

КАК ПОСТРОИТЬ БИЗНЕС НА БИРЖЕ



Это честная и полезная книга, что редкость для нашего рынка. Литература для трейдеров нередко балансирует между шарлатанством, когда автор прежде всего продает себя, и академизмом на грани заумности. К счастью, это не тот случай. Тимофей Мартынов рассказывает правду о финансовом рынке и о том, как на нем можно зарабатывать, понятно и интересно разбирая по косточкам все основополагающие элементы успешного трейдинга. Возможно, перед вами лучшая российская книга о трейдинге последнего десятилетия.

*Владислав Кочетков,
Председатель Правления ГК «ФИНАМ»*

Московское здание, расположенное по адресу Мясницкая, 26, знаменито тем, что в нем снимались эпизоды фильма «Служебный роман». При этом мало кто знает, что у той самой лестницы, под которой сидел начальник отдела общественного питания Петр Иванович Бубликов, фактически зарождался российский фондовый рынок. Здесь работала Российская товарно-сырьевая биржа, на которой произошла первая сделка по продаже ваучера, здесь создавались первые капиталы, сформированные за счет операций с ценными бумагами, здесь зародились нынешние гранды отечественного брокериджа и инвестиционного банкинга. В том числе и «ФИНАМ».

Одно время мы занимали практически всю площадь биржевой alma mater. Клиенты, входящие в офис, прежде всего видели питы — возвышение, где сидели трейдеры. На стене тогда висели медвежья шкура и плакат с лозунгом «Фондовый рынок — не школа гуманизма. Работе на нем нужно учиться». Именно он наиболее точно отражает содержание этой книги. И именно поэтому мы решили поддержать ее издание.

Инвестиции и трейдинг, работа на фондовом рынке являются возможностью стать богатым. Но еще данная деятельность может привести к потере депозита или позволит остаться при своих, но в качестве бонуса наградит держащимся глазом. Именно об этом откровенно, местами даже жестко, рассказывает Тимофей Мартынов в первой части своей книги. И опирается он на очень богатый материал, ведь перед его глазами в течение многих лет развивалась публичная история российского фондового рынка, зеркалом которой является сайт smart-lab.ru. На нем представлено немало маленьких трагедий отечественных трейдеров, потерявших деньги из-за своих ошибок, дурных советов, несовершенной инфраструктуры и сотен других причин.

Впрочем, Smart Lab — это также и выставка достижений российского трейдинга. Среди его авторов много сильных профессионалов, которые живут за счет биржевой торговли, зарабатывая, причем достаточно стабильно, очень неплохие суммы. Так что, если вы не испугались и решили пойти дальше, книга постарается научить вас, как сохранить и увеличить свой капитал при помощи ценных бумаг. На мой взгляд, эту задачу она выполняет: тут и хорошо продуманная логика, и достаточно лаконичный, без воды, стиль изложения, и большое количество примеров. Автор пишет про анализ рынка, психологические аспекты трейдинга, не пренебрегает математическими формулами, но и не злоупотребляет ими.

В какой-то степени книга отражает логику развития, миссию самого «ФИНАМа». Компания, которая была создана в далеком 1994 г., всегда делала ставки на информацию, обучение, поддержку. Сначала мы издавали биржевой бюллетень «Портфель инвестора», который чуть ли не впервые в России сделал котировки ценных бумаг доступными всем заинтересованным лицам. Он в какой-то степени может считаться прародителем сайта Finam.ru — самого посещаемого ресурса о финансовых рынках в России. В 2001 г. мы создали первый в России специализированный учебный центр, обучение в котором сейчас проходят десятки тысяч инвесторов. На данный момент нашим клиентам доступны десятки различных сервисов, помогающих более эффективно торговать на фондовом рынке. Некоторые графики, которые вы увидите в этой книге, сделаны с их помощью.

В общем, у нас и у этой книги — общие цели и очень похожее понимание биржевой действительности. Больше всего труд Тимофея Мартынова будет полезен образованным людям, наделенным аналитическим мышлением, нацеленным на практический результат. Именно они составляют основную часть клиентов «ФИНАМ». Собственно, другие на фондовом рынке и не выживают, трейдинг — это достаточно интеллектуальный труд.

СОДЕРЖАНИЕ

БЛАГОДАРНОСТИ	10
ВВЕДЕНИЕ	11
Как пользоваться этой книгой?	17
Структура книги	19
Опорные тезисы	20
Цели книги	20
1. ПРОФЕССИЯ ТРЕЙДЕР	25
1.1 Проблематика профессии	26
1.2 Эффект Карго	30
1.3 Статистика профессии	31
1.3.1 ЛЧИ	31
1.3.2 Comon.ru	31
1.3.3 Брокеры	33
1.3.4 «Форекс»	33
1.3.5 Другое	34
1.4 Мечты и реальность	35
1.5 Мифы о трейдинге	37
1.6 Плюсы трейдинга	37
1.7 Эволюция трейдера	38
1.8 Вершина успеха в трейдинге	39
1.9 Частные и профессиональные трейдеры	40
1.10 Реальные истории трейдеров	41
1.11 Профессия трейдер: выводы	42
2. ТРЕЙДИНГ И СЧАСТЬЕ	43
2.1 Счастье и Деньги	43
2.2 Кривая вашего настроения	44
2.3 Социальное сравнение	49
2.4 Социальный фактор	50
2.5 Трейдинг и счастье: выводы	51
3. КТО Я?	52
3.1 Проблема самоидентификации	54
3.2 Проблема одиночки	58
3.3 Две группы вопросов к себе	61
3.4 Сбитый ориентир	64

4. МЕХАНИЗМ	68
4.1 Алгоритм успеха	68
1.2 Как Механизм будет раскрыт в этой книге?	72
4.3 Мой собственный путь и Механизм	73
4.4 Механизм: выводы	78
5. ЦЕЛЬ	79
5.1 Долгосрочная цель. Мечта	80
5.2 Почему важна мечта?	81
5.3 Почему важна цель трейдинга?	82
5.4 Цель трейдинга	84
5.5 Определить мечту	86
5.6 Составьте детальный план	88
5.7 Фиксация цели	91
5.8 Как правильно ставить цели?	93
5.9 Цель: выводы	94
6. ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ	96
6.1 Первичная информация: время, цена и прочее	98
<i>Фактор времени</i>	101
6.2 Вторичная информация: волатильность, ликвидность, издержки	103
<i>Лирическое отступление по теме</i>	118
6.3 Информация: размер позиции	123
6.4 Информация об информации	127
6.5 Другие источники информации	128
6.5.1 Новости	130
<i>Закономерности</i>	131
6.5.2 Книги по трейдингу	135
6.5.3 Гуру рынка, обучение трейдингу	137
6.5.4 Аналитики	139
6.5.5 Интернет-ресурсы	139
6.6 Информация о самих себе	139
6.6.1 Состояние	140
6.6.2 Возраст	142
6.6.3 Образование	142
6.6.4 Темперамент	142
6.7 Информация о доверительном управлении	143
<i>Почему инвестор отдает деньги в ДУ?</i>	143
<i>Как работает бизнес-модель?</i>	144
<i>Советы потенциальному инвестору</i>	148

<i>Репутация</i>	148
<i>Единый стейтмент</i>	149
<i>Диверсификация. Портфель управляющих</i>	150
7. ОБРАБОТКА ИНФОРМАЦИИ	151
7.1 Лучший способ начать торговать на бирже	154
7.2 Основные принципы трейдинга	155
7.2.1 Альфа и Бета	155
7.2.2 Что мы контролируем?	156
7.2.3 Конкуренция и деньги	158
7.2.4 Источники альфы	161
7.3 Подход «Снизу вверх». Виды неэффективностей	162
7.3.1 Тренд	163
<i>Почему работает тренд?</i>	164
<i>Фундамент долгосрочного тренда</i>	166
<i>Проблематика</i>	166
<i>Тренды на разных таймфреймах</i>	167
<i>Определение трендов</i>	168
7.3.2 Контртренд. Схождение к среднему	176
7.3.3 Уровни	184
7.3.4 Пробои уровней	189
7.3.5 Привязка к круглым числам	191
7.3.6 Краткосрочные ошибки ценообразования	191
7.3.7 Срабатывание стоп-лоссов	193
7.3.8 Выброс цен	195
7.3.9 Гэпы	198
7.3.10 Разность скоростей	202
7.3.11 Инерционность и запаздывание	204
7.3.12 Большие приказы и фронтраннинг	204
7.3.13 Сезонность, тайминг	206
7.3.14 Послеторговый аукцион, имбэлэнсы	207
7.3.15 Манипулирование рынком	207
7.3.16 Технологические неэффективности	208
7.3.17 Неэффективности на опционах	209
7.3.18 Game-changers, новости, которые все меняют	211
7.3.19 Государственные интервенции	212
7.3.20 Финансовый пузырь	213
7.3.21 Стрессовые активы	214
7.3.22 Ошибка оценки активов	215
7.3.23 Корпоративные действия эмитентов	216

7.3.24	Дивидендные неэффективности	217
7.3.25	Инсайдерская информация	217
7.4	«Снизу вверх»: выводы	218
7.5	Подход «Сверху вниз». Статистика и датамайнинг	220
7.5.1	Как искать закономерности?	222
7.5.2	Статистика	224
7.5.3	Паттерны	225
7.5.4	Технический анализ	226
7.5.5	Перебор параметров	230
7.5.6	Поиск закономерностей в режиме реального времени	232
7.5.7	«Сверху вниз»: выводы	233
8.	ПЛАН	235
8.1	Почему нужен план?	236
8.2	План управления собой	238
8.3	Торговая система	240
8.3.1	Правила входа в сделку и выхода из сделки	242
8.3.2	Входы в сделку	244
8.3.3	Примеры систем входа в рынок	247
8.3.4	Выход из сделки	249
8.3.5	Технические характеристики выходов	253
8.3.6	Бессистемная торговля по плану	255
8.4	Управление капиталом и контроль риска	258
8.4.1	Как построить риск-менеджмент?	261
8.4.2	Стоп-лоссы	266
8.4.3	Практика стоп-лоссов	268
8.4.4	Торговля от стоп-лосса	269
8.4.5	Пример простого расчета риска и размера позиции	271
8.4.6	Риск-менеджмент черепах-трейдеров	272
8.4.7	Форс-мажор	273
8.4.8	Системный риск-менеджмент	273
8.4.9	Кредитное плечо	285
8.4.10	Стоп-счет	288
8.4.11	Усреднение на убыток (мартингейл)	289
8.4.12	Усреднение на прибыль	290
8.4.13	Диверсификация	291
8.4.14	Как потерять деньги на бирже?	293
8.5	План: выводы	294
	<i>Создайте план</i>	294

<i>Всегда следуйте своему плану</i>	294
8.6 От Плана к Исполнению.....	296
9. МЕХАНИЗМ. ИСПОЛНЕНИЕ	298
9.1 Корни психологических проблем в трейдинге.....	299
9.2 Природа человека и его поступков.....	304
9.3 Система принятия решений человека.....	308
9.4 Система принятия решений и трейдинг.....	311
9.5 Коротко о психологии трейдинга.....	321
9.6. Ключевые психологические ловушки в трейдинге.....	322
9.7 Другие ловушки	338
9.8 Психологические ловушки – выводы	339
9.9 Правильное мышление трейдера	340
9.10 Влияние сделок на человека с точки зрения «кривой счастья» ..	341
9.11 Медитация.....	348
9.12 Психология – выводы	350
10. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ	356
10.1 Почему необходимо тестировать план?	358
10.2 Как тестировать систему?	358
10.3 Критерии оценки	360
10.4 Критерии оценки систем: выводы	371
10.5 Оптимизация торговой системы	372
10.6 Оценка бессистемной торговли	374
11. РАБОТА НАД ОШИБКАМИ И КОРРЕКТИРОВКИ	377
11.1 Работа над ошибками торговой системы	381
11.2 Фиксация ошибок	383
11.3 Ошибки в трейдинге.....	384
11.4 Журнал сделок	385
11.5 Временная карта	389
11.6 Мои ошибки в трейдинге	391
12. ЧТО ВАМ НУЖНО СДЕЛАТЬ?	393
13. ВСЯ КНИГА НА ОДНОЙ СТРАНИЦЕ	395
14. КАК ОТКРЫТЬ ТОРГОВЫЙ СЧЕТ И НАЧАТЬ ТОРГОВАТЬ?..	397
Библиография.....	400
Примечания.....	402

БЛАГОДАРНОСТИ

Эта книга описывает спекулятивный подход в биржевой торговле, который принципиально отличается от инвестирования.

Я не ставил перед собой цели написать работу, которая гарантированно понравилась бы всем читателям. Моя цель была написать такую книгу, которую я мог бы с чистой совестью посоветовать кому угодно, кто захочет подробнее познакомиться с биржевой торговлей.

Когда я начинал эту книгу, я не думал, что дописать ее до конца и довести до издания — это такой большой труд. Моя работа не вышла бы в свет, если бы не Сергей Кондратюк и компания «ФИНАМ», которые решили поддержать ее издание. Благодаря им я обрел стимул доделать начатое. Также я хочу поблагодарить моих первых читателей и рецензентов: Михаила Саликова, Дмитрия Белоусова и Максима Свиридова.

Кроме того, я благодарен всем моим знакомым преуспевающим трейдерам, которые откровенно делятся своими знаниями и опытом в своих публичных выступлениях, блогах и при личном общении: Александру Кургузкину, Александру Горчакову, Антону Медведеву, Максиму Свиридову, Александру Дрозду, Александру Герчику, Александру Резвякову, Рокибиту, Андрею Беритцу, Александру Муханчикову, Владимиру Ямникову, Анатолию Радченко, Артему Крамину, Ves2010, SECRET, Гному.

ВВЕДЕНИЕ

Все мы родились эгоистами. У нас есть потребности, интересы, и мы ищем пути для их удовлетворения. Живые существа по природе своей эгоистичны, поэтому мир можно считать очень конкурентной средой. Повысить свой уровень благосостояния означает возвыситься над другими людьми, но очевидно, что другие люди не хотят, чтобы их кто-то превосходил. Следовательно, превосходство дается тем, кто будет усерднее, последовательнее на длительном интервале времени, удачливее, умнее, хитрее и т. д.

Бизнес — это почти война. Если вы каким-то образом очень хорошо зарабатываете, то обязательно найдется кто-то, желающий зарабатывать тем же способом, что и вы. В условиях свободной рыночной экономики у вас обязательно появится конкурент, который постарается вклиниться в вашу нишу и скинуть вас с пьедестала. Успешный бизнес должен всегда развиваться, всегда двигаться, потому что если вы просто будете «загорать на пляже со смузи», то рано или поздно проиграете, а нишу займут более голодные и мотивированные конкуренты.

