

Брендон Сито



# ПСИХОЛОГИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ТРЕЙДИНГА

**СИЛА ДЛЯ ТОРГОВЛИ**

# **Брендон Сито**

# **Психология электронного трейдинга. Сила для торговли**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=2451615](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2451615)*

*Психология электронного трейдинга. Сила для торговли: Омега-Л;*

*Москва;*

*ISBN 5-98119-791-9*

## **Аннотация**

Основная идея этой книги состоит в том, чтобы рассказать читателю об электронной торговле и психологически подготовить к ней. Читатель узнает о возможных ошибках или неудачах, связанных с электронным трейдингом, которые, быть может, казались ему неважными и поэтому ускользнули от его внимания. Также книга поможет читателю больше узнать о том, каким образом происходит торговля электронным способом, какие могут возникнуть трудности, какое возможно развитие событий и как все это может отразиться на психологии личности. Все это поможет трейдеру в разработке торговой стратегии для достижения поставленных целей. Книга предназначена для широкого круга читателей, интересующихся вопросами инвестиций, трейдинга на рынках акций и валют (FOREX), а

также функционированием современных финансовых рынков в целом.

# Содержание

|   |    |
|---|----|
| Вступительное слово                             | 5  |
| Предисловие                                     | 8  |
| Глава 1   | 12 |
| Чего вы хотите достичь                          | 17 |
| Роль психологии личности в электронной торговле | 20 |
| Ваш настрой на трейдинг                         | 21 |
| Условия электронной торговли                    | 22 |
| Понимание системы электронной торговли          | 23 |
| Принятие решения о заключении сделки            | 25 |
| Вход в рынок                                    | 27 |
| Глава 2   | 28 |
| Психология: вопрос «Почему?»                    | 30 |
| Технологии для торговли                         | 38 |
| Доступность                                     | 43 |
| Прозрачность                                    | 44 |
| Ликвидность                                     | 46 |
| Новый торговый центр                            | 48 |
| Конец ознакомительного фрагмента.               | 51 |

# **Брендон Сито**

# **Психология электронного трейдинга. Сила для торговли**

## **Вступительное слово**

В последние годы в сфере биржевой торговли произошли изменения, значение которых сегодня трудно переоценить, а понять до конца, возможно, удастся только по истечении еще многих лет. Связаны они, в первую очередь, с произошедшим «взрывом» в развитии компьютерной техники и телекоммуникаций. То, о чём 10–15 лет назад трейдеру нельзя было и мечтать, сегодня доступно каждому. Оперативное получение котировок, качественная новостная и аналитическая поддержка в реальном времени, мощнейшие программные пакеты технического анализа, автоматизация торгового процесса и многое, многое другое. Более того, без преувеличения можно утверждать, что многие люди получили возможность стать трейдерами лишь благодаря повсеместному внедрению систем электронной торговли.

Компания FIBO GROUP с 1999 года предоставляет сво-

им клиентам возможность работать на международном валютном рынке. Всё это время в работе мы следовали своему основному правилу: клиент должен получать лучшие торговые условия и сервис. Это значит не только минимальные рыночные спреды или потоковое котирование, новостную ленту DowJones Newswires или торговую платформу для мобильного телефона, предоставляемые совершенно бесплатно независимо от размера депозита и месячного оборота. Это также и индивидуальный подход, и учет психологических аспектов торговли, которые являются определяющими для достижения успеха.

Все, кто когда-либо работал на валютном или фондовом рынках, знают, что нельзя недооценивать влияние психологии для достижения положительных результатов торговли. Разработка торговой системы, безусловно, является важной составляющей на пути к цели, но никакая система не поможет, если вы не можете ей пользоваться при работе с настоящими деньгами. Торговые системы, прекрасно показавшие себя при работе на демо-счетах, оказываются бесполезными на счетах реальных. И не потому, что в этом случае они меняют свои принципы выдачи сигналов, а потому, что человек – самое слабое звено в любой торговой системе – перестает им следовать.

Знание и понимание психологии толпы – залог успеха работы трейдера. Этому вопросу посвящено немало хороших книг, он хорошо освещен и проработан, и сегодня толпа так

же, как и раньше определяет направления трендов, но главное в частной работе, на мой взгляд, не это. Сегодня большинство трейдеров не имеют возможности наслаждаться атмосферой торговых площадок. Времена изменились, каждый оказывается с рынком один на один перед экраном монитора. И самое главное – один на один с самим собой. Это объективная реальность нашего времени – времени высоких технологий. Трейдер обеспечен качественными котировками, новостной лентой, он имеет все возможности и инструменты для торговли. И если победить себя, относится к работе тщательно и внимательно, то успех обеспечен.

Книга, которую вы сейчас держите в руках, посвящена именно этому, наиболее актуальному сейчас вопросу – психологии электронной торговли. Выступая спонсором ее выпуска, наша компания продолжает следовать своим принципам: помогать трейдерам в работе и в достижении успеха. На мой взгляд, каждый найдет для себя в ней что-то полезное, и новичок, и опытный уже в работе на рынке человек. А кому-то она, возможно, поможет устоять на ногах и не упасть на этом сложном пути. Именно в этом мы и видим свою миссию – в развитии и становлении в России цивилизованного рынка электронной торговли, который просто невозможен без вас – преуспевающих трейдеров.

Юрий Иванов

*Директор по развитию компании FIBO Group*

# Предисловие

Как управляющий активами, который для принятия решений в своей работе использует фундаментальный анализ, я и не думал, что подобная книга сможет меня заинтересовать, и поэтому был настроен скептически, когда начал читать ее. Однако, вскоре я понял, что она представляет интерес для каждого, кто работает на финансовых рынках.

Не секрет, что электронный трейдинг набирает силу по всему миру – это же прямой путь на рынки, новый инструмент, подходящий любому инвестору, независимо от того, чем он руководствуется в своей работе. Для нового поколения трейдеров, работающих на краткосрочных интервалах и практикующих так называемый «дейтрейдинг», электронная торговля – это именно то, что доктор прописал, так как теперь они могут быстро и точно совершать любые операции. Инвесторы по всему миру, где бы они ни находились, в кофейне Токио, на пляже Таиланда, в немецком пабе или нью-йоркском офисе, зарабатывают деньги и теряют их всего лишь нажатием кнопки. Сейчас, во времена портативных компьютеров, доступ к электронному трейдингу открыт каждому. Но людям, далеким от дейтрейдинга или не имеющим прямого контакта с трейдером, которому они доверили свои средства, важно понимать, каким образом осуществляются операции в электронной торговле.



