

## Стили торговли

Ваш успех на рынке во многом зависит от вашего стиля торговли и образа жизни.

Если вы – импульсивный и нетерпеливый человек, и к тому же имеете возможность уделять торговле достаточно большую часть дня, вряд-ли вы преуспеете как свинг или позиционный трейдер, открывая достаточно долгие по отработке сделки.

Важно понять, к какому типу личности вы относитесь, сопоставить его с количеством времени, которое вы готовы уделять торговле, и исходя из этого строить планы касательно вашей торговли.

Нет стиля торговли, который был бы лучше любого другого, тем не менее важно определить свой стиль, чтобы все ваши будущие усилия были организованными и целенаправленными.

### Какие стили торговли по длительности отработки сделки существуют?

Самые быстрые сделки могут отрабатывать от нескольких минут до нескольких часов. Это **скальп сделки**.

Сделки, которые открываются и закрываются в течении дня – **интрадей (внутридневные) сделки**.

*Примечание. Интрадей сделка может переходить на следующий день.*

Если отработка сделки затягивается больше, чем на несколько дней или даже недель – это **свинг позиция**.

Наиболее долгосрочные сделки – **позиционные**. Они могут длиться месяцами и годами.

День	Месяц	Год
Скальпинг		
Интрадей сделка		
	Свинг сделка	
		Позиционная сделка
Длительность сделки		

	HTF (проведение анализа графика)	LTF (поиск позиции в зоне интереса)
Скальпинг	4H, 1H	5m, 1m
Интрадей сделка	1D, 4H	1H, 15m, 5m
Свинг сделка	1W, 1D	4H, 1H
Позиционная сделка	1M, 1W	1D

**Какие особенности каждого из стилей торговли и человека, которому они подходят?**

#### 1. Скальпинг.

Скальпинг лучше всего подходит активным трейдерам, которые могут принимать мгновенные решения и действовать в соответствии с ними без колебаний.

#### **Характеристики человека:**

Трейдеру необходимо реагировать на быстрые рыночные изменения, поэтому он должен быть сообразительным и наблюдательным, чтобы принимать правильные торговые решения и оставаться стойким под давлением.

Трейдер ожидает быстрого отклика от рынка, он хочет видеть результат здесь и сразу. Ему нравится чувство волнения, возникающее вследствие быстрой смены настроения рынка на маленьких таймфреймах.

Недостатком является склонность быстро выходить из сделки, если она идет против трейдера.

В то же время способность подстраиваться под меняющийся характер движения цены помогает сохранять гибкость и быстро адаптироваться к новым условиям.

Если вы готовы быстро реагировать на изменения рынка и любую новую информацию, поступающую в течение дня, этот стиль подойдет вам лучше всего.

## **2. Интрадей торговля.**

Интрадей торговля лучше всего подходит трейдерам, которые также готовы уделять торговле достаточно большую часть дня, но не готовы противостоять напряжению, которое возникает в скальп торговле.

### **Характеристики человека:**

Такой тип трейдеров, как и предыдущий, эмоционально устойчив: он готов быстро мириться с убытками и не позволяет им собой управлять.

Он достаточно терпелив, чтобы ждать несколько часов или дней для лучшей возможности, но если же ожидание затягивается, может быть склонен к открытию необдуманных сделок, чтобы развеять скуку.

Не смотря на это в целом такой трейдер достаточно дисциплинирован, чтобы ничего не предпринимать, пока хорошей торговой возможности нет, но при этом он готов действовать мгновенно, когда эта возможность появляется.

## **3. Свинг торговля.**

Свинг торговля лучше всего подходит трейдерам, которые не готовы уделять торговле целые дни: основную часть своего времени они заняты другим делом и могут переключать концентрацию внимания от торговли, что позволяет им без труда ждать отработку своей позиции.

### **Характеристики человека:**

Это консервативные люди, не желающие брать на себя слишком большие финансовые и эмоциональные риски. Им нужно много времени, чтобы как следует обдумать ситуацию и принять взвешенное решение.

Такие трейдеры обладают хорошей терпеливостью и дисциплиной, которая позволяет им находиться без позиций достаточно большой промежуток времени.

Свинг трейдеры склонны к предвзятости: зачастую им сложно изменить свое мнение о характере движения цены.

Но при этом они готовы строго соблюдать свой план и при необходимости действовать вразрез со своим мнением, не желая отклоняться от плана.

#### 4. **Позиционная торговля.**

Если говорить о розничных трейдерах, позиционная торговля лучше всего подходит людям, которые не рассматривают трейдинг как основной вид деятельности.

##### **Характеристики человека:**

Позиционные трейдеры предпочитают такой стиль торговли, потому что он отнимает совсем немного времени в день или даже в неделю, и создает минимальное психологическое напряжение.

Тот факт, что они не рассматривают трейдинг как основной источник дохода, избавляет их от финансового давления, поэтому они без труда могут ждать свою возможность месяцами.