Видимо, вы держите в руках эту книгу, потому что заинтересованы в решении задачи «как стать богаче при помощи торговли на бирже». Предположим, что существует книга, которая дает однозначный ответ на данный вопрос. В таком случае она рано или поздно станет настолько популярна, что ее прочтут почти все, кто занят в этой сфере. Но биржа является самой конкурентной средой, какую только можно себе представить — даже в большей степени, чем, например, ресторанный бизнес. В условиях конкурентной среды никакая книга, никакое обучение не способны быть одинаково для всех полезны.

Вам нужно отдавать себе отчет в том, что одной лишь правильной информации в биржевом деле недостаточно для достижения успеха.

Чтобы преуспеть в этой конкурентной схватке, вам потребуется не только информация, но и уникальный набор качеств, а также огромная работоспособность, которая позволит вам, последовательно применяя эту информацию, стабильно «обогрывать» большинство конкурентов и уносить деньги с рынка.

Чтобы выйти на хороший уровень в биржевом трейдинге, человеку приходится пройти определенный путь. Я бы сравнил это с высшим медицинским образованием и многолетней практикой, без которых невозможно успешно оперировать пациентов. Очевидно, что нет такой универсальной книги, которая могла бы заменить годы всестороннего обучения и годы ординатуры. Поэтому любую книгу, любой курс обучения по трейдингу следует расценивать как крупицу в том объеме образования, который необходим для достижения успеха.

Я знаю много успешных трейдеров, которые очень хороши в своем деле. Однако ни один из них — тех, кто продолжает зарабатывать и по сей день, не пишет книги. Им некогда, и у них нет такой потребности. Если вы нащупали нишу, в которой есть деньги, то вы заинтересованы в том, чтобы как можно дольше данная ниша была свободна от конкуренции, поэтому вы никому про нее не будете рассказывать. Как только в нишу набиваются конкуренты, ее прибыльность драматически падает, а со временем и вовсе исчезает.

Почему же я пишу книгу? Как и у всех, у меня есть свои эгоистичные соображения. Я не выпадаю из правила, которое я только что озвучил: если бы я ежемесячно зарабатывал хорошие деньги на бирже, вряд ли бы я дошел до такого кропотливого и трудозатратного занятия, как написание книги.

Я начинал писать первые строки своей рукописи, находясь на зимнем отдыхе во Флориде. Здесь, в полном спокойствии, в изоляции от людей, среди пальм и полей для гольфа, неподалеку от океана, у меня были почти полгода, которые я отчасти решил посвятить творчеству. 2013 г. после четырех лет неплохих результатов выдался для меня неудачным на бирже. Период высокой подвижности фондовых рынков 2008–2011 гг. прошел, волатильность упала, и рынок перестал быть достаточно «быстрым», чтобы я мог забирать с него деньги тем способом, который хорошо работал в те годы. Более того, я не был готов вовремя изменить свой подход, поэтому 2013 г. обернулся для меня непрерывной чередой убыточных месяцев.

Затяжные периоды потерь случаются у большинства трейдеров, и в подобные моменты ваши чувства обостряются, а голова начинает работать максимально ясно. Часто бывает так, что, когда вы зара-

батьваете, вы несильно думаете или философствуете, а просто делаете то, что от вас требуется. Возможно, если бы не этот плохой год, моя книга и вовсе бы не появилась, потому что, пребывая именно в таком обостренном состоянии чувств, я и приступил к систематизации собственных знаний.

Первым, что побудило меня начать писать, стало мое желание упорядочить накопленные за десять лет знания. Но, кроме того, я люблю читать книги. Я прочел более сотни книг, посвященных трейдингу. И, тем не менее, когда меня спрашивают, что почитать, с чего начать, где обучиться торговле бирже, я не могу дать однозначного ответа. Дело в том, что я до сих пор не встретил ни одной достаточно реалистичной и полной работы про трейдинг, которая могла бы, на мой взгляд, оказаться действительно полезной. И под понятием «полезная» я имею в виду не литературу, дающую некий зарабатывающий метод — как говорят трейдеры, «раскрывающий грааль», — а книгу, способную минимизировать потерю времени и денег для большинства читателей.

Да, мне хочется, чтобы любой профессиональный трейдер мог без колебаний посоветовать новичку именно мою книгу и последний мог бы получить наиболее полное и правдивое руководство по биржевому трейдингу.

Зачем мне это? Конечно, я немного тщеславен. Так получилось, что со временем я попал в эпицентр трейдерского общества России, создав самое популярное на данный момент сообщество трейдеров в российском Интернете — «Смартлаб» и организовав самые массовые на данный момент ежегодные конференции для российских частных трейдеров. Сообщество приносит мне небольшой рекламный доход, и хорошая книга могла бы способствовать популяризации как трейдинга, так и сообщества в целом. Это добавляет мне мотивации написать по-настоящему добротное и качественное руководство.

Здесь я буду говорить открыто о своих потерях в трейдинге, о своих истинных мотивах — то есть о вещах, которые вы вряд ли найдете у других авторов подобных книг. Правда заключается в том, что авторы обычно пишут для того, чтобы зарабатывать либо на продаже книг, либо на тех, кто их читает. Авторы руководств по трейдингу редко признаются в своих неудачах, ведь это не способствует росту продаж. У меня нет проблем с признанием неудачи, а мое преимущество заключается в другом.

Одна из концепций, на которых построена данная работа, заключается в стремлении максимально полно описать реальность биржевой игры. Как ни странно, мало кто способен адекватно признать

реальность. Дело в том, что она слишком цинична, суха и непривлекательна. Природа же человека такова, что мы любим красивые мотивирующие истории про успех. Всем известно, что в трейдинге преуспевают не более 10%. Это суровая реальность. Если бы кому-либо сказали, что он может с 90%-ной вероятностью потерять 10 лет жизни (например, сесть в тюрьму) или же с шансами в 10% выиграть миллион долларов, то, скорее всего, человек сразу бы отказался от подобной игры. Но когда люди приходят в трейдинг, они выделяют единичные истории успеха, самонадеянно верят в свои силы и все равно выбирают первый вариант, то есть предпочитают посвятить свое время этому непростому ремеслу.

Отрицание реальности, нежелание признать ошибку, стремление удовлетворить свое эго — данные факторы приводят к плохим последствиям, и о них мы также будем говорить в этой книге.

Пока выглядит не очень вдохновляюще, не так ли? Поэтому добавим светлых тонов. Я бы не хотел, чтобы у вас сложилось впечатление, будто данная книга построена на критике, отрицании и пессимизме. Ее костяк — полноценный алгоритм построения успешного трейдингового бизнеса, основанный на обобщении моего более чем десятилетнего опыта и на наблюдении за десятками успешных трейдеров, а также руководство, которое должно помочь вам начать двигаться в правильном направлении.

РЕЗЮМЕ

Трейдинг сложен в силу сверхвысокой конкуренции. Зарабатывающие трейдеры не пишут книги о том, как заработать.

Я пишу книгу, потому что:

- я до сих пор не встречал руководств, в которых трейдинг был бы описан близко к реальности;
- у меня есть желание структурировать собственные знания;
- я хочу популяризовать сообщество «Смартлаб».

Я заранее прошу читателя простить меня, если местами мое повествование может показаться сухим и слишком тезисным. Моя задача, которую я преследовал в процессе написания книги, заключалась в убедительном изложении фактов, доказательстве своих тезисов и предоставлении практически полезной информации. При этом я стремил-

ся вложить в материал минимум художественного мусора, который приятно читать, но который серьезно понижает КПД книги (доля страниц на которых читатель с ручкой оставил свои пометки). Но поскольку лишнее и «легкое» я постарался убрать, читать данную книгу надо медленно и вдумчиво: скорость, с которой вы поглощаете, скажем, детективный роман, здесь явно не подойдет. Чтобы стабильно преуспевать в трейдинге, вам как минимум необходимо два умения:

- определять истину (проще сказать, правильное направление);
- находить ошибки и исправлять их.

То же самое вам потребуется и при чтении этой книги. Ее назначение — приблизить вас к истине в вопросах биржевой торговли.

Материалы, представленные здесь, могут принести немало пользы человеку с открытым умом. В противном случае приступать к чтению будет бессмысленно. Чтобы книга оказалась для вас полезной, вы должны поверить мне, моему опыту и опыту тех многих профессионалов, которых мне доводилось видеть, слышать или читать, а также с которыми я общался лично. Бывший партнер по фонду Джорджа Сороса Стэнли Дракенмиллер говорил: **«Будьте восприимчивы, ведь ум напоминает парашют, он работает, когда открыт».**

Скорее всего, к тому моменту, когда эта книга попала к вам в руки, в вашем сознании уже сформировалось некое предубеждение относительно биржевой торговли, которое кажется вам правильным. При этом вам кажется, будто вам не хватает какой-то мелочи, чтобы вы начали стабильно зарабатывать на бирже. Если ваш мозг «закрыт», то в процессе чтения данного руководства **вы будете подсознательно искать подтверждение уже сформировавшихся в вашей голове теорий.** Скорее всего, вы взяли за эту книгу, потому что еще не удовлетворены результатами своей торговли, и тем не менее маловероятно, что вы поверите в факты, противоречащие сложившимся в вашей голове предубеждениям. Парадокс!

Я уверен, далеко не все поверят мне с первого раза. Но я надеюсь, что вы будете возвращаться к данному руководству снова и снова, каждый раз переосмысливая его содержание с учетом полученного опыта. Процесс познания и принятия истины, который может противоречить вашим внутренним настройкам и убеждениям, требует много времени. На протяжении последних десяти лет я регулярно перечитываю книги про Джесси Ливермора и могу сказать, что каждый раз я открываю что-то новое, понимая, насколько важные и правильные вещи были там написаны. Но десять лет назад я никак не мог понять: зачем опытные трейдеры рекомендуют перечитать *«Воспоминания биржевого спекулянта»* [16] минимум три раза?

Сомнения и критический ум — это хорошо. **Читая мою книгу, постоянно спрашивайте себя, является ли то или иное из представленных здесь утверждений истинным.** Если какой-то из элементов системы, описанной в данной работе, противоречит вашим убеждениям, обсудите это противоречие с людьми, мнение которых вы уважаете. Возможно, они со стороны смогут более объективно рассудить, что является истиной в спорном для вас вопросе. Мое же представление об истине было сформировано прочтением массы литературы, а также годами практического трейдинга и общением с огромным количеством передовых трейдеров России.

На Западе говорят: успешно торговать на бирже — это просто, но не легко (*profitable trading is simple but not easy*). Если спуститься с вершин познания об этом ремесле на самое дно, до самых глубинных основ, то я убежден, что для достижения успеха в трейдинге максимально коротким путем необходимо всего лишь две простые вещи:

- корректно определить ошибку;
- не повторять ее.

Мы еще вернемся с вами к этой идее. Данная книга поможет вам обратить внимание на распространенные ошибки, сократить их количество, а значит, сэкономит ваше время.

Представьте, что ваша задача — попасть из точки А в точку Б (*рисунк 1*). Моя книга является неким путеводителем, позволяющим выбрать верное направление и пройти к цели по кратчайшему пути (I). Если в своем движении вы будете использовать ложные ориентиры, то ваш путь либо займет очень много времени (II), либо приведет вовсе не туда, куда вы рассчитывали (III).

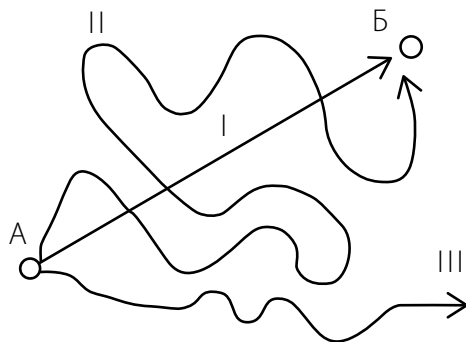


Рис. 1. Пути движения к цели

Если у вас нет цели и плана, то есть вы не имеете вектора эффективного движения, то в таком случае результат ваших стараний в трейдинге никак не будет зависеть от вашего труда и от затраченных вами усилий.

Те из моих читателей, которые уже добились успеха на бирже, могут возразить по поводу системы, описанной в книге: мол, я добился успеха, делая все по-другому, при этом не ставил перед собой глобальных целей, а просто делал то, что считал нужным в данный момент. Кроме того, они могут усмотреть некоторую избыточность информации, содержащуюся на этих страницах. Почему так?

Изначально мы все находимся в неравных условиях. Не все из нас получили правильное воспитание, необходимые установки и хорошее образование для того, чтобы с ходу преуспеть на бирже. Не исключено и то, что кто-то добился успеха на бирже случайно: он просто оказался в нужное время в нужном месте, обладая необходимыми навыками, да еще и с достаточным капиталом.

В этой книге я постарался описать универсальный рецепт, нацеленный на самую широкую аудиторию, который поможет продвигаться вперед наиболее мотивированным, работоспособным и дисциплинированным людям.

РЕЗЮМЕ

Данная книга должна приблизить вас к истине в вопросах биржевой торговли. Она сокращает ваш путь к цели.

Для усвоения материала следует держать свой ум открытым.

Как пользоваться этой книгой?

Не нужно читать данную книгу для галочки «еще одну прочел». **Мне хочется, чтобы она положительно повлияла на вашу жизнь и ее прочтение сэкономило бы вам время, поскольку надобность обращаться к многим другим работам, посвященным трейдингу, у вас просто отпала бы. Конечно, это все при условии, что вы хорошо усвоите изложенный здесь материал.** Для этого следует читать ее вдумчиво. Она должна вызывать у вас внутренний мысленный диалог с автором.

Пожалуйста, соблюдайте инструкции и выполняйте задания, которые содержатся в книге. Если я прошу что-то сделать, например записать, то для лучшего усвоения материала необходимо выполнить это.

Чтобы эта книга оказалась полезной, читателю придется подойти к ней осмысленно. Для того чтобы добиться успеха, вам необходимо не лениться и прежде всего логически думать. В противном случае эта книга вряд ли будет для вас полезна, а положительные результаты в трейдинге едва ли придут.

Не изучайте книгу наспех, не читайте ее уставшим, поскольку в таком состоянии преодолевать ментальную лень сложнее. Наш мозг устроен таким образом, что «аппарат», который мыслит логически, потребляет много энергии, и чтобы он работал наиболее эффективно, вы должны быть бодры и сыты (я не шучу).