И в трейдинге, и в искусстве инвестировать существует множество топких мест. Участники финансовых рынков должны понимать, как работают электронные рынки. Однако, гораздо большее значение имеет то, как система электронного торговли влияет на психологию инвестора. Именно на данном аспекте сделан основной акцент в этой книге. Это важно, потому что информация, доступная участникам рынка через системы электронной торговли, может заставить их отступить от своих основных принципов инвестирования. Огромный объем рыночных данных сближает инвестора с рынком, иногда даже слишком, поэтому инвестор должен уметь работать в этой новой обстановке. Автор также подчеркивает важность выдержки и основных правил торговли, торгового плана и полного анализа рынка.

Другой важный аспект, затронутый в этой книге, касается управления риском. Электронная торговля – явление всеобъемлющее, поэтому инвесторы должны быть готовы к непредвиденным ситуациям, если в работе системы произойдут сбои. Автор доказывает, как важен хорошо продуманный план, в котором будет предусмотрено возникновение чрезвычайных ситуаций. Также не стоит забывать и о случайностях – к примеру, вы ошиблись цифрой или уронили на клавиатуру пару крошек от бутерброда, а в результате получили короткое замыкание или непонятно откуда возникшие открытые позиции.

Из этой книги вы узнаете, как электронная торговля, де-

лая доступной море информации, изменит ваше восприятие рынка. Вы не услышите и не увидите того, что действительно происходит на торговой площадке, потому что вместо снующих туда-сюда трейдеров вы будете окружены тишиной комнаты, нарушаемой лишь щелчками клавиш.

Также в одной из глав вы обнаружите подробное описание устройства электронных торговых систем. Я нашел еще и полезный глоссарий с терминами, используемыми в сфере электронного трейдинга, поэтому вы узнаете, что такое «лимит-ордер», «маркет-ордер», «ордер all-or-nothing», “маркет all-or-nothing ордер” и пр.

В разделе, посвященном психологии, автор приводит краткое и информативное описание различных теорий, связанных с рынком и психологией поведения. Он исследует такие сферы, как избирательное воздействие, социальное сравнение, эффект убеждения, эффект поглощенной стоимости и когнитивный диссонанс. Думаю, что этот раздел будет особенно полезен и интересен – лично мне он напомнил мои собственные ошибки.

В одной из самых интересных глав можно прочесть о разнице между спекулированием, инвестированием и азартной игрой. Тут вы найдете советы таких инвесторов, как Бенджамин Грэхем (Benjamin Graham) и Уоррен Баффет (Warren Buffet). Крайне важно различать эти понятия в лихорадке электронной торговли.

Для инвестора, который смотрит в будущее, это очень

важная и своевременная книга.

Марк Мобиус (Mark Mobius)

*Управляющий директор Templeton Emerging Market Fund*

*Автор книг “Passport to Profits” и “Mobius on Emerging Markets”*

# Глава 1

## Психология электронной торговли

*Есть один важный признак того, что мы живем в новой экономике, и это человеческая психология... Именно она – движущая сила нашей развитой экономики. Именно она образует системы ценностей, приводящие конкурентную рыночную экономику в действие. Этот процесс неразрывно связан с человеческой природой, изменить которую нельзя.*

*Алан Гринспен (Alan Greenspan)*

Все мы наблюдали феномен электронной торговли. Для некоторых из нас это просто цифры, которые мелькают на деловых каналах, или бегущие по экрану тикеры названий компаний с ценами. Сегодняшнее падение «рынка» на 20 процентов уже давно стало темой непринужденной беседы, призванной показать вашу подкованность в вопросах «куда не надо инвестировать».

Для прочих же электронная торговля – это самый удобный способ совершать инвестиционные операции из любой точки на планете. Это обычная форма инвестирования, такая же привычная и простая, как онлайн-банкинг, перевод средств со счета на счет или даже из банка в банк с помощью одного только домашнего компьютера. Или электрон-

ный трейдинг может сравниться с торговлей акциями через интернет с помощью финансового посредника, когда вы выставляете заявки через веб-сайт компании, через который они отправляются к зарегистрированному дилеру для обработки. Продвинутая форма электронного трейдинга представляет собой открытую дверь, которая ведет прямо на финансовые рынки. Это инструмент, способствующий появлению инвесторов, которые быстро и точно проводят сложные операции на рынке акций, производных инструментов или наличном рынке.

Я могу рассказать о множестве трейдеров, использующих системы электронной торговли для работы на финансовых рынках. Разумеется, события 11 сентября для каждого из нас имеют огромное личное значение. Открытое нападение террористов на Всемирный Выставочный Центр и Пентагон потрясло деловую среду и отразилось на экономике страны. Кроме того, люди перестали верить в собственную безопасность и почувствовали, как недолговечна человеческая жизнь.

Между постоянными звонками клиентов и SMS-ками от знакомых, я позвонил одному из своих коллег, чтобы выяснить, слышал ли он новости. Он был в одном популярном у нас баре с клиентом, поэтому ничего не знал. Во время разговора я видел по телевизору, как в небе Нью-Йорка появился самолет и врезался во вторую башню Всемирного Торгового Центра. Это потрясло меня, как и миллионы людей,

прильнувших к экранам телевизоров по всему миру. Символы международного финансового сообщества превратились в руины, объятые пламенем. Коллега, который был на другом конце провода, сообщил об этом клиенту (нашему общему другу). Тот сперва решил, что это шутка, но быстро собрался с мыслями и стал думать о своей позиции: на тот момент у него на Чикагской Товарной Бирже (СМЕ) было куплено 10 сентябрьских фьючерсных контрактов E-Mini на индекс NASDAQ.

После того, как по телевидению показали первые кадры с горящими башнями, американские фондовые индексы начали падать. В ту же сторону двинулись рынки акций Европы и Канады. Агентства новостей сообщили, что были повреждены линии связи. Соответственно, все линии Нью-йоркского направления были перегружены и даже сотовые частоты мобильных телефонов были предоставлены для нужд МЧС.

Наш друг позвонил своему брокеру и поговорил с ночной сменой. Они потонули в звонках своих клиентов, пытаясь при этом пробиться к своим брокерам в Нью-Йорк, чтобы разместить или отменить заявки. Он дал ночному дилеру указание выставить заявку на продажу своих фьючерсов на NASDAQ по рыночной цене, чтобы закрыть позицию. Одно нажатие мыши – и заявка была принята.

