиво. Лузер не признает, что потерял контроль над ходом торговой жизни.*

## На дне

Алкоголик может встать на путь выздоровления, лишь признав, что он алкоголик. Он должен признать, что алкоголизм управляет им, а не наоборот. Многие не в силах принять эту горькую правду. Они способны взглянуть ей в лицо, лишь оказавшись на самом дне.

Одни алкоголики достигают дна, когда у них развивается

опасная для жизни болезнь. Другие – после того, как потеряют работу или их отвергнет семья. Алкоголику необходимо упасть так, что ниже некуда, почувствовать непереносимую боль, чтобы пробить стену отрицания.

Удар о дно заставляет алкоголика увидеть, как низко он пал. И перед ним встает простой и суровый выбор: либо полностью изменить свою жизнь, либо умереть. Теперь алкоголик готов встать на путь к выздоровлению.

*Прибыль приносит трейдерам эмоциональный кайф и ощущение силы. Они пытаются снова получить этот кайф, совершают безрассудные сделки и теряют как прибыль, так и капитал. Большинство трейдеров не могут вынести боль от серьезных потерь. Они умирают как трейдеры, опустившись на дно, и исчезают с рынка. Другие понимают, что главная проблема не в методах, а в поведении. Вот они могут измениться и стать успешными трейдерами.*

## **Первый шаг**

Желающий выздороветь алкоголик должен пройти 12 этапов – 12 шагов на пути личностного роста. Ему предстоит изменить образ мышления и восприятия, отношение к себе и к окружающим. Самый трудный шаг – первый.

Он состоит в том, чтобы признать собственное бессилие перед спиртным. Алкоголик должен признать, что он боль-

ше не хозяин своей жизни, что алкоголь сильнее него. Большинство алкоголиков не в состоянии сделать этого шага – они бросают программу и возвращаются к саморазрушению.

Если алкоголь сильнее вас, то вам – до конца жизни – нельзя сделать даже глотка спиртного. Придется полностью отказаться от выпивки. Большинство пьющих не хотят лишиться этого. Они скорее погубят свою жизнь, нежели сделают первый шаг. Подтолкнуть к нему может лишь удар о дно пропасти.

# 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.