Важно: в книге вы встретите почти две сотни примечаний на ценные ссылки, размещенные на трейдерском ресурсе smart-lab.ru. Для вашего удобства ссылки выполнены в формате <LINK B002>. Чтобы открыть этот материал, нужно зайти на «Смартлаб» и ввести в командную строку команду LINK B002. Командная строка располагается в самом верху страницы, между логотипом «Смартлаба» и пользовательским меню.

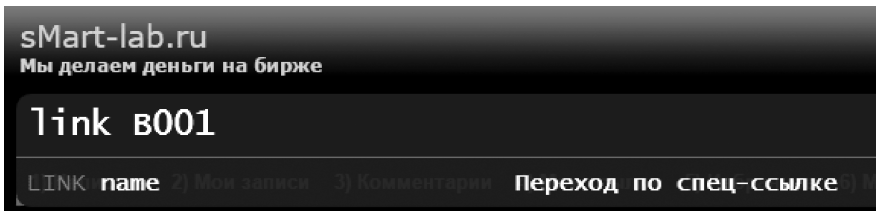


Рис. 2. Ввод команд в консоль на сайте smart-lab.ru

Запомните это! Иначе вы не сможете воспользоваться дополнительными материалами!

РЕЗЮМЕ

Читая книгу, не ленитесь. Следуйте содержащимся здесь инструкциям и выполняйте задания.

Через ссылки LINK читайте полезные дополнительные материалы, которые написали другие опытные трейдеры на «Смартлабе».

Структура книги

Первая половина данного руководства будет в большей степени посвящена философским и жизненным вопросам, во второй же речь пойдет обо всех практических аспектах трейдинга. В начале мы поговорим с вами о трейдинге как о роде деятельности и рассмотрим все аспекты, связанные с ним. Далее мы сформулируем общий бизнес-подход к торговле на бирже под названием «Механизм».

Механизм — это структура трейдерского бизнеса, алгоритм достижения цели. Каждое из его шести звеньев будет описано в отдельной главе. Книга имеет четкую структуру, и Механизм является ее скелетом.

Если же кто-то ищет так называемый грааль трейдинга, то в основном речь о нем пойдет в главе 7.3, где описаны 25 рыночных неэффективностей. Однако никакой «грааль» не сработает, если нарушена целостность Механизма, поэтому внимательное изучение всех его звеньев обязательно. Самая бесполезная глава книги — девятая, посвященная психологии. Когда вы закончите читать мою работу, я надеюсь, вы осознаете, почему это так.

В книге представлены всего две формулы, и написаны они так, что понять их должен каждый, кто закончил школу. В некоторых местах вы встретите несложные расчеты, необходимые для того, чтобы осознать некоторые нюансы торговли. Главное, не ленитесь считать и думать! Это очень важно.

Задание 1*. Возьмите, пожалуйста, лист бумаги и как можно честнее дайте ответы на вопросы, перечисленные ниже.

1. Есть ли у вас в трейдинге четко сформулированная цель?
2. Напишите свою цель.
3. Существует ли у вас на бирже жесткая система принятия решений, которая не допускает свободы толкования входящей информации?
4. Психология, по-вашему, играет решающую роль в трейдинге?

* Теперь введите в консоли «Смартлаба» <LINK B01> и напишите ответы на эти вопросы в электронном виде. Опрос анонимный, никто никогда не узнает о том, что это именно ваши ответы.

Опорные тезисы

Ниже указаны тезисы, которые будут красной нитью проходить через весь изложенный в книге материал. Они являются тем фундаментом, на котором она построена. К этим тезисам мы будем не раз обращаться на страницах данной книги.

Тезис №1. Первичная цель человека — не деньги, а гармония и счастье. Деньги — это всего лишь ресурс.

Тезис №2. Все люди совершенно разные. Нет универсальных рецептов успеха для любого человека.

Тезис №3. Ваше время является таким же ресурсом, как и деньги! Время нашей жизни ограничено. Именно поэтому оно представляет немалую ценность. Время необходимо беречь и эффективно использовать так же, как и деньги.

Тезис №4. Биржа, финансовый рынок — сверхвысококонкурентный род деятельности. Рынки постоянно меняются из-за конкуренции.

Тезис №5. На бирже нет ничего определенного. Динамика цен на бирже — это процесс, протекающий с большой долей неопределенности и случайности.

Тезисы простые, и я надеюсь, что вы с ними согласились. Вам не обязательно запоминать или заучивать их. Они сформулированы в начале книги для того, чтобы впоследствии опираться на них при разборе описанного здесь материала.

Цели книги

Как было сказано выше, мы с вами эгоисты и преследуем собственные интересы. В данный момент наши интересы пересеклись. Я уже упоминал о своей мотивации писать эти строки. У вас есть цели, которые объясняют, почему вы их читаете.

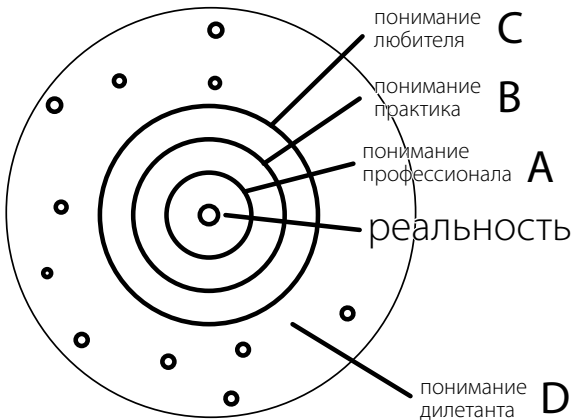
О своей мотивации я уже написал ранее. Теперь давайте поговорим о вас. Какая цель может быть у моего читателя?

Скорее всего, вы обращаетесь к подобной литературе, потому что не удовлетворены стабильностью своих результатов на бирже или просто интересуетесь данной областью, желая попробовать в ней свои силы. Таким я вижу своего основного читателя. Ваша цель — найти идеи, информацию, которая запустит вашу работу в правильном направлении.

Начнем с одного важного уточнения. Существует объективная реальность, а есть субъективное представление о ней, свойственное любому человеку и отличающееся от объективной реальности в той или иной степени, которая зависит от информированности и жизненного опыта каждого конкретного субъекта.

Для наглядности рассмотрим следующий пример. Когда вы только начинаете свой бизнес, вы верите людям на слово. Ваше представление об окружающих может быть лучше, чем они есть на самом деле, и вы считаете, что раз уж человек что-то пообещал, значит, он так и сделает. Это ваше восприятие мира. Но на самом деле люди зачастую не держат свое слово. И человек, чье восприятие приближено к объективной реальности, хорошо знает: любую сделку или договоренность надо подробно фиксировать на бумаге и скреплять подписями сторон.

Построим сферу восприятия реальности, которая будет показывать, насколько далек тот или иной класс субъектов от понимания реальности:



Я утверждаю, что существует одна реальность. И стабильные деньги на бирже зарабатываются известным ограниченным числом понятных способов. Те, кто знаком с последними и последовательно успешно использует их, находятся близко к точке А нашего рисунка.

Таких людей мы называем профессионалами. Способов заблуждаться в отношении того, как зарабатываются деньги, очень много. Поэтому данная сфера расширяется. Чем ниже уровень вашего профессионализма, тем дальше точка вашего восприятия на сфере от ее центра – объективной реальности.

Даже из простого примера про бизнес должно быть ясно, что к так называемой реальности мы приближаемся в процессе обучения. Если ваши партнеры по бизнесу обманывают вас, то со временем вы перестаете верить им и начинаете жестко фиксировать все договоренности. Накопление опыта, извлечение полезной информации из ошибок – все это приближает вас к реальности и повышает ваш профессионализм.

Существует очевидный парадокс между иллюзорной простотой и объективной сложностью трейдинга. Многие люди не могут стабильно зарабатывать деньги на бирже, потому что их восприятие трейдинга далеко от реальности. При этом они искренне считают, что понимают суть происходящего и знают, как заработать деньги. Казалось бы, что может быть проще? Вы видите график, наблюдаете, как цена была низкой и стала высокой. Вы понимаете, что на этом можно неплохо заработать, и обманываетесь очевидной иллюзией, будто подобное движение можно было бы спрогнозировать и объяснить.

Суммируя вышесказанное, мы сформулируем важнейший принцип, который лежит в основе успешного трейдинга:

Истина или, точнее, адекватное восприятие и понимание реальности, — необходимый фундамент для последовательного достижения желанных результатов.

Эта формулировка нам нужна, чтобы продвинуться дальше. Теперь мы готовы поговорить о ваших целях, которые призвано решить данное руководство.

Если ваше понимание находится в точке А (профессионал), то, возможно, вам нет смысла продолжать чтение этой книги. Разве только для развлечения, поиска новых идей или критики автора. Если ваше понимание находится на уровне D (дилетант), польза от данной книги будет максимальной, но лишь в том случае, если вы поверите в ее содержание и примите его для себя. Если же вы находитесь между точками B и C, то эта книга может помочь структуриро-

вать информацию в вашей голове, дать вам новые идеи и завершить формирование целостного подхода к трейдингу.

Вернемся к аналогиям из жизни. Допустим, вы хотите стать нейрохирургом. К счастью, в отличие от трейдинга здесь вас никто не допустит к пациенту без тщательной многолетней подготовки. Если бы начать оперировать людей было столь же просто, как заняться трейдингом, то для пациентов ваши старания закончились бы смертью и, скорее всего, вы так и не научились бы их лечить. Моя же задача заключается в том, чтобы дать вам сведения, которые позволят вам не потратить впустую ваши деньги на бирже, пытаясь «без образования оперировать больных».

Здесь вы найдете правильную информацию, однако следует понимать: изменить человека даже самой идеальной книге не под силу. Чаще всего люди читают книгу, чтобы лучше разбираться в той области, которая их интересует, но, когда мы говорим о трейдинге, проблема неудач, скорее всего, заключается не только в отсутствии необходимой информации (как может показаться), но и в самом способе вашего мышления. Кроме того, нередко бывает так, что, когда дело доходит до применения знаний, человек принимает решения, руководствуясь отнюдь не ими или логикой, а собственными рефлексам (эмоциями, привычками и т. д.). Чтобы изменить свои привычки и сам способ вашего мышления, вам придется регулярно делать те вещи, которые находятся за пределами зоны вашего комфорта.

Успешный трейдинг = правильное знание + правильное применение этих знаний.

Источник информации, книга, не может сделать человека дисциплинированнее. Это под силу вашему наставнику (ментору), начальнику либо вам самим. Обычно люди читают некое руководство один раз и дальше начинают действовать самостоятельно, забывая инструкции, которые содержались в прочитанной книге.

В своей работе я постараюсь не только дать вам практически полезную информацию, но и направить вас на путь правильного мышления. Но пойдете ли вы по этому пути? Хватит ли вам воли для преодоления эгобарьеров? Это зависит только от вас и уровня вашей мотивации.

Таким образом, ваши цели заключаются в следующем:

- получить ценную и достоверную информацию, которая приблизит вас к реальности биржевой торговли с минимальными финансовыми потерями;

- повысить эффективность — сэкономить свое время на достижение цели, а значит, и деньги (тезис № 3);
- определиться с правильным выбором цели, исходя из принципа максимизации вашего счастья (тезис № 1);
- изменить ваш образ мышления, приблизив его к реальности;
- по итогам чтения этой книги у вас должны появиться на руках стратегия и руководство к действию, которые помогут вам преуспеть на бирже.

В первой главе мы поговорим обо всех аспектах профессии трейдер, чтобы желающие встать на этот нелегкий путь могли составить максимально реалистичное представление о ней.

ПРОФЕССИЯ ТРЕЙДЕР

Хороший трейдер — это оператор своей системы. Если результат отрицательный — значит, либо система плохая, либо вы плохо исполняете свою систему.

Александр Герчик

Распространенные ошибки тех, кто хочет заниматься трейдингом:

- думать, что у них обязательно получится играть на бирже, хотя это занятие далеко не для всех;
- подразумевать, что деньги, заработанные на бирже, сделают их счастливыми;
- не относиться к трейдингу, как к работе или бизнесу.

Пожалуйста, серьезно задумайтесь!

Ваши главные ресурсы — время, отведенное вам на жизнь, и ваше здоровье. Если время и деньги до определенной поры взаимно конвертируются друг в друга, то вернуть здоровье зачастую бывает просто невозможно. Трейдер — это такая профессия, которая, скорее всего, заберет и ваше время, и ваше здоровье, а взамен даст лишь сожаление и разочарование. Даже исходя из обычной статистики, то есть из шансов на успех в данной области для среднестатистического человека, можно сказать, что трейдер — это одна из самых худших профессий в мире.

Еще один парадокс трейдинга заключается в том, что, глядя на сухую статистику результатов, вы должны были бы просто отказаться от идеи заняться им. С другой стороны, для того чтобы добиться успеха в каком-либо деле, необходимо твердо верить в себя и в успех. Возможно, вы и войдете в 5% людей, способных добиться успеха в трейдинге, однако без положительного настроения ваши шансы на это будут равны нулю.

1.1 Проблематика профессии

В трейдинге нет места героям. Все герои давно на кладбище. Попробуйте найти хоть одного живого героя.

Александр Герчик

У тех, кто плохо знаком с предметом, биржа всегда вызывает немало трепетного и вдохновенного романтизма. Такое отношение связано с иллюзией о том, что биржа – это всегда большие деньги. Данный образ создан прессой, литературой и Голливудом, и он не имеет ничего общего с реальностью.

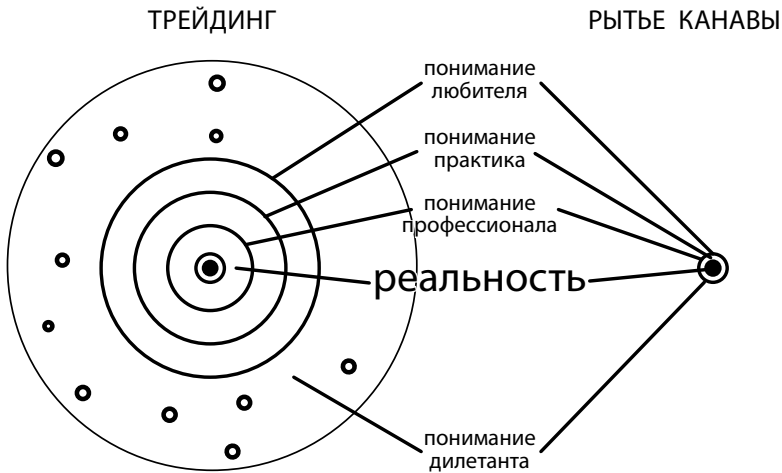
Необходимо понимать, что трейдеры – это не герои, не ковбои и не плейбои. В трейдинге нет места отчаянным головам. Здесь находят себя расчетливые, прагматичные, дисциплинированные и трудолюбивые люди. И самое главное: данная профессия скорее сделает вас несчастным человеком, нежели счастливым и преуспевающим. Такова реальная статистика: подавляющее большинство тех, кто начинает заниматься трейдингом, остаются разочарованными. Это происходит из-за того, что люди неправильно оценивают себя, свои склонности, а также имеют завышенные ожидания относительно своей возможности преуспеть на бирже.