Через несколько секунд Нью-йоркская фондовая биржа, NASDAQ, Американская фондовая биржа, а также сырьевые рынки Чикаго и Нью-Йорка прекратили работать, а Фе-

деральное управление гражданской авиации бросилось проверять все рейсы всех авиалиний в Штатах. К тому времени заявка успела достичь центра обработки заявок GLOBEX, электронной торговой платформы Чикагской Товарно-Сырьевой биржи, и на экран ночного дилера поступило подтверждение об ее исполнении. Согласно отчету, 10 сентябрьских фьючерсных контрактов E-Mini на индекс NASDAQ были проданы по рыночной цене 1371,0.

Тут же цены на все фьючерсные контракты, которые торговались на только что закрытых американских биржах застыли и торги по ним были прекращены. В том числе и по сентябрьским фьючерсам NASDAQ. Их последняя рыночная цена была 1371,0.

С того самого «дня позора» в Перл Харбор, случившегося более 60 лет назад, континентальные Соединенные Штаты не подвергались такому нападению – самому страшному в истории нации и, возможно, в истории всего мира. Из-за атаки террористов рынки пережили самый длинный период временного закрытия с начала Первой Мировой войны. Почти через неделю, 17 сентября, когда Чикагская биржа снова открылась, сентябрьский фьючерс NASDAQ торговался почти на 90 пунктов ниже – по цене 1280,5.

Торги были волатильными. Это привело к тому, что SEC ужесточила требования к компаниям и корпорациям по поддержке своих акций, чтобы поток заявок на продажу окончательно не отправил рынок в свободное падение. Сроки

действия фьючерсов переносились с сентября на декабрь, сентябрьские фьючерсы E-Mini потихоньку росли в течение дня, закрывшись на уровне 1251,5.

Если бы наш друг не смог закрыться 11 сентября, то следующая цена, по которой он мог бы продать свои фьючерсы, была бы уже 1280,5. Таким образом, он бы потерял около 18000 долларов – слишком большая цена для ночи в баре, поэтому он не тратил время на раздумья, а действовал с максимально возможной скоростью.

Кто-то скажет, что ему просто повезло. Повезло, что я позвонил коллеге, чтобы рассказать о том, что произошло. Повезло, что тот услышал звонок мобильного в людном баре. И очень повезло, что друг был достаточно трезв, чтобы подумать о позиции – ночь только началась, и они еще не успели сильно набраться. Но среди всего этого удачного стечения обстоятельств есть два фактора, которые больше других способствовали тому, что он закрылся по хорошей цене – понимание своей собственной *психологии* и механизма работы системы *электронной торговли*.



# Чего вы хотите достичь

Многие из вас скажут, что работать на финансовых рынках непросто. За годы своей работы в сфере консалтинга по акциям и производным инструментам, мне доводилось работать с корпоративными и частными клиентами, которые использовали множество инструментов для прогнозирования движений на рынке. Будучи выпускником психологического факультета, я был заинтересован в том, чтобы пообщаться с различными типами личностей – игроками, которые торгуют на краткосрочных интервалах для того, чтобы получить дозу адреналина и стратегическими инвесторами, вкладывающими средства надолго. Но у всех них изначально была одна цель: достичь финансового успеха. Однако, прослеживалась четкая зависимость успеха от того, насколько у них были проработаны такие вещи, как торговая система, понимание и управление собственной личностью.

Не так давно все сделки на финансовых рынках совершались по телефону. Клиенты должны были звонить в свою компанию-брокер и делать заявки, а дилеры одновременно звонили операторам торговых площадок или зарубежным брокерам, чтобы передать им заявки для исполнения. Но постепенно на рынки и в брокерские конторы всего мира пришли системы электронной торговли.

Со времени «Революции рынка капитала» много воды

утекло, и мне повезло, что я был тогда частью этого процесса, так как работал с ведущим независимым разработчиком программного обеспечения для систем электронной торговли. Я стоял у самых истоков, когда системы электронного трейдинга сделали скачок в своем развитии, и видел, как это изменило рынок. Системы электронной торговли – это гораздо больше, чем просто совокупность различных компьютерных приспособлений и сложного программного обеспечения, однажды установленные в дилинге. Теперь они доступны как корпоративным, так и частным клиентам, их можно скачать в Интернете и использовать, настроив таким образом, чтобы операции, которые раньше совершались вручную, делались автоматически.

Для многих появление таких систем не изменило подхода к трейдингу. Отдельные спекулянты, полупрофессиональные и профессиональные участники рынка просто адаптировали свои торговые стратегии к системам электронной торговли и продолжили работать как ни в чем ни бывало. Однако, разумное отношение к электронным финансовым рынкам требует не только мастерства владения собственной торговой стратегией, но и полного понимания новой технологии. Участники рынка, как профессионалы, так и их клиенты, допустили в электронном трейдинге грубые ошибки, потеряв при этом огромные деньги и даже карьеры только потому, что «случайно ошиблись». А ведь этого можно было избежать, умей они управляться с торговой платформой.

Основная идея этой книги состоит в том, чтобы рассказать вам об электронной торговле и подготовить к ней. Вы узнаете о возможных ошибках или неудачах, связанных с электронным трейдингом, которые, быть может, казались вам неважными и поэтому ускользнули от вашего внимания. Также книга поможет вам больше узнать о том, каким образом происходит торговля электронным способом, какие могут возникнуть трудности, какое возможно развитие событий и как все это может отразиться на психологии личности. Все это поможет вам в разработке торговой стратегии для достижения поставленных целей.

Особенно подробно мы собираемся рассмотреть шесть основных моментов, которые требуют тщательного изучения при торговле на электронных финансовых рынках. Они будут изложены в том порядке, какой наиболее удобен в самом начале работы с электронными торговыми системами, чтобы вы были полностью готовы совершить свою первую операцию.

# **Роль психологии личности в электронной торговле**

Торговля за пределами электронной среды – это задача, требующая внимательного к себе отношения. Умение контролировать свои эмоции и управлять ими во время торговой сессии так же важно, как и метод анализа, который вы используете в своей инвестиционной стратегии. Электронный трейдинг увеличивает важность этой задачи, так как он обладает иной динамикой, которая способна отвлечь внимание участника рынка, заставив его тем самым отступить от своих основных принципов инвестирования. Она подавляет трейдера потоком реал-тайм рыночных данных, перекладывает весь риск заключения сделки с брокера на трейдера и заставляет последнего много раз раздумывать о правильности своих действий во время работы с системой электронной торговли. В такой среде участник рынка отвлекается от трейдинга на множество других вещей.