### **Торговый план**

*Успех на рынке повторяем и долговечен только в том случае, если за ним стоит хорошо продуманный процесс. Случайные действия приводят к случайному результату.*

**Торговый план** – это набор правил или принципов, которые определяют общий подход трейдера к торговле. Он должен соответствовать индивидуальным особенностям характера конкретного трейдера и его временным возможностям.

Список параметров, которые в нем содержатся, не является исчерпывающим, главное – чтобы в плане было все, что будет выступать поддержкой для конкретного человека в борьбе с рыночной неопределенностью.

#### **Как сформировать торговый план?**

1. Первое, что вам нужно сделать – это **выбрать пару, которую будете торговать.**

Не стоит распыляться на множество инструментов. Если вы торгуете криптовалюту, выбирайте BTC / ETH / LINK – это самые техничные пары. Если вы будете

торговать сразу несколько пар, то качество ваших сделок может быть низким.

Большое количество открытых графиков ослабляет вашу концентрацию. Вы не робот, и объективно говоря, вы можете реально сосредоточиться только на небольшом количестве возможностей.

2. Определите, **сколько времени в день вы готовы уделять трейдингу** и в какие часы.

Учитывайте, что механические действия касательно открытия и закрытия сделок – это малая часть тех задач, которые должен выполнять трейдер.

Работа трейдера в большей степени заключается в работе над собой, а не над графиком. Вы должны изучать свои слабые и сильные стороны, уменьшать количество первых и увеличивать качество вторых.

Помимо этого вам необходимо совершенствовать свои навыки анализа рынка, проводя тестирование ваших инструментов на истории.

Оптимальным вариантом является торговля во время Kill Zones, потому что именно в это время появляется больше всего возможностей для открытия позиций, и также в большинстве случаев отработка сделок происходит достаточно быстро.

Если это представляется возможным, старайтесь подстраивать время, уделяемое торговле, под эти временные периоды.

3. Далее – **определите ваш стиль торговли** исходя из ваших личных качеств и того, как много времени вы хотите и можете себе позволить находиться в рынке.

Для этого следует провести самоанализ и определить свои слабые и сильные стороны. В торговле и так слишком много факторов, оказывающих давление. Вы должны избежать хотя бы тех источников давления, от которых вы можете избавиться.

Если вы – не сторонник быстрой смены событий, зачем вам торговать на минутных таймфреймах, как это делают

скальп трейдеры? Под влиянием такого напора вы не сможете достичь успеха.

4. Реалистично **определите свои цели** в торговле. Для меня приемлемая цель в месяц – 15% от моего депозита. Иногда получается больше, иногда меньше, но средний результат на дистанции обычно соответствует цели.

На начальных этапах главная цель – быть безубыточным. Не ставьте для себя заоблачные цели, которые будут наталкивать вас на необдуманные сделки.

5. Определите для себя **список торговых сетапов**. Для облегчения работы каждый из них должен содержать пошаговую инструкцию о ваших действиях. Когда ваши эмоции неизбежно выйдут из под контроля под давлением рынка, вы всегда будете понимать, что у вас под рукой есть план действий, составленный в объективных условиях без влияния эмоций.

6. Составьте **план управления рисками и открытыми позициями**.

*Первый обязательный пункт – всегда использовать стоп-лосс.*

Далее должна содержаться информация о:

- риске на сделку;
- оптимальном соотношении риска и прибыли;
- фиксации прибыли;
- случаях перенесения стоп-лосса в безубыток.

Данный список не является исчерпывающим. Запишите в него все, что может вам помочь контролировать свой риск и избегать необдуманных решений.

7. Запишите **список дел**, которые обязательны в вашей торговой рутине помимо открытия сделок.

Сюда включаются ведение дневника сделок, его анализ, бэктесты и другие задачи, которые будут содействовать вашему развитию как трейдера.

Конечная цель вашего торгового плана состоит в том, чтобы составить инструкцию вашей ежедневной

деятельности, которая поможет минимизировать давление рыночного хаоса на ваш результат.

## Эмоциональное состояние трейдера

Большинство убыточных трейдеров склонно думать, что проблема их убыточности в недостатке знаний о рынке. Они пытаются узнать о цене все, из раза в раз бегая в погоне за новыми инструментами и индикаторами, потому что верят в существование идеальной стратегии, с помощью которой смогут торговать каждое рыночное движение.

Чем больше инструментов накопится в арсенале таких трейдеров, тем скорее они будут терять свой депозит, потому что *качество важнее, чем количество*.

Только проблема, которую они так долго ищут, кроется не в том, какие инструменты они используют или сколько сделок совершают. Проблемой являются они сами.



Но вряд-ли они об этом узнают, потому что раздел “психология” – наиболее весомый, и в то же время наиболее часто игнорируемый неопытными трейдерами: они считают, что это к ним не относится.