Легких денег здесь не будет. Чтобы стабильно преуспевать на бирже, вам придется работать больше, чем остальным (см. тезис № 4 – «конкуренция»). А чтобы много работать, оставаясь мотивированным, вам необходимо полюбить это дело.

Но работать много недостаточно. Основная проблема трейдинга в том, что он является сферой деятельности, в которой ваш результат может совершенно не зависеть от затраченных усилий. Если вы хотите вырыть канаву – вам надо копать. Цель предельно ясна. Предельно понятен алгоритм действий. На бирже далеко не все так просто. Начиная от определения цели и заканчивая алгоритмом и инструментами реализации целей. Если вы заблуждаетесь относительно своих действий, то, сколько бы вы ни трудились, результат будет отрицательный.

На рисунке представлены две сферы восприятия реальности:

- А) трейдинг;
- Б) рытье канавы.



Данная картинка объясняет причину столь большой разницы между двумя этими процессами. В простом процессе Б результат достигается через труд. Чтобы получить желаемое, вам нужно просто совершить понятные действия.

В процессе А, в трейдинге, все сложнее — здесь результат не зависит напрямую от приложенной силы и времени. Главное отличие трейдинга от рытья траншей заключается в том, что исход вашей торговли связан с большой долей неопределенности (непредсказуемости). Если вы будете совершать в 2 раза больше сделок или сидеть в 2 раза дольше перед монитором, вряд ли это положительно повлияет на результат.

В процессе А результат достигается через труд только лишь в том случае, если у вас максимально близкое к реальности понимание цели, алгоритма и инструментов. В отличие от всех других профессий в трейдинге необходимо уметь правильно работать с неопределенностью и риском. Если вы хотите успешно торговать, то избавьтесь от своего традиционного мышления, в котором действие X всегда приводит к результату Y, вместо этого вам придется понять и принять мышление в вероятностях.

Только в таком случае вы сможете совершать эффективные усилия, которые будут приближать вас к цели.

То, что многим кажется простым в трейдинге, на самом деле представляет собой нелегкое ремесло. Когда человек начинает торговать

на бирже, его уместно сравнить с дилетантом, который начал выполнять хирургическую операцию на мозге. Вы можете в таком случае трудиться хоть 24 часа в сутки, но результат все равно будет один: вы потеряете больше пациентов, чем спасете. И причиной тому будет то же, что и в трейдинге: непонимание, что и как надо делать.

Но есть одно коварное, но отличающее торговлю на бирже от проведения сложных хирургических операций. Если любому человеку совершенно очевидно, что оперировать больного без соответствующего образования не стоит, то с трейдингом все иначе. Последний выглядит настолько простым, что каждый считает себя способным заработать на бирже. Предположим, вы читаете новости и слышите, что какая-то акция выросла на 10% за один день. И ваша естественная реакция: я мог бы заработать 10%, если бы купил эту акцию! Все просто! И именно такое заявление будет чрезвычайно опасным для вашего кошелька, ведь оно является проявлением полной некомпетентности в вопросах спекуляций и риска.

Доверьтесь логике.

Тезис № 4: тут огромная конкуренция! Все приходят сюда с одним желанием — сорвать куш. А по факту получается так: целая биржевая индустрия и очень узкая группа профессионалов получает прибыль с тех, кто пришел сюда в надежде на обогащение.

У нас в России еще нередки случаи мошеннических компаний, сотрудники которых обзванивают людей по телефонным базам. Они предлагают зарабатывать при помощи консультаций без каких-либо проблем, например, 10–15% в месяц на инвестициях. В подобных договорах как раз используется самая примитивная аргументация: «Вышла новость, акции выросли на 10%, и наши клиенты легко на этом заработали».

Практика холодных звонков с единственной целью вытянуть деньги из жертвы существует уже не первое десятилетие и отлично описана в фильме «Бойлерная¹». Обычно, после того как вы переводите деньги в офшор, они тем или иным способом испаряются.

Для того чтобы стало понятно, насколько различаются между собой задачи рытья канавы и достижения стабильной прибыльности на бирже, я приведу пример того, как можно потратить впустую 10 лет, каждый день тяжело работая трейдером.

Представим себе условного трейдера по имени Надежда. И допустим также существование финансового инструмента — акций акционерного общества «Хаос», которыми Надежда всю жизнь торгует. Мы заранее условимся, что цена этих акций изменяется по совершенно случайным законам. Надежда изучила технический анализ и свято верит в то, что он работает. Глядя на график цены ОАО «Хаос» (рисунк 5), Надежда вроде бы видит тенденции, видит поддержки и сопротивления. И думает, будто это все поможет ей заработать. В действительности же, что бы Надежда ни делала, какой бы теханализ она ни изучала — долгосрочно зарабатывать таким образом она не сможет. Это факт! Это простая математика. (Представьте, что вы применяете теханализ к графику бросков монетки — сколько ни анализируй, шанс выпадения орла все равно будет 50/50.) Добавьте биржевые сборы и брокерские комиссионные к каждому броску монеты — и ваш капитал медленно, но верно пойдет вниз с каждым новым броском.

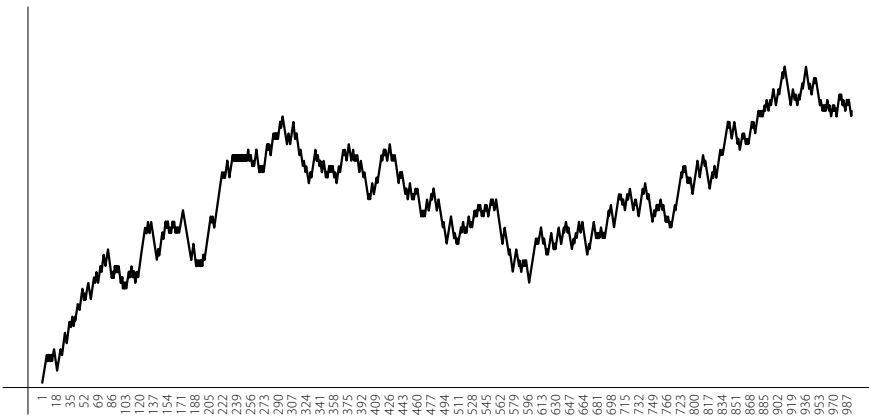


Рис. 5

Однако в силу своих предубеждений, тайных желаний и своего эго Надежда не теряет веру в то, что есть метод, который начнет приносить ей деньги. И, следовательно, **Надежда будет бесконечно выполнять совершенно бесполезную работу в силу своей недостаточной компетенции.**

Глядя на приведенный выше график, даже трудно поверить, что он целиком создан генератором случайных чисел. Дело в том, что на

нем можно найти и тренды, и уровни поддержки. При включении фантазии сюда можно вплести практически любые элементы технического анализа. Тем не менее сама математика говорит нам, что зарабатывать закономерно и стабильно на таком графике невозможно.

Не думайте, будто вы далеко ушли от этого примера. Я уверен, что большинство читателей, которые уже спекулируют на бирже, подобно Надежде, напрасно тратят свое время и деньги.

Тут стоит сделать одно интересное замечание. С чисто математической точки зрения зарабатывать на случайном рынке можно. Однако с учетом комиссий и проскальзываний реального рынка, а также наличия «толстых хвостов» распределения, устойчиво получать прибыль на случайном рынке становится невозможным².

И далее мы разберем еще более яркий пример того, как иллюзии и неверное понимание процесса способны привести к совершенно абсурдным действиям.

1.2 Эффект Карго

Чтобы стабильно зарабатывать деньги, вам придется вникать в суть процессов, которые эти деньги «раздают». Если же вы вдруг обнаружите чудодейственный метод, который приносит прибыль, но вам неизвестно, откуда берутся деньги на вашем счету, вы рискуете столкнуться с эффектом карго-культ³.

В двух словах суть эффекта заключается в следующем. На тропическом острове временно дислоцировалась американская военная база. Военные начали делиться продовольствием с туземцами-папуасами, видя, какие трудности те испытывают с добычей еды. В итоге туземцы привыкли к тому, что их кормят, и совершенно утратили способность добывать еду самостоятельно. После того, как военные окончательно покинули базу и улетели домой, самолеты с провизией прилетать перестали. Туземцы не понимали, что происходит. Стремясь вернуть утраченное, они начали копировать действия некогда бывших на базе военных, полагая, что именно эти действия заставляют прилетать воздушные суда. Но все оказалось напрасным.

Мораль данной истории такова, что для того, чтобы получить последовательный и закономерный результат, необходимо иметь понимание сути происходящего процесса.

Важно это осознать. Большинство людей торгуют на бирже, не имея ни реальной цели, ни уж тем более представления об алгорит-

мах и подходах. Поэтому, прежде чем вы станете успешным оператором своей системы, вам придется решить немало задач по формулировке цели системы и ее параметров, а затем преодолевать тяжелые психологические проблемы, связанные со следованием своей системе и своим правилам. Об этом мы будем говорить далее на страницах данной книги.

1.3 Статистика профессии

Парадокс, но, **если вы пришли на рынок с целью активно спекулировать, вы уже проиграли**. Чисто статистически шансов преуспеть у вас немного. Конечно, каждый из моих читателей скажет: «Не, я не такой, у меня получится». И это нормально: когда дело доходит до частных случаев, люди склонны пренебрегать статистическими данными. Однако, если вы на самом деле собираетесь преуспеть, статистику вам придется уважать. Теперь перейдем к убедительным цифрам.

1.3.1 ЛЧИ

Реальная статистика (в силу которой вы, вероятно, пока еще не верите) говорит о том, что шансов зарабатывать на бирже у вас очень мало. Возьмем для примера итоги ежегодного конкурса трейдеров «Лучший частный инвестор» (ЛЧИ), который Московская Биржа провела в сентябре–декабре 2013 г. Результаты показали, что суммарно все участники конкурса потеряли 100 млн руб. (в пользу тех, кто не участвовал, вероятно). Но статистика тех, кто получил прибыль, еще интереснее: сумму в размере средней московской зарплаты смогли заработать на бирже лишь 3,5% участников конкурса⁴. Вывод однозначный: работать за зарплату статистически куда выгоднее, чем быть только лишь частным трейдером.

1.3.2 Comon.ru

В социальной сети трейдеров Comon.ru один любознательный человек под ником doog выложил на «Смартлаб» подробную статистику трейдеров из этой сети⁵.

Согласно данной информации из 13810 активных счетов за 2011 г. 82% трейдеров показали отрицательную доходность. Банковский депозит удалось обыграть только 7% трейдеров.

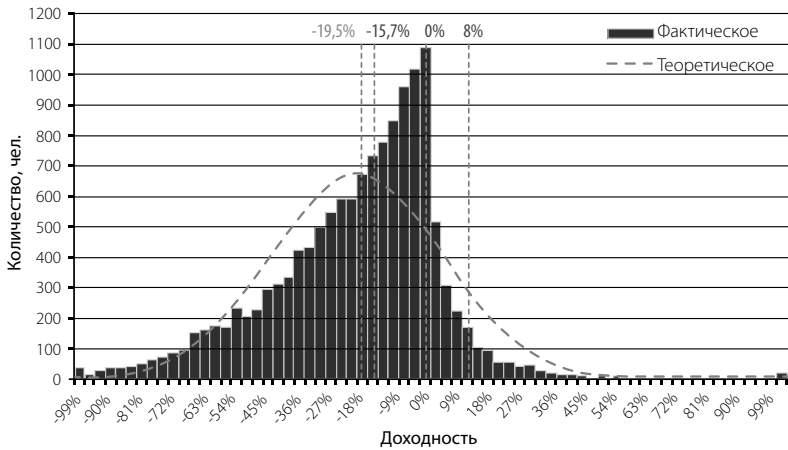


Рис. 6. Распределение доходностей участников социальной сети Comon.ru

Поясню график. График демонстрирует, сколько трейдеров (вертикальная ось) показали доход в определенном интервале. Например, годовой доход от 0 до +5% — 1100 человек, а от +5 до +10% уже 500 и т. д.

В этом случае мы видим результаты непрофессионалов (частных инвесторов) за один не очень удачный для фондового рынка год. Если составить такую статистику для трейдеров на интервале в 5 лет, то картина будет еще более печальной.

Данный график интересен тем, что какой бы год и какую бы популяцию вы ни взяли, статистические распределения доходов трейдеров на бирже за какой-то средний период времени будет выглядеть совершенно идентичным образом (то есть левый край распределения будет плавно спускаться вниз, а правый — падать вниз почти мгновенно). Проще говоря, это значит, что множество людей теряют большие деньги в пользу очень маленького числа тех, кто зарабатывает большие и очень большие деньги.

1.3.3 Брокеры

Статистика одной из крупнейших российских брокерских компаний показывает, что большинство людей теряют интерес к биржевой торговле спустя 5–7 месяцев после начала активных операций. Из разговора с заместителем гендиректора одной крупной брокерской компании в России получены следующие цифры⁶:

- большинство клиентов активно не торгуют акциями, а просто держат их на счетах;
- среди клиентов на фондовом рынке, которые активно используют кредитные плечи, в первый год торговли счет обнуляет от 20 до 50% трейдеров.

Статистика, предоставленная одним российским брокером: до 2008 г. средняя продолжительность жизни счета составляла 18 месяцев. В 2008–2009 гг. она снизилась до 9 месяцев. В 2010–2011 гг. этот параметр вырос до 11 месяцев. В 2012–2013 гг. вернулся к уровню 13 месяцев.

Один западный брокер на фьючерсном рынке, который активно работает с клиентами в России, приводила статистику на фьючерсном рынке в одном из вебинаров. Она была примерно следующей: 80% теряют депозит в первый год быстро и безвозвратно. 10% – медленно разоряются в течение нескольких лет или имеют нейтральный баланс. 10% – стабильно зарабатывающие трейдеры.