# **Ваш настрой на трейдинг**

Вопрос вашего личного настроя на трейдинг в электронной торговле освещен с учетом схожести электронного трейдинга и других электронных игровых средств, как, например, онлайн-казино или интернет-аукционы. Многие трейдеры воспринимают электронные торговые системы просто как одну из форм интернет-развлечений, забывая о том, что все это имеет отношение к работе на финансовых рынках. Так как соотношения прибыль/убыток в инвестициях, спекуляциях и просто игре значительно отличаются друг от друга. Трейдеры, участвующие в электронных торгах, должны четко понимать, чем именно они занимаются на рынке и какова вероятность выигрыша в каждой перечисленной стратегии.

Трейдеры могут научиться ставить реальные цели и объективно оценивать потенциальные убытки, что позволит им научиться управлять успехами без особых усилий.

# Условия электронной торговли

Среда электронного рынка значительно отличается от той, в которой раньше происходили торги на финансовых рынках. Зачастую преимущества торговых платформ заставляют вас изменить часть ваших торговых привычек, чтобы научиться работать в новых условиях. Теперь заявки принимаются не с помощью перекрикивания с контрагентом, манипуляций пальцами или телефонного звонка дилеру, готовому дать совет и провести сделку. Все это делается за считанные доли секунды путем нажатия клавиши на клавиатуре или щелчка мыши. Электронный трейдинг изменил динамику рыночной среды. Эта глава будет посвящена основным моментам, над которыми следует задуматься каждому трейдеру, который открывает для себя электронный трейдинг.

# **Понимание системы электронной торговли**

Электронный трейдинг требует больших навыков работы с компьютером. Для успешной передачи заявок на глобальные электронные биржи и обратно нужна безупречная работа множества сетей, компьютерных серверов в стране и за рубежом, а также принимающей данные системы. Для того, чтобы принятая заявка отобразилась в вашей системе, весь процесс повторяется. Разумеется, ни для одной технологии не существует 100 % защиты от сбоев, что лишь подчеркивает важность систем восстановления и архивирования данных. Одно из самых главных преимуществ электронного трейдинга состоит в том, что он дает вам доступ на рынок в считанные секунды. Но одно неверное движение мышью или не та нажатая клавиша могут так же быстро привести к катастрофе. Хотя подобные недочеты не связаны с вашими методами анализа или торговой стратегией, в следующий раз вам придется принять в расчет и такой незапланированный риск.

В этой главе вы найдете описание промежуточных технических процессов основных систем электронной торговли, чтобы сгладить неудобства, которые трейдеры часто испытывают при переходе от торговли традиционным способом к электронной. Это поможет вам определить причину и ме-

сто возникновения потенциальных проблем, появляющихся при передаче данных, оценить их серьезность для вашей открытой позиции, а также, возможно, предусмотреть подобные вещи в своём торговом плане.



# Принятие решения о заключении сделки

Обязательно проводите анализ рынка до заключения какой-либо сделки. Вы должны четко понимать, чего вы хотите добиться каждой своей сделкой или вложением. Появление электронного трейдинга, его доступность и графический интерфейс, чем-то напоминающий игровой, открыли множеству новых участников доступ на рынок. Это обычные люди, не имеющие стратегической цели в трейдинге, они просто щелкают мышкой и болтаются в рынке в надежде, что на них прольется золотой дождь.

В качестве справки для начинающих в данной главе будут описаны основные теории технического и фундаментального анализа, чтобы дать новичкам основное понятие об этих дисциплинах, которые используются при анализе рынка и управлении капиталом. Бывалым же будет полезно лишний раз вспомнить, что хорошо продуманную теоретическую базу каждой сделки никто не отменял и в условиях электронной торговли. Мы рассмотрим основные инструменты управления риском, доступные в современных платформах для электронной торговли, а также различные полезные пользователю функции, которые помогут избежать различных ошибок. Не обойдем вниманием и приобретаемые трейдерами «семь пороков электронного трейдинга», кото-

рые будут рассматриваться с позиций психологии, что поможет вам лучше понимать собственные качества при принятии решения о заключении сделки, а также свойства системы электронной торговли, правильное использование которых поможет вам не поддаться порокам.

# Вход в рынок

Наконец, прежде чем совершить свою первую сделку, мы рассмотрим последние сомнения перед тем, как войти в рынок. А конкретно, уделим внимание эргономике трейдера, торговому интерфейсу, тщательно продуманному плану «на всякий пожарный» и управлению ожиданиями, чтобы трейдеру было проще работать с электронной системой в процессе торговли.

Я надеюсь, что информация, стратегия и опыт, о которых вы прочтете, будут для вас полезными и познавательными, вне зависимости от того, кто вы – частный или корпоративный клиент, или начинающий инвестор. Эта книга поможет вам понять среду электронной торговли и механизмы работы систем электронного трейдинга. Она познакомит вас с системным подходом к рынку и осветит вопросы психологии, которые обычно возникают при электронной торговле. Надеюсь, что она будет ценным источником информации, который поможет вам достичь желаемого в условиях новой динамики электронных финансовых рынков.

А начнем мы с изучения такого вопроса, как...

# Глава 2

## Психология на рынке

*Дело в том, дамы и господа, что жадность, коли другого слова не подобрать – это хорошо. Жадность – это правильно.*

*Жадность – вот что работает.*

*Гордон Гекко (Gordon Gecko), Wall Street: Twentieth Century Fox (1987)*

Оценивая стиль работы большинства самых успешных трейдеров финансовых рынков за последнее время, можно утверждать, что очевидно совершенно обратное эпитафий: жадность не работает. Фактически жадность и страх приводят к убыткам и лишь затрудняют постановку реальных целей для потенциальной прибыли. В реальности чувство страха означает недостаток уверенности в проведенном по сделке анализе, а жадность означает неэффективный денежный менеджмент. Это правдивый урок, который дается профессионалам психологией трейдинга. Частные инвесторы или институциональные трейдеры могут перечислить случаи, когда рынок давал уроки дисциплины именно потому, что ее-то как раз и игнорировали, уделяя все внимание одной небрежно заключенной сделке, которая в итоге приводила к большим убыткам и портила все впечатление от ранее до-

стигнутых успехов.

Роль психологии на электронных финансовых рынках гораздо больше. Она рассматривает вопросы взаимодействия людей на рынке, а также влияние цены, объема и всей остальной информации, которую вы получаете через единый интерфейс, и которая может оказать пагубное воздействие на окончательное решение о заключении сделки. Чтобы понять это, давайте сначала выясним, что представляет собой психология.