Бывший трейдер Goldman Sachs Антон Крейл на своих обучающих курсах рассказывает мнемоническое правило «90–90–90»: на рынках, где доступны кредитные плечи, 90% розничных трейдеров теряют 90% своего капитала в течение первых 90 дней.

1.3.4 «Форекс»

В журнале FO [40] был опубликован пример расчетов, проведенных компанией Philadelphia Financial, который показывает вероятность потери денег за 124 попытки (сделки). Значения для валютного рынка «Форекс» составили 73% для второго полугодия 2011 г. Это сопоставимо с величиной для рулетки – 72%. Ставки у букмекера и игра в кости (крэпс) показали лучшие шансы: вероятность потери по ним составила 61% и 56% соответственно.

Позже в данной книге будет описан математический механизм, который доказывает, почему торговля на «Форексе» может являться более рискованным занятием, чем игра в рулетку. От себя до-

бавлю, что вероятность потери на «Форексе», как и в рулетке, при росте числа сделок (игр), стремится к 100%. Стабильно, из года в год, на этом рынке зарабатывает ничтожное количество игроков. Случаи выигрышей эпизодические и редкие. Потеря закономерна. Обратная сторона данного процесса – доходы форекс-брокеров.

1.3.5 Другое

Сами трейдеры оценивают вероятность того, что вы задержитесь в этом бизнесе более 5 лет и будете зарабатывать более-менее приличные деньги, в 1%. Важно понимать, что время жизни счета зависит напрямую от допустимого кредитного плеча, которое можно взять на данном рынке. Закон совершенно однозначен: **чем меньше кредитное плечо, тем дольше выживает клиент, тем меньше денег он теряет**⁷.

Статистика по частным инвесторам США показывает, что средний частный инвестор с 1992 г. проиграл всем доступным пассивным способам инвестиций, зарабатывая всего 2,1% ежегодно. Инвестиции в нефть, облигации, золото, фондовый индекс за этот период были куда эффективнее, нежели думающий инвестор⁸.

Обратная сторона печальной статистики для трейдеров – отличная статистика для тех, кто забирает их деньги. По неофициальной информации, один из крупнейших глобальных форекс-брокеров в течение года получает за счет «слива» клиентов 75% всех денег, которые были на счетах последних. Если сократить среднее кредитное плечо в 20 раз, то картина резко изменится в пользу клиентов-трейдеров. Теперь вы понимаете, почему форекс-брокеры так любят, когда клиенты пополняют счет? Чисто статистически получается, что 75% пополнений счета становятся деньгами форекс-компаний.

Взгляните на еще одну любопытную картинку. Это распределение вероятности на более длительном периоде времени с разделением по классу участников на профессионалов и дилетантов:

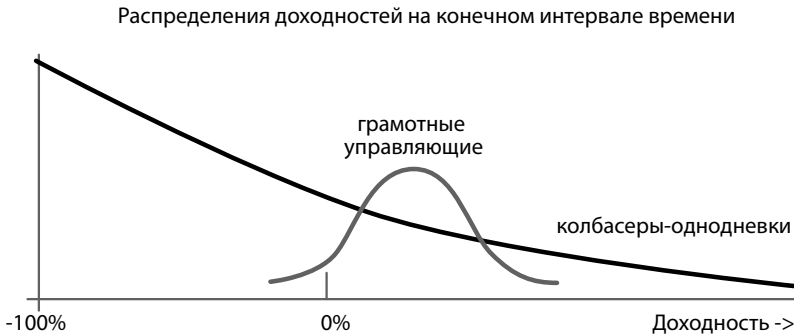


Рис. 7. Модель распределения правильных и неправильных трейдеров, предложенная А.

Эта картинка показывает⁹, что среди «колбасеров» самая многочисленная группа будет среди тех, кто в конечном счете сольет все 100% своего депозита. Кривая, идущая слева направо вниз, — это распределение доходностей «колбасеров» за какой-то ограниченный период времени. Среди них также и чисто статистически будут единицы, которые случайно покажут максимальную доходность. Кривая посередине в форме колокола — это кривая распределения доходностей грамотных управляющих. Максимальное количество хороших управляющих будут иметь какую-то среднюю доходность, пусть это будет 30% годовых.

1.4 Мечты и реальность

В этой части мы рассмотрим распространенные ожидания людей, которые приходят на биржу, и поговорим о том, с чем им приходится сталкиваться на самом деле.

О чем мечтают начинающие трейдеры? Почему люди приходят в трейдинг? Многие, особенно молодежь, воображают в своих мечтах, как трейдинг в перспективе даст им возможность путешествовать по всему миру с ноутбуком, торговать у моря под пальмой со стаканчиком мартини в руке. Одним словом, **свобода**. Да, успешный трейдинг дает определенную свободу. Но никак не стоит путать данное понятие с бездельем и безответственностью.

Образ успешного трейдера с ноутбуком создается в среде околорынка, который кормится за счет необразованных новичков, продавая им мечту. Классический пример такого «околорыночника» — Тимоти Сайкс, американский преподаватель трейдинга. Полюбоваться сказочными образами, которые он создает, можно, полистав его «Инстаграм»*. Ноутбук с графиками в одной руке, смузи — в другой, пальма и пляж — это только маркетинг. Никто так не торгует. Я знаю много успешных зарабатывающих трейдеров, и поверьте мне, никто из них не ведет подобный образ жизни. Все они большие трудяги.

Каковы основные мечты тех, кто приходит на биржу?

- Научиться зарабатывать.
- Получить легкие деньги, много и сразу.
- Сделать биржу основным источником дохода.
- Уйти «из-под начальника», стать свободным, не общаться с теми, с кем приходится взаимодействовать по работе.
- Уехать куда-нибудь подальше, где хорошо, и торговать там.
- Получить прибавку к зарплате.
- Накопить на квартиру.

В реальности же получается совсем иначе. В основной своей массе трейдеры становятся «пушечным мясом», движимым мечтой о богатстве. Последнюю продает огромная околорыночная индустрия, которая живет за счет таких людей.

По степени физического износа и результата среднего частного трейдера можно сравнить с участником боев без правил. Тумаков вы получите гарантированно, а вот заработать если и удастся, то немного. А пока вы будете подвергать свое здоровье опасности, «организаторы боев» (биржа, брокеры и др.) продолжают стабильно делать на вас прибыль.

Я даже не могу себе представить другой профессии, где люди переживают такое большое количество негативных эмоций и явлений: страх, боль, злость, фрустрация, агрессия, беспокойство, разочарование, сожаления, самоуничижение, потеря сна и аппетита, отсутствие интереса к чему-либо, нежелание видеть кого-либо, ухудшение отношений с семьей.

Все хотят легких денег, но конкуренция не позволит вам легко и постоянно обогащаться без особых усилий. Чтобы быть конкурентоспособным на бирже, вам придется очень много работать.

* Социальная сеть Instagram запрещена на территории Российской Федерации на основании осуществления экстремистской деятельности.

1.5 Мифы о трейдинге

Чтобы разрушить существующие иллюзии относительно данного вида деятельности, я бы хотел затронуть распространенные мифы и заблуждения, которые существуют вокруг трейдинга. В опросе, созданном на «Смартлабе», опытные трейдеры назвали следующие распространенные заблуждения:

- Трейдеры – богатые люди.
- Успешно торговать на бирже способен любой человек.
- Трейдинг является возможностью быстро получить прибыль, сорвать куш.
- Регулярно зарабатывать можно, не прикладывая усилий.
- Чтобы заработать, нужно знать, куда пойдет рынок, а значит, необходимо уметь его правильно прогнозировать.
- Существует универсальный метод регулярно получать деньги на бирже («грааль»).
- На бирже можно зарабатывать без риска.
- Профессионалы и гуру точно знают, куда пойдет рынок.
- Опыт и знания гарантируют положительные результаты.
- Зарабатывают только инсайдеры.
- Чтобы получать прибыль, надо разбираться в экономике или следить за новостями.

Надеюсь, что если вы испытываете какие-либо из вышеперечисленных иллюзий, то данная книга сможет вас разубедить в них.

1.6 Плюсы трейдинга

Дочитав до этих строк, читатель, возможно, решил, что я собираюсь совсем дискредитировать трейдинг в его глазах. Это не так. Моя задача – дать картину, максимально близкую к реальности. Для ее полноты постараемся сформулировать плюсы трейдинга с учетом крайне смелого предположения о том, что вы добьетесь успеха на этом поприще:

1. Потенциал заработка теоретически неограничен. Исключительные трейдеры могут всего за пару месяцев, при условии хорошей конъюнктуры, превратить миллион в пятьдесят, и история знает такие примеры.

2. Это свой бизнес, который легко начать без больших начальных вложений.

3. Трейдингом можно заниматься и в 20 лет, и в 80.

4. Вам не придется иметь дело с чиновниками, взяточниками, начальством и различными хамами.

5. Трейдинг можно масштабировать. Землекоп не способен вырыть 10 траншей одновременно — его труд не масштабируется. Трейдер теоретически может увеличить сумму кратно своему счету*.

6. Вы не привязаны к месту работы и способны сами выбирать себе место жительства.

7. Вы сам себе хозяин.

1.7 Эволюция трейдера

Здесь мы поговорим о том, как развивается трейдер с течением времени, как изменяются его убеждения, что он меняет в своей жизни после достижения определенных высот.

Чтобы составить представление о том пути, по которому проходит человек, попадающий на рынок, вы можете просмотреть видеозапись моего доклада «Эволюция успешного трейдера», который я делал в Москве в апреле 2012 г. и в Петербурге в мае 2012 г.¹⁰. В материале я обобщил и систематизировал опыт более пятнадцати знакомых мне успешных трейдеров из России. Я проследил их судьбу и развитие и предложил обобщенную модель, по которой развиваются люди на бирже.

Обычно развитие успешного трейдера проходит через следующие стадии:

1. Интуитивный хаотический трейдинг.
2. Системный трейдинг.
3. Созидательный уровень (бизнес).

Как правило, по мере накопления опыта каждый прогрессирующий трейдер стремится к систематизации своего подхода (возможно, автоматизации при помощи торговых роботов). В итоге финальным этапом эволюции трейдера становится выход из активного трейдинга, поиск путей продажи своего опыта и попытки организации бизнес-процессов.

У нас в России таких примеров накопилось уже немало. Компании United Traders, Xelius Group, GT Capital были основаны некогда преуспевающими трейдерами, которые постарались превратить трейдинг в бизнес. Один из первых успешных скальперов в России,

* По факту, возможности масштабированности трейдеров ограничены рядом причин. Эта тема будет раскрыта в шестой главе.

Андрей Беритц, основал Псковскую фондовую компанию. Известные трейдеры Александр Герчик и Александр Резвяков много лет занимаются обучением тех, кто хочет торговать на бирже. Автор этой книги после семи лет работы на бирже начал создавать то, что сейчас является крупнейшим независимым ресурсом для трейдеров в России. И я перечислил только самые известные примеры. Трейдеров, которые занимаются обучением, а также продажей сигналов и торговых систем, просто не счесть.

Два дня назад я вернулся из Чикаго, где посетил офис компании TopStepTrader и познакомился с ее основателем Майклом Патаком, который с 2001 г. торговал в «яме» на чикагской бирже SVOТ фьючерсами на Доу¹¹. Майкл много лет зарабатывал почти без риска на тех возможностях, которые произрастали из его непосредственного присутствия в эпицентре мировой биржевой индустрии. Теперь он бизнесмен и его компания обучает других трейдеров.

Почему так происходит? Почему некогда активные успешные трейдеры стараются организовать бизнес и стабильные безрисковые денежные потоки? Какой здесь напрашивается вывод?

Дело в том, что даже самые опытные трейдеры стремятся уйти от стресса и неопределенности, с которыми неразрывно связан трейдерский процесс, они стараются заниматься чем-то, приносящим более стабильный и прогнозируемый результат, в большей степени зависящий от собственных усилий. Более подробно данная тема будет раскрыта в главе 2 «Трейдинг и счастье».

Почему я затрагиваю вопрос эволюции в трейдинге? Мне хочется, чтобы читатели понимали, каким является типичный путь трейдера на этом поприще. Подумайте: не стоит ли сразу сэкономить несколько лет жизни? Если у вас есть идеи для бизнеса, помимо занятий трейдингом, лучше сразу заняться любимым делом, чем годами ходить по полям, усеянным граблями, и, в конце концов, отойти от активной торговли и заняться бизнесом¹².

1.8 Вершина успеха в трейдинге

Вершиной эволюции трейдера становится бизнес не за счет клиентов, а бизнес, который зарабатывает для клиентов. Добраться до этой вершины непросто, а удерживаться на ней долгие годы, не теряя клиентов, — высшая степень эволюции управляющего.

Если вы исключительно талантливы, трудолюбивы и целеустремлены, вы, в конце концов, откроете хедж-фонд или иную

законную форму управления активами клиентов. Ваш хедж-фонд начнет приносить деньги, что, в свою очередь, привлечет еще больше денег. У вас будет фонд с активами в сотни миллионов долларов.

Чтобы понять, какие люди добиваются до таких вершин, достаточно перечитать биографии известнейших управляющих фондами, которые стали миллиардерами. Какие у них есть общие черты?

- Часто они начинают интересоваться биржей еще в детстве.
- У них прекрасное профильное образование (зачастую MBA в престижных американских ВУЗах).
- Они работали не менее 5–10 лет в инвестиционном бизнесе, накопив в итоге ценный опыт и полезные связи.

Эти люди всегда занимались бизнесом. Чтобы добиться подобных высот, недостаточно торговать из дома, сидя в трусах за ноутбуком. Такие трейдеры всегда работают с командой, а весь процесс максимально напоминает серьезный бизнес.

И самое главное. Запомните: лучшие из лучших в индустрии хедж-фондов стабильно получают в среднем 20% годовых, а валюте с максимальным риском в 5%. И это считается очень и очень хорошим результатом, если удастся стабильно с любыми объемами. (Посчитайте сами, сколько будет 20% от миллиарда?)

В настоящий момент индустрия хедж-фондов в России не развита, и пока мы не знаем ни одной мировой истории успеха с российскими корнями. Когда Джек Швагер написал свою первую, впоследствии ставшей культовой, книгу *«Маги Рынка»* в 1988 г., мир мало что знал о легендарных управляющих фондами. Зато более чем через 20 лет многие успешные управляющие, рожденные рынком 90-х, признавались Швагеру, что выросли на его книгах. Возможно, через 20 лет мы будем знать мировые легенды, которые вырастут из российской среды управляющих активами и вспомнят «Смартлаб» добрым словом.

1.9 Частные и профессиональные трейдеры

Изначально, когда я писал книгу, мне не пришло в голову делить трейдеров на профессиональных и частных, если бы я не подслушал эту идею в серии обучающих семинаров у бывшего трейдера Goldman Sachs Антона Креила (вы можете найти ролики с ним на Ютубе по запросу Anton Kreil). Далее я сформулирую очень важную мысль, которую необходимо очень хорошо усвоить.

Итак, трейдеров можно разделить на частных и профессиональных. Частный трейдер — это тот человек, которым, скорее всего, являетесь вы, то есть тот, кто торгует, используя свой капитал. Профессиональными же трейдерами являются люди, которые работают в инвестиционном банке, брокерской конторе и т. д. Их основная работа состоит в исполнении клиентских заявок, маркет-мейкинге и прочее. Большинство профессиональных трейдеров не принимают на себя рыночный риск, они выполняют посреднические операции, получая взамен коммиссионные. Антон Крейл приводит следующую математику: профессиональный трейдер выполняет 90% операций в интересах клиентов и только 10% может сделать на средства компании/банка. Но самая важная идея заключается не в этом, а в нижеследующем.

Вы не можете и не должны рассчитывать на то, что рынок будет «платить вам зарплату», на которую вы проживете. Каждый профессиональный трейдер обязательно получает постоянную зарплату в той компании, где он работает. Если профессиональный трейдер формирует доход от операций по итогам года, часть этого дохода формирует годовой бонус, превышающий, как правило, размеры годовой зарплаты.

Какие выводы? Не стоит бросать свою работу ради трейдинга. Очень высока вероятность, что со временем вы просто «проедите» свой капитал. Я знаю сотни трейдеров, и только лишь считанные единицы из них живут исключительно за счет трейдинга. Если вы начинаете заниматься этим делом, то вам нужен доход, который будет закрывать ваши ежемесячные счета, чтобы вы могли не думать о деньгах.

1.10 Реальные истории трейдеров

Обязательно почитайте истории людей, которые попробовали и приняли решение уйти с рынка. Обратите внимание на их мотивы. Они нашли в себе силы честно признать, что рынок для них является скорее злом, чем добром. И самое главное — постарайтесь сделать выводы из их ошибок¹³.

Но, раз уж вы взяли данную книгу в руки и даже дочитали до этого момента, полагаю, убедить вас в том, что трейдинг — далеко не самый приятный и прибыльный вид деятельности, будет непросто.

Стоит признать, что большинство историй «с хорошим концом»¹⁴ мы вовсе не услышим и не увидим, поскольку успешные трейдеры, которые заработали действительно хорошие деньги, предпочитают оставаться в тени, ведь, как говорится, большие деньги любят тишину.

1.11 Профессия трейдер: выводы

В этой небольшой главе я постарался представить вам реалистичный, очищенный от губительной романтики и иллюзий, взгляд на профессию трейдера.

Я не хочу, чтобы моя книга демотивировала вас! Просто я стремлюсь воссоздать максимально объективную картину. Поэтому я также постарался в общих чертах описать, какое будущее вас ждет, если вы представляете собой счастливое отклонение от печальной статистики. К сожалению, истории подлинного успеха на бирже найти оказалось несколько сложнее, чем истории неудач.

Первый эпизод данной главы представил модель восприятия реальности. Крайне важно понимать, что **между настоящей реальностью и вашим ее восприятием существует пробел, величина которого зависит от уровня вашей компетенции**. Важно и то, что **в силу кажущейся простоты рынка люди склонны отрицать существование этого пробела**. На бирже каждый будет мнить себя специалистом, и только лишь одна долгосрочная кривая вашего депозита наглядно показывает, насколько вы близки к реальности.

После прочтения этой главы задайте себе вопросы и постарайтесь дать на них честный ответ:

- Почему я не хочу оставить трейдинг прямо сейчас, вопреки статистике и опыту большинства участников к нему людей?
- Почему я думаю, что у меня получится, когда у других не получается?
- Готов ли я признать, что мои убеждения относительно трейдинга и рынков могут быть полностью ошибочными?
- Готов ли учиться и корректировать свои представления о трейдинге?

Далее мы поговорим о чрезвычайно важном аспекте человеческой жизни — счастье и о том, как профессия трейдера на него влияет.

ТРЕЙДИНГ И СЧАСТЬЕ

Делайте то, что вам нравится. Главная проблема — разобраться в самом себе и понять, что ты на самом деле любишь. Не надо думать про деньги — деньги придут потом. Вы родились, чтобы быть счастливыми. Задача-то не в деньгах, а в том, чтобы быть счастливым, поэтому заниматься надо тем, что тебе по-настоящему нравится.

*Евгений Каценельсон,
ресторатор¹⁶*

Продолжить главу «Профессия трейдер» я бы хотел одним из самых важных доказательств этой книги. Я утверждаю, что в целом биржевые спекуляции делают людей несчастными и, скорее всего, сделают и вашу жизнь более несчастной (такова статистика!). В этом нет никакой драмы, такова объективная реальность. Возможно, даже печальный опыт столкновения с трейдингом не так уж и плох: после того как вы закончите с этими мучениями, вы почувствуете истинное счастье и сможете наслаждаться жизнью больше, чем прежде.

Тему счастья я вынес отдельно и поставил ближе к началу книги, поскольку она слишком самостоятельна и касается всей жизни, поэтому я бы хотел заострить на ней внимание до погружения в бизнес-процесс трейдинга.

Если вас интересуют истинные причины счастья и его природа, рекомендую обратиться к статье «Счастье» в энциклопедии смартлаба¹⁵.

2.1 Счастье и Деньги

Итак, тезис № 1 гласит: вы стремитесь к счастью. На рынок же вы пришли за деньгами. Почему? Скорее всего, вы думаете, что:

- (А) для счастья вам нужно больше денег;
- (Б) трейдинг даст вам эти самые деньги.

Если вы пришли на биржу решить свои материальные проблемы, то вы ошиблись местом. Оба приведенные выше утверждения неправильны. Почему?

Пункт Б мы уже опровергли в разделе «Статистика» предыдущей главы. Поэтому докажем только А. Ученые Принстонского университета — социолог Дэниел Канеман и экономист Ангус Дитон [49] — выяснили, что деньги влияют на счастье до достижения уровня дохода примерно в \$75 000 на семью в год¹⁷. То есть существует определенная денежная сумма, которая помогает вам удовлетворить все ваши жизненные потребности, и выплаты, превышающие ее, перестают влиять на ваше настроение.

Мне также хочется рассказать и про свой опыт. Когда лично я закрывал свои самые большие прибыльные сделки на рынке, то меня охватывали полнейшее эмоциональное опустошение и безразличие ко всему. Да, я с удовольствием тратил полученные деньги на повышение уровня комфорта своей жизни, но не могу сказать, что они приносили мне счастье. Одновременно в моей практике часто бывало так, что затяжные периоды потерь возвращали меня в реальный мир, где даже простые мелочи оказывались способны сделать меня более счастливым.

Другие трейдеры тоже сталкиваются с подобным эффектом, когда заработанные деньги не приносят радости.

Ниже я постараюсь объяснить все отрицательные аспекты воздействия трейдинга на уровень человеческого счастья.

РЕЗЮМЕ

Только бедных людей деньги сами по себе делают счастливее.

2.2 Кривая вашего настроения

Тезис № 1 гласит: наша реальная цель — быть счастливыми. Мой жизненный опыт, а также глубокое изучение темы счастья в литературе говорят о том, что счастливыми людей делают пускай даже маленькие, но регулярные победы. Один из выводов Гарвардского эксперимента гласит: «Счастье — это когда человек доволен своими вполне осязаемыми достижениями» [46].

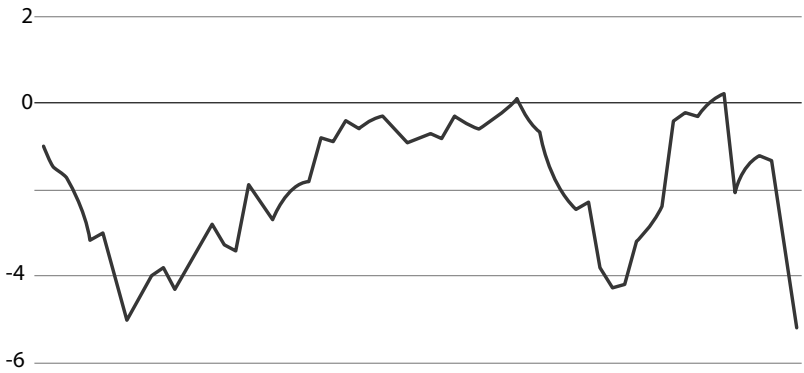
Итак, маленькие, но регулярные победы. Запомните это! Данный алгоритм счастья вполне объясняется человеческой физиологией. Когда человек торжествует, у него в голове выделяется нейромедиатор дофамин, который на химическом уровне мозга вызывает удовольствие или чувство удовлетворения, что, собственно, и порождает в определенный момент чувство счастья.

Люди любят маленькие, но регулярные победы. Именно по этой причине новички на бирже предпочитают часто и быстро фиксировать прибыль (победа) и оттягивать фиксацию убытка (поражение). Такова природа всех нас — стремиться к регулярным победам, и именно она является залогом поражений на бирже большинства трейдеров. Когда внутреннее стремление химических процессов, протекающих в мозгу, направлено на постоянное поощрение, оно вступает в противоречие с золотым правилом трейдинга: «обрезай убытки быстро и давай прибыли течь»¹⁸.

Даже сам бывший председатель ФРС Бен Бернанке [48] в одном из своих выступлений сформулировал тезис о том, что человек счастлив, когда способен контролировать свою жизнь — ставить цели и добиваться их¹⁹. Чрезвычайно правильная и важная мысль! Запомните это!

Убыточные сделки являются неотъемлемой частью работы любого трейдера. Не бывает тех, кто попадают в цель 10 из 10. И каждая неудачная сделка будет негативно влиять на ваше настроение. Если ваши убытки внутри дня под контролем — их воздействие на ваше настроение окажется непродолжительным. В противном случае, когда вы допускаете большие ошибки, они будут оказывать весьма глубокое и продолжительное влияние на ваш уровень счастья.

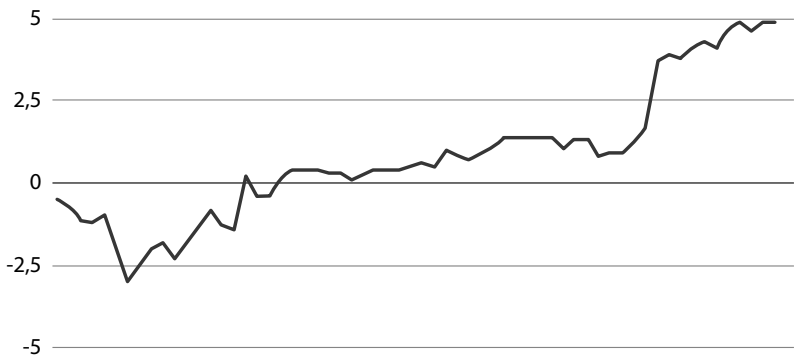
Приведу яркую иллюстрацию к сказанному из собственной жизни. Допустим, каждое событие оказывает влияние на мое настроение в той или иной степени со знаком плюс или минус. Если суммировать все эти события, то получится условная кривая настроения. Понятно, что каждый убыток на бирже, каждая ошибка будут опускать вашу кривую настроения. Вот как выглядит мой график настроения в не особо удачный период торговли (с учетом не только ее, но и всех событий):



Изменение уровня счастья в зависимости
от последовательности событий

На рисунке приведена динамика событий за три недели. Каждый эмоционально окрашенный эпизод моей жизни вызывал движение этой кривой вверх или вниз на ту или иную величину, соответствующую силе данного эпизода. Вес каждому событию я присваивал условно, в зависимости от степени моего подъема или расстройств. Например, убыток в сделке давал -1 к сумме настроения, приятное общение с друзьями $+1$ и т. д.

А теперь посмотрим, как выглядела бы та же самая кривая за эти же три недели, если бы в ней не было событий, связанных с трейдингом (я просто убрал их) :



Изменение уровня счастья без учета событий на бирже

Два приведенных выше рисунка прекрасно доказывают слова Бернанке о том, что счастье состоит в возможности контролировать свою жизнь. На бирже вы ничего не контролируете, даже зачастую собственные действия, что очень хорошо иллюстрируют эти два графика.

Сравним два графика. Каждый человек подсознательно стремится ко второй кривой, то есть хочет маленькие регулярные победы. И именно по этой причине средний трейдер желает, чтобы его кривая капитала с каждой сделкой двигалась вверх. А чтобы так происходило на бирже, он постарается заключать сделки с очень высокой вероятностью успеха. В конечном итоге это естественным путем выливается в быструю фиксацию прибыли и непринятие рисков — пересиживание убытков. Позже вы узнаете, что данная стратегия противоположна тому, что делает большинство профессиональных управляющих на рынке.

Читателю необходимо понять, что данная иллюстрация влияния трейдинга на настроение очень условна, но она весьма наглядно демонстрирует отличия в эмоциональном настрое трейдера и обычного человека. На языке рынка можно сказать, что настроение трейдера более «волатильно», то есть более изменчиво, чем у среднестатистического человека. Кроме того, нужно понимать, что мозг человека — это биохимическая машина. Каждая эмоция — это выброс определенных химических веществ. Чем больше вы напрягаете свою «машину», тем больше вероятность ее сломать. Например, можно стать эмоционально неустойчивым, раздражительным или зарабатывать неврастению. Подробнее мы поговорим об этом в главе «Психология».

Давайте рассмотрим еще один пример. Только что мы видели, что происходит за три недели с настроением не очень удачливого трейдера, а теперь представьте, что в вашей трейдерской карьере будут наступать и такие черные полосы, когда вы регулярно, в течение года, теряете свой капитал. Даже у успешных профессионалов в данной области подобное явление как убыточный год довольно распространено. Представляете ли вы себе, что это такое: день за днем терпеть неудачу, чувствовать себя неудачником? А параллельно кто-то из ваших успешных коллег будет зарабатывать деньги. Еще раз повторю: убыточный год — это нормально. Рынок бывает разный, и только Уоррен Баффет умеет терять деньги за год всего три раза за 50 лет. Но готовы ли чувствовать негативные эмоции целый год, теряя уверенность в себе и в своей профессиональной компетенции?

Если вам сразу после прочтения этих слов показалось, что вы готовы, значит, вы плохо подумали и вы плохо знаете, о чем идет речь.