# Психология: вопрос «Почему?»

Генри Глейтман (Henry Gleitman) (1986) объясняет понятие психологии как «поле опроса», которое иногда определяют как науку о разуме, иногда как науку о поведении. Это наука о том, почему кто-либо делает то, что делает. Почему волки воют на луну, а сыновья не всегда ладят с отцами; почему птицы поют, а мотыльки летят на огонь; почему мы умеем кататься на велосипеде спустя 20 лет после того, как сидели на нем последний раз; почему люди общаются, занимаются любовью и воюют. Это все – поведенческие реакции, а психология – это наука, которая их изучает.

Психология занимается изучением массы феноменов, которые в значительной степени связаны с тем, что мы делаем. У этой науки есть разделы, к которым относятся биология и социальные науки – антропология и социология; изучение сознательного и бессознательного; поведение индивидумов и их масс. На финансовых рынках большая часть книг по психологии касается психологии масс. Десятилетиями мы искали системы, которые позволят нам прогнозировать, как страх, сомнение, жадность и сожаление будут влиять на распознаваемость моделей на рынке. Самой яркой иллюстрацией к этому должно быть построение графиков, основа всего технического анализа. Объединяя нарисованные ценовыми движениями и рыночной статистикой линии и кривые, что-

бы определить силу и слабость рынка, мы надеемся, что что-то нам поможет принять решение.

Краткая история построения графиков возвращает нас к их первому появлению на рынке риса в Японии. Лишь в 80-х гг. 19 века графики появились на Западе в виде, который называется «книжный метод». Автор, основатель и главный редактор Wall Street Journal и создатель знаменитого новостного сервиса Dow Jones, Чарльз Генри Доу (Charles Henry Dow) был первой заметной фигурой, внесшей огромный вклад в дело постижения механизмов изменения цен на рынке акций. Имея место на Нью-Йоркской фондовой бирже, он знал рынок не понаслышке, а изнутри. После его смерти в 1902 его наблюдения были собраны воедино и получили название «теория Доу». Хотя, его изначальным намерением было использовать анализ фондового рынка для прогнозирования экономики, его теории вызвали больше интереса среди дилеров по акциям, чем среди экономистов. Модели Доу предсказали кризисы 1929 и 1987 годов.

Правила, которые вывел Доу, послужили основанием для дальнейших разработок таких авторов, как С.А. Нельсон в книге «Азбука спекуляции на фондовом рынке» (The ABC of Stock Speculation, S.A. Nelson) (1903) – это он впервые представил концепцию теории Доу; Уильям Питер Гамильтон в книге «Барометр фондового рынка» (The Stock Market Barometer, William Peter Hamilton) (1998), впервые опубликованной в 1922, который прогнозировал рыночные движе-

ния с поразительной точностью, используя только графики и шесть правил Доу, а также Роберт Ри в «Истории средних» (The Story of the Averages, Robert Rhea) (1934). После этого появилось просто море книг и статей, посвященных анализу финансового рынка. Одни выдумывали логичные гипотезы и подтверждали их на практике. Другие обосновывали свои ретроспективные наблюдения с помощью мистики и суеверий. Классической теорией был «индикатор края», который давал сигнал на покупку или продажу в зависимости от длины женских платьев – покупать надо было, когда платья были длинными, и продавать, когда короткими. Но не успели эти теории появиться на свет, как они были встречены множеством научных отчетов, доказывавших их неверность. Так продолжалось до тех пор, пока в 1948 году не появилось исследование, написанное после многих лет изучения бесчисленного количества графиков движения цен акций. Р.Д. Эдвардс и Дж Маджи опубликовали книгу «Технический анализ трендов акций» (Technical Analysis of Stock Trends, R. D. Edwards, J. Magee), в которой привели описание и классификацию различных методов распознавания моделей, которые повторялись на графиках и способствовали прогнозированию движения цен. Чартисты до сих пор считают этот труд очень ценным.

Когда в 1970-х появились компьютеры, изучение движения курсов акций сделало настоящий скачок в своем развитии. Самым заметным был вывод формулы индекса относи-



тельной силы (relative strength index, RSI), который описал Дж. У. Уайлдер в своей книге «Новые концепции технических торговых систем» (New Concepts in Technical Trading Systems, J.W. Wilder) (1978). RSI эффективно отражал колебания рыночного настроения между сверх-оптимизмом и исключительным пессимизмом. Это был гораздо более глубокий взгляд на поведение рынка по сравнению с первоначальными исследованиями и наблюдениями Доу, но, как и во многих технических исследованиях, которые используются в настоящее время на рынке, в нем было ценное допущение – выявить модели, рыночные тенденции, причины и предсказуемость с помощью изучения поведения группы участников рынка.

Психология на финансовых рынках включает в себя не только психологию масс, но и психологию индивидуумов. Точнее, эта наука изучает влияние присутствия других людей – реальное, выдуманное или предполагаемое – на наши мысли, чувства и поведенческие реакции. Все это называется «социальное научение». Этот термин охватывает всех – частных инвесторов и институциональных трейдеров, управляющих отдельными торговыми счетами и управляющих корпоративных хедж-фондов, крупных инвесторов и случайных, торгующих акциями или фьючерсами раз в неделю, всех. Эта наука изучает личность и психологические процессы, которые касаются принятия решений, убеждения других, формирования отношений и так далее. Основ-

ная проблема, изучаемая ею – как и почему участники рынка делают то, что они делают.

К примеру:

- Почему трейдеры сомневаются, стоит ли заключать сделку, даже если видят четкий сигнал на открытие;
- Почему инвесторы закрывают прибыльную позицию слишком рано;
- Почему инвесторы не могут вовремя зафиксировать убытки и закрыть убыточную позицию;
- Почему успешные институциональные трейдеры могут заработать миллионы долларов для своей фирмы, а, играя за собственный счет, проигрывают;
- Почему частные трейдеры могут просто «почувствовать», что надо торговать», и в результате входят в рынок, подчиняясь импульсу;
- Почему трейдеры-любители считаются гениями после нескольких удачных сделок;
- Почему трейдеры-любители могут потерять все только что заработанное, и значительно больше в два раза быстрее, чем заработали.

Роль психологии в трейдинге очень важна. Как говорит главный гуру трейдинга и профессиональный трейдер доктор Александр Элдер (Alexander Elder) (1993): «Ваши чувства немедленно оказывают влияние на ваш депозит. Ваша торговая система может быть гениальной, но если вы испуганы, самоуверенны или расстроены, то ваш счет неминуе-

мо пострадает от этого. Ваш успех или провал как трейдера зависит от того, насколько вы можете контролировать свои эмоции». Очевидно, что успешный трейдинг это не только совершенствование навыков технического и фундаментального анализа для улучшения и оптимизации торговой системы. Кроме этого он требует высокой степени сознательного понимания, управления и контроля вашей личной психологии (см. рис. 2.1).

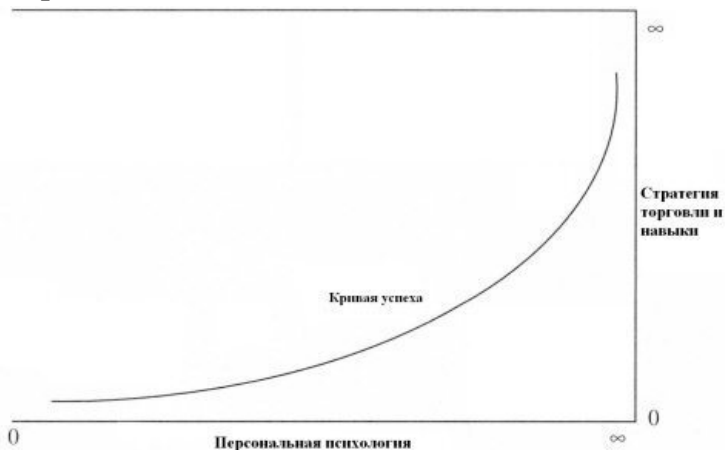


Рис. 2.1 Успешный трейдинг

Социальная психология помогает системно изучать поведенческие реакции. Она изучает взаимное влияние как отношений и поведения, так и индивидуумов и группы.

Международная Ассоциация Практической Психологии выделяет 14 подразделений социальной психологии, каждое из которых занимается отдельным ее разделом, включая промышленную и организационную психологию, спортивную психологию и межкультурную психологию.

Нас интересует экономическая психология, которая имеет несколько направлений, из которых три перечисленных ниже напрямую связаны с трейдингом:

- Психология денег;
- Психология сбережения, инвестирования и игры;
- Психология биржи.

Внутри этих парадигм исследователи могут систематически наблюдать эффект человеческого взаимодействия на финансовых рынках, который позволяет нам лучше понять факторы, которые сначала связывают, а потом отвлекают принимающего решения человека от таких вещей, как цена, объем и передающая среда.

Однако, в последнее время на рынках появился новый фактор, изменивший обычную динамику торгов. Он заставил некоторых трейдеров еще раз задуматься о том, что же на самом деле является их призванием, а остальных – принять новые веяния. Таким образом, ряды «технически грамотных» влились в отряд «старичков», а корпорациям пришлось пересмотреть свои позиции в свете грядущей конкуренции, ценовых войн и ужесточения стандартов дополнительного обслуживания клиентов. Электронный трейдинг

изменил привычный подход масс и индивидуумов к своему участию, взаимодействию, и поведению на финансовых рынках.

# Технологии для торговли

В 1965 году Гордон Мур (Gordon Moore), основатель компании-лидера в сфере производства микросхем Intel, предсказал, что мощность компьютеров будет возрастать в два раза каждые 1.5 года. «Закон Мура» тогда прозвучал как что-то невероятное, но его пророчество и сейчас, четыре десятилетия спустя, не теряет своей точности. Технологическая революция, движимая модернизацией микросхем, продолжает поддерживать конкурентную борьбу на рынке. Благодаря тому, что мощность компьютеров постоянно возрастает, электронные торговые системы последние годы получили значительное развитие, став эффективными, функциональными и доступными.

Торговля методом прямого контакта стала основным способом ведения рыночных операций в 17 веке. Тогда торговые конгломераты встретились в Лондоне и Амстердаме, чтобы обсудить условия торговли. Со временем отдельные сделки стали заключаться регулярно и превратились в биржевую структуру, которая упорядочила процесс торговли между акционерными компаниями. В двадцатом столетии после объединения и усовершенствования этих структур, биржи стали официальным местом совершения сделок с акциями, облигациями и сырьем. С появлением производных продуктов, таких, как фьючерсы, опционы и других, эти но-

вые финансовые инструменты приобрели популярность по всему миру.

Торговля методом прямого контакта копирует рынок в его традиционном понимании, создавая все условия для ценообразования и предоставляя сторонам возможность обмениваться и торговать большими объемами, быстро и точно определяя справедливую цену товаров. Однако, значительные достижения в области компьютерных технологий и их быстрый приход в сферу электронной торговли сделали рынок в его традиционном представлении неконкурентоспособным по сравнению с компьютеризованными методами заключения сделок. Одним из ключевых факторов в этом процессе была цена. Торговые площадки укомплектованы штатом, поэтому, прежде чем заявка клиента заносилась в систему и обрабатывалась, тому требовалось сделать несколько звонков. Так как кроме этого обстоятельства брокеры хотели стать дисконтными, а также учитывая, что каждый новый продукт требовал больших затрат по привлечению интереса клиентов к нему, положение свободной биржевой торговли стало шатким, и вскоре после того, как стали доступны более удобные технологии, она себя изжила.

Стоит отметить, что успех электронного трейдинга не был таким уж внезапным. Первые системы, которые появились, были медленными, неэффективными и обладали ограниченными возможностями по сравнению с голосовым рынком, что и отражалось на объемах торгов. Например, на фьючерс-

ных площадках Чикагской товарно-сырьевой биржи в объем торгов методом прямого контакта составлял более 550000 контрактов в день, а в системе GLOBEX, которая была электронным контрагентом биржи, лишь 6000. В основном такая разница объяснялась уровнем развития технологий того времени, которые были не в состоянии скопировать человеческое поведение на площадке, важность интерфейса также не была учтена. Более того, в основном эти системы были доступны только ограниченному числу лиц, брокерских домов и основных финансовых корпораций, обладающих особыми правами. К тому же, для того, чтобы стоимость систем окупалась, требовался соответствующий объем операций. Системы не всегда были удобны для конечных пользователей, поэтому требовалось их дополнительно обучать и лицензировать членов биржи для работы с ними, а также зачастую конкретная система годилась только для определенной биржи.