Я торгую на бирже более 10 лет. Год, когда я пишу эти строки, выдался убыточным. Я могу считать себя профессионалом, но, тем не менее, я теряю понемногу почти каждый месяц в этом году. Как вы думаете, какое у меня сейчас настроение?

Александр Горчаков (на рынке с 1998 г.), один из самых опытных и авторитетных системных трейдеров в России, рассказывал о своем моральном состоянии после более чем двухлетней нулевой доходности: *«Такой длинный период прострации у меня был впервые. Я стал отказываться от всех интервью, мне надо было сдвинуть дело с мертвой точки, я начал читать курсы. Это был психологически тяжелый период, потому что находиться в прострации, когда понимаешь, что что-то надо менять, но не знаешь как и начинаешь думать – а тем ли ты вообще занимаешься...»*

Счастье и процесс самореализации через труд неразрывно связаны друг с другом. Вернемся к аналогии с условным примером «рытье траншей». Труд подобный такому «рытью» в силу прогнозируемости результата, скорее всего, до некоторой степени будет приносить удовлетворение. Потому что каждая траншея – это завершённое со знаком плюс дело. То есть маленькая победа. Если, например, вы – стоматолог и вылечили пациента, то вы также сделали дело со знаком плюс. В любом случае, вы постоянно день за днем совершаете созидательную работу. Вы трудитесь и получаете результат. Парадоксально, но в трейдинге вы можете упорно трудиться целый год и иметь отрицательный результат*. У вас нет полного контроля над ситуацией.

Как вы думаете, почему успешные трейдеры впоследствии уходят в околорыночный бизнес? Потому что бизнес тоже можно назвать рытьем траншей, то есть это процесс, в котором намного более очевидна причинно-следственная связь между вашими усилиями и результатом. Вы можете продолжать торговать, но, если трейдинг не идет, любая созидательная работа по обучению трейдеров или организации услуг для них поддерживает вас и материально, и морально.

Вот почему рассчитывать на то, что вы сможете нигде не работать и зарабатывать на жизнь трейдингом, – весьма наивная мечта и одновременно очень и очень сложная задача. Один из трейдеров сказал: «Заниматься трейдингом без наличия основной работы – это сильно похоже на скалолазание без страховки».

* Выше мы уже рассматривали пример с трейдером Надеждой, которая торгует случайные колебания. Если вы, например, торгуете случайный рынок, то вы можете год упорно трудиться и все равно закончите его с убытком.

РЕЗЮМЕ

Ежедневные победы и поражения оказывают самое серьезное влияние на ваше счастье. Это заставляет людей стремиться закрывать сделки часто, хотя бы с небольшой прибылью. Самая трудная, с точки зрения счастья обычного человека, стратегия — часто фиксировать небольшой убыток и забирать редкие, но большие прибыли. Это объясняет, почему трейдеры предпочитают торговать контртрендовые методы, а не трендовые, о которых речь пойдет в главе 7.3.

2.3 Социальное сравнение

Бен Бернанке, бывший председатель ФРС США, в своем выступлении под названием «Экономика счастья» [48] отметил, что **общество не становится счастливее, если равномерно богатеет. Люди становятся счастливее, если они богатеют относительно других.** То же самое справедливо и для обратного. Если человек будет беднее относительно других людей, то он начнет испытывать серьезный стресс и почувствует себя несчастным.

Занимаясь трейдингом, вы всегда будете искать точку отсчета, чтобы понять, с какой скоростью и насколько успешно вы движетесь вперед. Для этого вы станете оценивать результаты и достижения других трейдеров, а также своих знакомых, которые заняты в какой-либо иной сфере.

Когда у вас все хорошо, вы ни о чем плохом не думаете. Но, как только у вас начнется черная полоса, вы не просто будете равнодушно смотреть на блестящие результаты или успешные сделки других трейдеров. Скорее всего, где-то глубоко в душе вы будете ненавидеть их, потому что они зарабатывают, в то время когда вы теряете. Даже если это и не так, то я все же могу с уверенностью утверждать, что успехи других на фоне ваших собственных неудач будут вас сильно расстраивать или просто раздражать.

Кроме того, есть и еще одна проблема. Как я уже говорил, в трейдинге ваши результаты не зависят от потраченного времени или ваших усилий, в то время как в обычной жизни между ними существует прямая взаимосвязь. Ваши друзья, которые работают по найму, будут расти в своей компании, делать карьеру, их положение, зарплата, премии год от года будут повышаться, в то время как вы можете

все это время стоять на месте. Сравнивая себя с окружающими людьми из «нормального» мира и сознавая разницу в ваших достижениях, вы полагаете, что сможете оставаться равнодушным? Нет, вы почувствуете себя несчастным. Особенно в тот момент, когда ваша вторая половина начнет упрекать вас в несостоятельности.

РЕЗЮМЕ

Сравнение себя с другими — характерная черта всех людей. Если вы лучше многих, то вас это греет и радует. Если вы, напротив, теряете, в то время как другие зарабатывают, это вас деморализует. Убыточный трейдер осознает, что он хуже остальных, и испытывает в связи с этим стресс.

2.4 Социальный фактор

Согласно данным британских исследователей²⁰ [50], серьезное влияние на уровень счастья человека оказывает социальная активность. В первую очередь, речь идет о семейных отношениях и времени, проведенном с семьей. Наличие друзей и участие в общественной жизни также являются немаловажными факторами.

Если же вы плотно свяжете свою жизнь с трейдингом, уровень вашей социальной активности снизится, а значит, вы подвергнете свое счастье опасности. Почему так происходит? Работа из дома лишает вас радости общения с коллегами (хотя некоторые, наоборот, рады отсутствию такого общения). В будние дни рынки работают практически в круглосуточном режиме. Если вы проводите за монитором всю дневную и вечернюю сессию пять дней в неделю, это сильно снижает уровень вашей социальной активности. Ну и последнее: когда вы теряете деньги, вы просто не захотите никого видеть и попадаться кому-либо на глаза, потому что будете чувствовать себя неудачником.

В неблагоприятный период вы станете присматриваться к людям, ведущим обычный образ жизни, которые ходят на работу и не теряют деньги в таком объеме, как вы. Вы начнете завидовать им, завидовать их определенности и беспечности, завидовать тому, что они не знают горечи больших потерь на бирже.

Кому-то может показаться, что я сгущаю краски, но я уверен, что под моими словами подпишутся многие трейдеры.

РЕЗЮМЕ

Трейдинг — асоциальное занятие. Это еще один фактор, который уменьшает число простых человеческих радостей в вашей жизни.

2.5 Трейдинг и счастье: выводы

В этой главе мы рассмотрели основные факторы, которые определяют счастье человека и как они соотносятся с профессией трейдера.

Основной вывод: **у большинства людей трейдинг вызовет негативные эмоции в силу самой сути счастья и противоречивой природы трейдинга.** Подробнее тему влияния положительных и отрицательных сделок на настроение мы рассмотрим в главе 9.

Следующая глава заставляет вас задуматься о своих талантах и способностях, а также ответить на вопрос: насколько вам подходит трейдинг?

КТО Я?

Простой общеизвестный факт – вы будете успешны в работе, если то, что вы делаете, соответствует вашему психотипу. А так как психотип у людей очень разный, то вы должны запомнить главное: нет и не может быть универсальных рецептов успешности в трейдинге. Ваш путь к успешности – это поиск того стиля торговли, который соответствует вашим психотипу и «бэкграунду». И никто, кроме вас и за вас, не сможет это сделать.

Александр Горчаков²¹.

Люди, стремящиеся заработать на бирже, нередко совершают следующие распространенные ошибки:

- не задумываются о том, что трейдинг подходит не всем;
- полагают, что смогут торговать так же, как это делает другой успешный трейдер;
- не учитывают свои лучшие качества при выборе метода для заработка;
- зачастую не способны быть честными по отношению к самим себе;
- из-за своего раздутого эго не способны признать свою неправоту.

Известный в США психолог для трейдеров Ари Киев в одной из своих книг [51] пишет: «Для того чтобы человек достиг успеха и раскрыл свой максимальный потенциал, он должен развивать свои сильные стороны, а не пытаться побороть свои слабости. Вам следует работать там, где у вас хорошо получается. Представьте, например, если бы Джим Керри мечтал стать бухгалтером и стал бы им. Да, может быть, при должном усердии, он был бы средним бухгалтером. Но совершенно очевидно, что в этом случае он бы никогда не раскрыл своего максимального потенциала».

Чтобы добиться настоящего успеха, личность должна стремиться развивать свои сильные стороны, а не пытаться сломать себя, под-

тянуть свои природные слабости, чтобы добиться какой-то мнимой цели «стать бухгалтером».

Вам будет сложно принять эту мысль и поверить мне, но для многих моих читателей занятие трейдингом никогда не приведет к раскрытию максимального потенциала.

Хорошая новость в том, что «трейдинг» в широком смысле этого слова можно разбить на несколько методов, каждый из которых подходит определенному темпераменту. Для примера мы можем условно выделить следующие методы:

1. скальпинг
2. алготрейдинг
3. позиционный трейдинг
4. инвестирование
5. сейлз-трейдинг*

Помните, ваша первичная цель — быть счастливым, а не просто богатым. Поэтому выбирать надо такие профессии и такие методы, которые не будут вызывать у вас фрустрацию и беспокойство и не будут лишать вас душевного покоя.

Скажу откровенно: это не самая моя любимая глава книги. Я не имею психологического образования и тем более практики, чтобы идеально ее составить. Когда я ее писал, моя задача заключалась в том, чтобы убедить читателя: все люди разные и не всегда способны торговать одинаково. Итак, попробуем разобраться в том, что же вам лучше подходит.

Задание 2. Прежде чем вы начнете читать эту главу, пожалуйста, возьмите лист бумаги или откройте текстовый файл и выполните следующее задание. Необходимо максимально полно вообразить ваш желанный образ жизни, с которым вы ассоциируете свои будущие успехи в трейдинге, и описать его при помощи десяти или более тезисов. Напишите вверху: «Какой будет моя жизнь, когда я буду успешным трейдером?». Затем ответьте на вопросы:

- Как изменится моя жизнь?
- Почему я хочу отдать мое время трейдингу?
- Куда я буду тратить 8–10 часов каждый рабочий день?
- Как конкретно я торгую, как зарабатываю, что делаю?

Не нужно лениться, постарайтесь 20–30 минут подумать, записывая все, что приходит в голову. Это важно сделать, прежде чем вы продолжите чтение.

* Консультирование клиентов, продажа им инвестиционных услуг.

3.1 Проблема самоидентификации

Давайте забежим немного вперед и затронем тему ваших устремлений. Чтобы добиться осознанного успеха, у вас должна быть цель. Помните тезис № 1! Ваша реальная цель – быть счастливыми. Итак, нанесем вашу цель, соответствующую максимальному личному счастью, на лист бумаги (точка В на *рисунке 10*). Точкой А обозначим ваше текущее положение. Стоит различать реальную цель в трейдинге (Б) и ту цель, к которой вы подсознательно стремитесь достичь при помощи трейдинга (В) и которая, как правило, выражается в повышении материального благополучия.

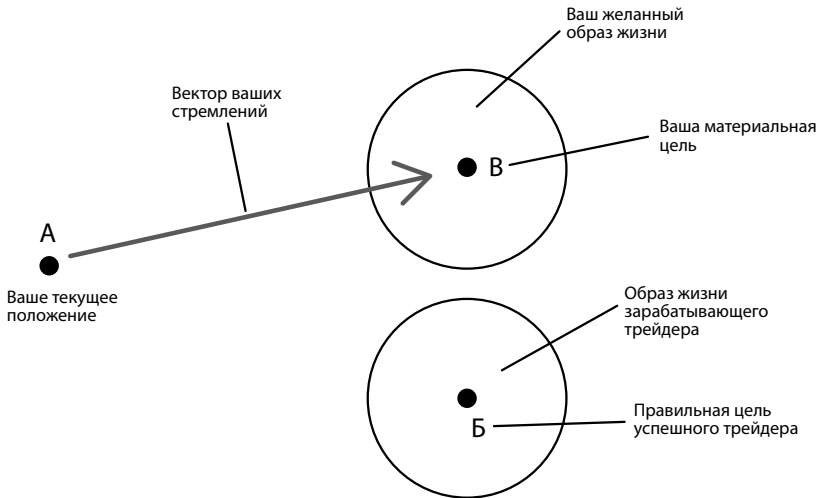


Рис. 10. Образ жизни, к которому вы стремитесь, может отличаться от образа жизни зарабатывающего трейдера

Условная сфера вокруг точки В – это тот образ жизни, в котором вы стремитесь и который обеспечивает ваше счастье (его вы должны были примерно описать, выполняя задание 2). Сфера вокруг точки Б – это образ жизни, который необходимо вести, чтобы быть успешным трейдером.

Иллюзия многих новичков на бирже заключается в том, что они в своих мечтах совмещают точки Б и В, но на самом деле они могут серьезно отличаться.

Скажем, вы думаете, что успешный трейдер живет как персонаж фильма «Волк с Уолл-стрит» (сфера В). В реальности же такой стиль жизни ведут нувориши, у которых случайно получилось заработать, пусть даже и на бирже. Я утверждаю, что в долгосрочной перспективе подобное существование не совместимо со сферой вокруг точки Б. Где сейчас Джордан Белфорт, о котором сняли фильм с Ди Каприо? Правильно, ведет семинары и тренинги по всему миру.

Итак, вернемся к вам и вашим реальным устремлениям. Вы желаете быть успешным трейдером и при этом держать в голове образ жизни, о котором вы мечтаете, — сферы В. В таком случае условный вектор вашего движения будет направлен не в сторону правильной цели, а в сторону получения удовольствий от жизни, которые вы нарисовали в своем воображении. Логично, что если вектор ваших стремлений разойдется с вектором профессионального развития, то успеха на бирже вы достичь не сможете.

Ваши задачи на данном этапе следующие:

- Определить, что находится в вашей сфере В (ответьте себе на вопрос: кто я?)
- Понять, что входит в сферу Б всех успешных трейдеров. Определить пересечение этих двух сфер в вашей жизни.
- Сделать вывод о том, соответствует ли ваша мечта группе Б.

Пришло время привести пример.

Допустим, вы мечтаете о нижеследующем (это возможные варианты из задания 2):

- Быть ни от кого независимым.
- Работать 30 минут в день.
- Зарабатывать, не имея дел с неприятными людьми.
- Позволить себе находиться там, где хочется и когда хочется (путешествовать хоть круглый год).
- Покупать дорогие машины, чтобы чувствовать уважение других людей.
- Общаться с людьми и получать удовольствие от этого общения.
- Не вставать каждый день по сигналу будильника.
- Никому не подчиняться.