| GLOBEX Terminal |              |            |         |      |        |        |       |        |     |  |
|-----------------|--------------|------------|---------|------|--------|--------|-------|--------|-----|--|
| Menu            | Trade        | Modify     | Display | Page | Alerts | Cancel | Help  |        |     |  |
| SYSTEM          | MARKET QUOTE | MARKET QTY | LAST    | NET  | CHG    | TRADER | QUOTE | TRADER | QTY |  |
| 1 USZ2          | 10014/10015  | 230x 55    | 10015   | 1-   |        |        |       |        | x   |  |
| 2 TVZ2          | 10415/10416  | 60x 20     | 10416   | 1+   |        |        |       |        | x   |  |
| 3 EDH3          | 9604/9605    | 175x 15    | 9604A   | 2-   |        |        |       |        | x   |  |
| 4 TBZ2          | 9652/9654    | 140x 25    | 9654    | 2-   |        |        |       |        | x   |  |
| 5 SFH3          | 6946/6947    | 60x 100    | 6947    | 3+   |        |        |       |        | x   |  |
| 6 JYH3          | 7798/7799    | 75x 15     | 7799A   | 1+   |        |        |       |        | x   |  |
| 7 BPZ2          | 17780/17782  | 40x 70     | 17782   | 4+   |        |        |       |        | x   |  |
| 8 CDZ2          | 8358/8359    | 5x 120     | 8359B   | 3+   |        |        |       |        | x   |  |
| 9 DMZ2          | 5911/5912    | 75x 360    | 5911    | 2+   |        |        |       |        | x   |  |
| 10 ECZ2         | 10800/10802  | 35x 25     | 10800A  | 6-   |        |        |       |        | x   |  |
| 11 CAZ2         | 19800/19805  | 10x 45     | 19805   | 10+  |        |        |       |        | x   |  |
| 12 PIZ2         | 9106/9107    | 175x 45    | 9106    | 3-   |        |        |       |        | x   |  |
| 13 NNZ2         | 10802/10804  | 105x 45    | 10802A  | 4-   |        |        |       |        | x   |  |

| NNZ2 10802 AT 12:46 |      |       |      |  |
|---------------------|------|-------|------|--|
| Bid                 | Quan | Offer | Quan |  |
| 10802               | 105  | 10804 | 45   |  |
| 10800               | 150  | 10806 | 90   |  |
|                     |      | 10808 | 85   |  |
|                     |      | 10810 | 85   |  |
|                     |      | 10812 | 35   |  |

|      |           |
|------|-----------|
| ECZ2 | 85010800  |
| PIZ2 | 400 9106  |
| PIZ2 | 150 9106  |
| USZ2 | 5010015   |
| USZ2 | 55010015B |
| TYZ2 | 65010414A |
| SFH3 | 150 6948B |

| CURRENCY        | SPOT RATE | PREVIOUS | HIGH   | LOW    | TIME  |
|-----------------|-----------|----------|--------|--------|-------|
| DEUTSCHE MARK   | 1.8930/40 | 25/40    | 1.8995 | 1.8860 | 12:46 |
| STERLING        | 1.6850/65 | 55/65    | 1.6890 | 1.6838 | 12:46 |
| SWISS FRANC     | 1.6525/35 | 27/35    | 1.6545 | 1.6458 | 12:46 |
| FRENCH FRANC    | 6.3895/25 | 95/20    | 6.3950 | 6.3715 | 12:46 |
| JAPANESE YEN    | 132.63/71 | 64/72    | 132.98 | 132.10 | 12:46 |
| CANADIAN DOLLAR | 1.1936/40 | 35/40    | 1.1940 | 1.1917 | 12:46 |
| AUSSIE DOLLAR   | 1.2694/15 | 96/15    | 1.1940 | 1.1917 | 12:46 |

12:46 RFQ TVZ2

12:46 RFQ DMZ2

12:45 RFQ EDH3

Thu 22 Dec 1994 12:46 GMT

Рис. 2.2. Торговая система GLOBEX, электронный автоматический контрагент Чикагской Товарной Биржи в 1994 г.

И было это не так уж давно. Пять лет назад, когда я работал консультантом на институциональном трейдинговом отделе по фьючерсам в инвестиционном банке в Австралии, я был счастливым обладателем трех лицензий для работы с тремя разными торговыми системами, установленных на трех похожих IBM-совместимых ПК. Все три экрана светились одним цветом, буквы были одного шрифта, а информация расположена одинаково. Единственным отличием были

коды инструментов, но даже и они были похожи друг на друга, потому что состояли из четырех символов. Клавиатура каждого терминала была ярко-красной, чтобы выделить соответствующую биржу. Эргономика в этом случае была не на высоте. Мы постоянно путали клавиатуры, клали их на мониторы, если не пользовались, и каждый раз пытались в этой организованной путанице правильно исполнить заявки клиентов.

Однако, за последние три года в области высоких технологий произошел значительный прорыв. Системы электронного трейдинга перестали быть просто системами выставления заявок, они превратились в интегрированные решения, включающие сложное управление риском и заявками, спаривание заявок и инструменты для стратегической торговли. Торговыми платформами, которые раньше были доступны только через определенные терминалы с определенными системными требованиями, теперь можно пользоваться через веб-браузеры, а в интернете можно скачать приложения, с которыми можно работать на домашних компьютерах. Популяризация интернета привела к тому, что появилось средство для дешевой передачи огромных массивов данных между участниками рынка, которое дает возможность вкладывать средства, находясь в любой точке планеты, лишь щелкнув мышью. Технологии значительно продвинулись, достигнув новых уровней доступа к информации. Это и привело к тому, что темпы развития торговли на финансовых рын-

ках значительно возросли. Особенно это коснулось трех областей, которые мы рассмотрим ниже.

## Доступность

Постепенно любой инвестор становится все ближе к финансовым рынкам. Если раньше клиенту нужно было позвонить консультанту на телефоне и сообщить ему о том, что он решил что-то сделать, а консультант в свою очередь должен передать эту информацию оператору или трейдеру на площадке, чтобы те исполнили заявку по рынку, то сейчас любой профессиональный консультант, дилер или инвестор может сделать все сам, имея только лишь компьютер. По существу, многие банковские институты и брокерские дома предлагают онлайн-доступ к торговле многими финансовыми инструментами с помощью веббраузеров и таких технологий, как JAVA и HTML, которые делают возможными электронный трейдинг для тех, у кого есть только компьютер, подключенный к интернету.

Электронный трейдинг дал большие преимущества инвестору – теперь тот волен выбирать такой стиль жизни, который раньше был для него слишком дорог или вовсе недоступен. Частные трейдеры, которым нравится работать в одиночку, могут из дома или офиса следить за рынком акций, денежных инструментов или деривативов, а их уровень торгового доступа к этой информации может быть сравним со

степенью доступа профессионального консультанта или дилера. Эти инвесторы имеют возможность входить в рынок и выходить из него тогда, когда они того захотят, набрав несколько букв на клавиатуре или щелкнув мышью, и очень часто они готовы платить дополнительную комиссию своим брокерам за возможность торговать онлайн.

## **Прозрачность**

Электронный трейдинг сделал информацию о рыночных ценах и раскрытии данных намного прозрачнее для участников рынка, чем это было при торговле с помощью прямого контакта. Рыночная информация в электронном виде распространяется мгновенно, потоки цен, новостей и статистических данных попадают к инвесторам точно и вовремя. Раскрытие информации об участниках рынка и его объеме обеспечивает то, что все игроки могут получить информацию о своих партнерах, которые выставляют цену bid или ask на разных уровнях – а ведь раньше эта информация была доступна лишь трейдерам на площадке.

Также электронный трейдинг обеспечил эффективность и справедливость спаривания заявок – теперь каждый участник может заключать сделку по той цене, которую он сам видит на экране. Раньше, когда он не мог этого видеть, преимущества на рынке не были равными. Это нарушало правила биржи, но являлось привилегией трейдеров площадки

и «местных», которые подвизались рядом с ними. Трейдеры могли покупать и продавать, не проверяя очередность попадания заявки на биржу, т. е. они могли пропустить часть очереди заявок и выполнить их позже, когда цена уже уйдет. Электронный трейдинг способствует тому, что все заявки равны. Возможность программировать алгоритмы и методы исполнения ордеров, такие, как FIFO (first in, first out – первым вошел, первым вышел), позволяют электронным системам спаривания заявок применять жесткие системные правила и математику без выделения каких-либо заявок отдельно. Таким образом, все участники рынка становятся равны, а сама игра становится более справедливой, чем была ранее.

Электронный трейдинг дает клиринговым домам преимущество в риск-менеджменте сделок отдельных трейдеров и их групп, так как теперь у них есть возможность контролировать и ограничивать риск торговли до официального начала сессии в соответствии с установленными ограничениями для депозита, позиции и числу заявок. В условиях голосового рынка клиринговые дома обычно собирали эту информацию только после того, как все сделки были проведены, таким образом, они могли анализировать, нарушили ли трейдеры их лимиты, только постфактум. Электронные системы могут оценивать позиции в реальном времени, некоторые настроены таким образом, чтобы отслеживать последнюю цену сделки, обеспечивая исключительную прозрачность в управлении и оценке риска.

# Ликвидность

Одной из основных задач при создании электронных рынков было влияние на ликвидность рынка. Человеческий фактор торгов на площадке обеспечивал такую эффективность на рынке, которая никак не могла быть полностью воспроизведена компьютером. Торговля на площадке происходит вокруг визуализации участников рынка, изменения звуковых подсказок и активного физического участия – все это способствует тому, что трейдеры на площадке принимают и меняют свои решения. Таковы основные принципы, которые рыночные «специалисты» и «местные» трейдеры по дериватам используют для обеспечения нужной степени ликвидности, чтобы ускорить операции между крупными компаниями. В электронной среде все это не имеет значения.

Также, динамика информационный эры предоставила новые возможности для новых независимых поставщиков ликвидности на рынок. С появлением нового сектора промышленности – компаний, занимающихся разработкой программ для онлайн-торговли через развитые сети – трейдеры могут воспользоваться различными приложениями, работающими через протокол STP и предоставляющими доступ на все глобальные финансовые рынки и рыночные механизмы. На арене появился новый вид инвесторов, вооруженных огромными источниками независимого капитала, которые раньше

оставались в тени. С помощью экрана компьютера и прикосновения мыши множество потоков небольших объемов капитала могут за секунду попасть на рынок – будь то рынок австралийских акций, немецких деривативов или чикагских опционов. Источники этих капиталов могут быть самые разные – дилинговый центр в Нью-Йорке, чердак в Сиднее или интернет-кафе с видом на пляж на Бали.

# Новый торговый центр

Тот факт, что финансовые рынки стали полностью электронными, в определенной степени является феноменом. Хотя степень миграции не совсем та, которая ожидалась некоторое время назад, финансовые и сырьевые биржи по всему миру установили аппаратные средства для проведения торгов и приложения для парирования заявок, одновременно развивая соответствующую инфраструктуру для обработки все возрастающих потоков ордеров. Участники рынка, от брокеров дилингового центра до частных инвесторов, переходят от традиционных методов торговли по телефону к торговле с помощью электронных платформ. Многие из них боятся тех преимуществ, которые им сулит новое средство связи и, таким образом, способствуют тому, что системы становятся быстрее, а размер комиссионных за их использование снижается, в то время как все больше бирж становятся доступными через электронную платформу. Этот сдвиг не только изменил тот путь развития, по которому шел рынок, но и динамику этого развития, а также способ доступа к финансовым инструментам.

Компьютерные технологии способствовали тому, что перед участниками рынка открылась новая перспектива электронной торговли. Традиционно так сложилось, что контроль и управление эмоциями – важная составляющая успе-



ха или неудачи любого участника рынка. Даже лучшая электронная система бесполезна в руках инвестора, который не может определить, кто принимает решение – он или его эмоции. Торговля на финансовых рынках ставит лицом к лицу инвесторов и лучшие умы мира в условиях рынка, которые изначально перевешивают не в их сторону. Без постоянной концентрации на задаче и психологической подготовки к выигрышу, вы можете быть сметены с лица рынка, независимо от того, кто вы – трейдер, брокер или участник электронных торгов.

Это происходит потому, что электронный трейдинг накладывает свой отпечаток на психологию трейдинга. Таким образом, участникам рынка не только нужно исследовать влияние своих эмоций на трейдинг, но и психологически подготовиться и сосредоточиться на работе с новыми технологиями. Кажущийся простым в использовании, красочный, управляемый мышкой интерфейс ввел инвесторов, трейдеров и брокеров в заблуждение: они ожидали, что это будет то же самое, что и *plug and play* – после подключения все тут же должно само заработать. Новые системы способствовали появлению огромного количества информации на экране, включая реал-тайм изменения котировок, графики, исполнение ордеров, активные и исполненные заявки, позиции, показатели прибыли или убытка и отчеты о сделках. Для кого-то это, несомненно, выльется в недостаток подготовки – ведь раньше, чтобы получить эту информацию, надо

было долго трудиться, а сейчас достаточно только несколько раз шевельнуть пальцем. Установить и подключить некоторые из этих систем можно в течение часа, поэтому пользователи, вооруженные руководством по эксплуатации, зачастую оказываются недостаточно подготовленными как технически, так и психологически к тому, чтобы работать с системой. Однако, скорость и доступность информации привела к тому, что пользователи пересмотрели фундаментальные правила торговли – в частности, такие, как сохранение концентрации, наличие письменного торгового плана и всесторонний анализ рынка. Все это теперь ими пропускается, а наблюдение рынка в реальном времени искушает трейдеров нажать кнопку мыши и «попасть туда». Вот несколько примеров.

# 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.