Думаю, для примера достаточно. Итак, у нас сложилась определенная мечта внутри описанной выше сферы В. И вы хотите, чтобы трейдинг стал инструментом к ее реализации. Мой ответ: так не бывает.

Дело в том, что описанная выше сфера, вероятно, соответствует образу жизни богатого наследника, но отнюдь не биржевого спекулянта, добившегося успеха своим трудом, то есть никак не пересека-

ется со сферой Б. Как же выглядит сфера вокруг Б? Для этого достаточно обобщить образ жизни известных мне трейдеров:

- Встают всегда до открытия биржи.
- Очень много работают, пять дней в неделю, а также нередко и в выходные (анализируют сделки, исследуют рынок, ищут закономерности — неэффективности).
- Во время торговой сессии не покидают свое рабочее место без крайне веской причины.
- Не позволяют себе просто взять и не торговать из-за желания развлечься.
- Много читают, постоянно ищут идеи²².
- Программируют и исследуют природу рынков.

В трейдинге — как в спорте: спортсмен, который не тренируется регулярно и дисциплинированно, вряд ли сможет победить в турнире. Успешные стабильные трейдеры, известные мне, много и дисциплинированно работают и в целом не позволяют себе много свободы.

Тем не менее я также расскажу вам о том, что я знаю об образе некоторых очень успешных трейдеров. Главное их отличие от бизнесменов и тех, кто работает по найму, — они не привязаны к месту, где расположен бизнес или работодатель, а следовательно, могут спокойно выбирать место, которое им нравится. Кое-кто из таких успешных трейдеров (меньшинство) переехали туда, где им и их семьям комфортнее жить. Да, они по-прежнему загружены работой, но при этом их офис расположен в теплых солнечных странах, посреди гор и морей. Есть трейдеры, которые тоже много работают, но, не имея никакого «якоря», позволяют себе путешествовать и работать несколько месяцев в году. Кто-то колесит по Европе, кто-то ездит несколько раз в год в Сочи и остается там на месяц. Один мой знакомый трейдер постоянно разъезжает по теплым азиатским странам: утром он катается на серфе, вечером торгует американскими акциями... Но такие люди скорее являются исключениями. Вы можете себе представить Уоррена Баффета, который бы постоянно разъезжал по миру? Этот старик из Омахи каждый день ходит к себе в офис и читает отчеты компаний, чтобы найти самые лучшие объекты для инвестиций. Если бы он тратил много времени на путешествия, вряд ли бы его имя прогремело на весь мир и стало бы легендой...

Теперь вернемся к нашей теме. **Цель этой главы — заставить вас задуматься, кто вы, какова ваша сфера интересов, ваш желанный образ жизни, и дать вам понять, что образ жизни успешного трейдера, вероятно, никак не пересекается с вашими мечтами и иллюзиями.**

Однако бывают и такие случаи, когда сферы Б и В пересекаются, и тогда человеку действительно имеет смысл посвятить свою жизнь трейдингу. Рассмотрим примеры.

1. Вы по образованию инженер. Вам нравится статистика, фильтрация цифровых сигналов, математическое моделирование, исследования и программирование. Вы в восторге от технологий. И к тому же у вас креативное мышление и амбиции. Добро пожаловать в алготрейдинг!

2. У вас много денег, и вы не знаете, что с ними делать. Вы знакомы с бизнесом, разбираетесь в человеческой природе и в бухгалтерской отчетности, и вам это все интересно. Добро пожаловать в инвесторы!

3. Вы обожаете разгадывать загадки. Любите работать с информацией. Вам нравится узнавать новое про бизнес компаний, находить тонкие нюансы, незамеченные рынком. Вам приятно чувствовать себя правым. Добро пожаловать в аналитики! Трейдер из вас никакой!

4. Вы любите людей, открыты для общения, вам нравится дорогие костюмы, да и вообще вы не прочь полюбоваться на себя в зеркале. Добро пожаловать в сейлзы!

Обобщить перечисленные типажи можно на одном рисунке:

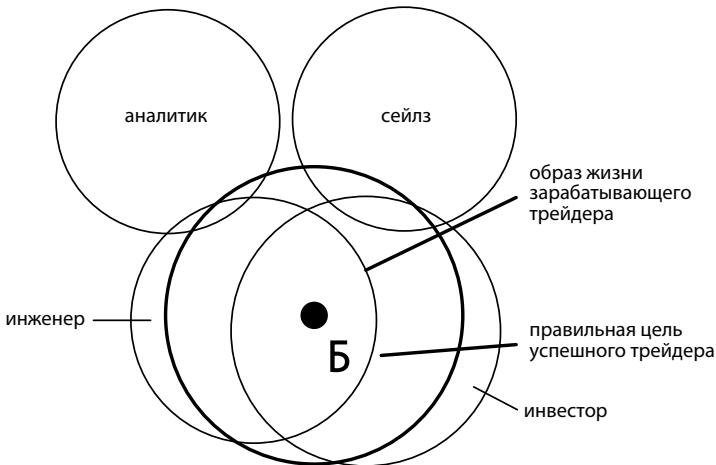


Рис. 11. Пересечение сфер восприятия реальности различных профессий и цели трейдинга

И напоследок мне хотелось бы поделиться собственным примером. Когда здесь, пункт за пунктом, я описывал желанный многими образ жизни, не имеющий ничего общего с реальностью, речь шла в том числе и о моих собственных мечтах и иллюзиях, с которыми я пришел в трейдинг. В моей жизни не было ничего, что попадало бы в сферу Б. Только лишь слепая уверенность в том, что я очень хочу зарабатывать на бирже. Поверьте, если бы я был умнее, я бы наверняка бросил это дело гораздо раньше, чем начал зарабатывать. В конце концов, после шести лет постоянных убытков я все же начал постепенно менять свою жизнь в соответствии с образом Б. Естественным путем трансформировалось и мое представление о необходимом образе жизни для достижения цели Б.

Так я прошел через болезненный процесс эволюции. Но я не хочу, чтобы вы сделали неправильный вывод, будто персональная эволюция поможет вам когда-нибудь соответствовать образу жизни Б. Главный вывод, который можно сделать в данном случае: если ваши мечты из сферы В не пересекаются со сферой Б, вам стоит сразу отказаться от трейдинга и заняться любимым делом, что принесет вам больше счастья.

РЕЗЮМЕ

Трейдинг — скучное занятие, требующее полного погружения и самоотдачи. Хорошие трейдеры много работают, соблюдают режим дня, не впадают в крайности и ведут эмоционально сбалансированный образ жизни. Если вы стремитесь к богатству и праздности, трейдинг — не тот инструмент, с помощью которого вы реализуете свою цель. В силу случайного разброса результатов трейдеров на короткой дистанции существуют исключения, которые я даже имел возможность наблюдать лично. Однако время всегда все расставляет на свои места.

3.2 Проблема одиночки

Еще одна проблема трейдинга состоит в том, что вы будете один. Работая на компанию, вам о таких вещах беспокоиться не приходится. Если вы являетесь наемным сотрудником, то это снимает массу проблем:

- Вас выбрали на должность, на которую вы подходите, исходя из вашей компетенции. Вас никто не возьмет работать хирургом, если вы не умеете проводить операции.
- Вам не надо составлять глобальную задачу. Стратегию компании разрабатывает другой человек. Он подумает за вас, ваша цель — выполнить свой перечень обязанностей.
- Компания следит за вашей дисциплиной. Вы знаете, что вас уволят, если вы будете регулярно опаздывать. Это заставляет вас вставать рано утром и сидеть в офисе до определенного часа.
- Если вы что-то делаете не так, ваш босс определит вашу ошибку и скорректирует ваши действия. Начальник контролирует ваше эго (что вам так не нравится).
- Если пользы от вас не будет, вас уволят.

В случае когда вы торгуете, причем один, все намного сложнее. Вам надо:

- Составлять персональную стратегию.
- Следить за результатом (постоянно вести отчетность).
- Регулярно определять ошибки.
- Постоянно следить за своей дисциплиной. Вовремя вставать утром и соблюдать рабочий график.
- Быть ответственным за свои действия перед самим собой, несмотря на отсутствие внешних санкций.
- Контролировать свое эго.

Я утверждаю, что выполнять все вышеперечисленные пункты одному человеку очень и очень тяжело. Практически невозможно. Сможете ли вы?

Прежде чем вы начнете торговать, необходимо будет ответить на данный вопрос. Если вы хотите работать на бирже и делать это в одиночку, то здесь все будет зависеть только от вас. И, несмотря на то что на бирже существует огромная конкуренция, вам не придется здесь, как в спорте, играть против соперников. Ваш основной соперник и ваш главный враг на бирже — это вы сами.

Важно понимать, что все люди очень разные. У всех свой возраст, характер, темперамент и весьма разные начальные материальные условия. По этой причине далеко не все начинающие находятся в равных условиях. Более того, стартовые условия и подробные ответы на вопросы вроде «кто я и чего я на самом деле хочу?» должны определить, стоит ли вам заниматься торговлей на бирже, и если да, то как им именно способом.

Главная мечта начинающих трейдеров — достичь материального достатка, богатства. Сразу скажу: шансов разбогатеть у вас очень мало. Кто же по-настоящему преуспевает на рынке и продолжает зарабатывать большие деньги?

- Это люди определенного характера и склада ума.
- Они имеют превосходное специальное образование (трейдинг любит точность, а не гуманитарные науки).
- Такие люди много лет работали в финансовых компаниях (то есть были частью готового Механизма, о котором мы поговорим далее, в главе 4), где они смогли получить опыт не только в области торговли, но и в организации процесса.
- Кроме того, эти трейдеры начинали не с нуля, а привлекли больших клиентов и зарабатывают для них.

Вам следует понять свою сущность. Не факт, что вы физически способны ставить четкие цели и дисциплинированно следовать составленному плану.

Александр Герчик в своих выступлениях говорил ученикам: «Между мной и вами никакой разницы, каждый может торговать так, как я». Я с этим высказыванием категорически не согласен. У всех людей разный темперамент, разный уровень эмоциональности и дисциплины. Кроме того, имеет значение, торгуете ли вы в профессиональной команде или сидите дома один. Кому-то, чтобы начать успешно зарабатывать на бирже, придется полностью сломать свою личность. Стоит ли оно того? Сделает ли это человека счастливым — большой вопрос.

Вы либо подходите для такой работы, либо нет. Если нет и если вы не готовы отступить, то трейдинг изменит вашу личность. Причем подобная трансформация будет проходить весьма болезненно. Вы готовы к этому?

РЕЗЮМЕ

Торгуя в одиночку, человек менее устойчив и менее дисциплинирован, чем когда он является звеном слаженной команды. Риск управляющего-одиночки намного выше, чем риск команды. Именно поэтому один моих знакомых инвесторов говорил: «Я не даю деньги одиночкам — всего один раз он даст сбой и все сольет».

3.3 Две группы вопросов к себе

Начиная заниматься биржей (или переосмысливая с самого начала свой подход), необходимо разобраться с двумя группами вопросов. Первая группа связана с образом вашей будущей жизни, в которой биржевая торговля займет важнейшее место и определит вашу долгосрочную цель. Ответы на первую группу вопросов помогут вам разобраться со звеном «Постановка цели» в вашем Механизме, о чем мы еще будем говорить. Вторая группа вопросов выявит более краткосрочную цель, определит конкретные параметры того, как вы начнете торговать или инвестировать. Ответы на вторую группу вопросов помогут вам составить план достижения цели и будут касаться непосредственных методов торговли.

Задание 3. Запишите ответы на вопросы:

1-я группа

1. Чем мне нравится заниматься больше всего? Какое занятие делает меня счастливым?
2. Прошло еще десять лет. Как изменилась моя жизнь?
3. Сколько денег я хочу иметь и какую сумму мне хочется зарабатывать через десять лет?
4. Для каких целей мне нужны деньги?

2-я группа

1. В чем состоит мое конкурентное преимущество на бирже?
2. Каков мой талант?
3. Какие у меня слабые стороны?
4. Сколько времени я хотел бы и мог уделять торговле на бирже?
5. Как много времени я могу и хочу проводить за компьютером?
6. Какую сумму я хочу отправить в работу на биржу и сколько из них я готов потерять?

Нельзя отмахиваться от перечисленных выше вопросов. Надо честно записать ответы на них. Кому-то может показаться неинтересным думать о том, что будет с ним через десять лет, но все же это

необходимо. Помните: **попутный ветер дует только тому кораблю, который знает свой пункт назначения.**

Я задал эти вопросы на «Смартлабе» — и как же люди отвечали на них? Результаты первой попытки можно посмотреть на сайте «Смартлаб»²³.

Если вы изучите данные ссылки, то увидите, что люди не очень охотно тратят время на размышления о важных вещах — лишь немногие трейдеры постарались ответить на поставленные вопросы. Тем не менее вам также необходимо дать свои ответы и сделать это как можно раньше. Чтобы добиться успеха, нужно быть реалистом, и в первую очередь реалистично оценивать себя, свои таланты и преимущества. Например, если вы — экстраверт, хорошо умеете ладить с людьми и получаете удовольствие от общения, стоит ли вам, например, заниматься скальпингом или программированием торговых роботов? Думаю, нет.

Торговые методы, ваш подход к рынку следует выбирать с учетом ваших предрасположенностей и талантов. Об этом говорили еще собеседники Джека Швагера, которых он интервьюировал для книг серии «Маги рынка».

Например, трейдер Рэнди Маккей говорил [32]: «Я считаю, что важнее всего найти тот подход, с которым трейдер чувствует себя уютно, — а именно, тот, который соответствует личности трейдера».

Стив Коэн настаивает на том, что стиль торговли должен являться прямым следствием наиболее ярких черт характера трейдера. Не существует единого, всеми признанного способа торговли на финансовых рынках. Разрабатывая стратегию, человек должен выяснить, какие методы близки лично ему. Например, не нужно пытаться одновременно выступать в ролях внутрисуточного трейдера и долгосрочного инвестора. Займитесь тем видом торговли, который у вас вызывает наибольший интерес. Аналогичный совет дает читателям Марк Минервини: «Сосредотачивайтесь на овладении методом, отражающим особенности вашего склада; это процесс, который длится всю жизнь».

Если же вам больше всего нравится рисовать, играть на музыкальных инструментах или, например, у вас есть подлинный талант архитектора, то я убежден, что вам необходимо заниматься именно