Они думают, что смогут легко торговать, чтобы добиться финансовой свободы и успеха, минуя все ужасные истории

о психологических препятствиях, с которыми сталкивались многие трейдеры.

Люди одинаковы по своей природе, у каждого из нас есть эмоциональные пороки, создающие барьер на пути к прибыльной торговли. Эти пороки и закладывают основу функционирования любого рынка.

Среди нас нет человека, воплощающего все только самые лучшие черты, а значит и нет человека, для которого психология трейдинга была бы не актуальна.

Единственное различие в том, что у каждого свои больные места, но они обязательно есть.

Вопрос только в том, сможете ли вы обернуть их в свою пользу, достигнув психологической стойкости, или же останетесь на стороне большинства, регулярно отдающего рынку свой капитал.

## **Глава 1. Забудьте о том, как долго.**

### **Сконцентрируйтесь на том, насколько хорошо.**

Любимый вопрос новичков, которых в трейдинг привлекла идея легких денег – “Сколько времени мне понадобится, чтобы стать прибыльным трейдером?”

Забудьте о нем. Вместо этого задайтесь вопросом: “*А что мне нужно сделать для того, чтобы стать прибыльным трейдером?*”

**Первое:** навсегда забыть идею о том, что трейдинг – схема быстрого обогащения.

**Второе:** смириться с мыслью о том, что трейдинг – не казино, и перестать надеяться на крупный выигрыш.

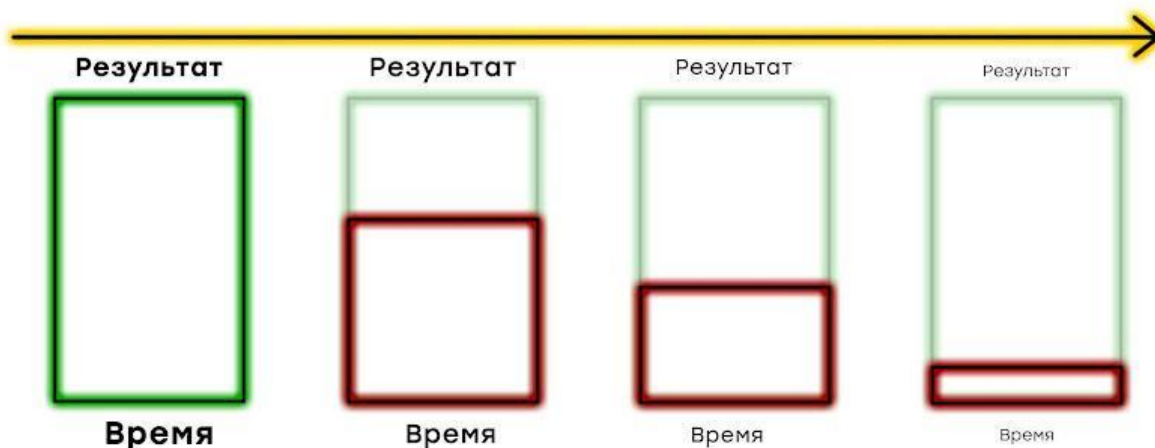
Глобально хороший результат – это много маленьких побед.

**Третье:** выработать сетапы, которые будут просты в использовании конкретно для вас.

**Четвертое:** искоренить желание нарушить риск-менеджмент.

**Пятое:** искать причины неудач не только в рынке, но и в себе.





Кто-то приходит к прибыли в начале пути, не прилагая к этому усилий, но затем усердно трудится над собой для поддержания этого уровня.

А кто-то приходит к результату после долгой борьбы с рынком, с собственными сомнениями, страхами, после многократных потерь и выигрышей, после многих лет изучения, бэктестов и тяжелой работы над собой.

И в том, и в другом случае к долгосрочной прибыльности привела кропотливая работа. Не думайте, что первому просто повезло, и он продолжил получать результат. Без должных усилий единоразово прибыльный день/неделя/месяц не повторится множество раз.

Занимаясь трейдингом, будьте готовы к тому, что результат может появиться не сразу, никаких сроков вам никто не назовет. Но что я точно могу сказать – **вы можете ровно столько, сколько думаете, что можете.**

Если вы с самого начала допускаете мысль о том, что можете легко бросить это занятие, что оно не для вас, вскоре вы с легкостью потерпите поражение и уйдете. Вы не можете быть мотивированы вкладывать время и усилия в то, в чем сомневаетесь.

Чтобы стать прибыльным трейдером в долгосрочной перспективе, вам придется делать все то, что вам не по душе – вы должны дисциплинировать себя.

Возможно, в конце концов ваш путь окажется не самым быстрым, но если вы дойдете, то будете уверены, что он был правильным.

А сейчас сделайте выбор, примите его, поставьте цель, тренируйте силы, мотивируйте себя ежедневно. Учитесь на ошибках и идите дальше.

## **Глава 2. Дорога к успеху вымощена ошибками.**

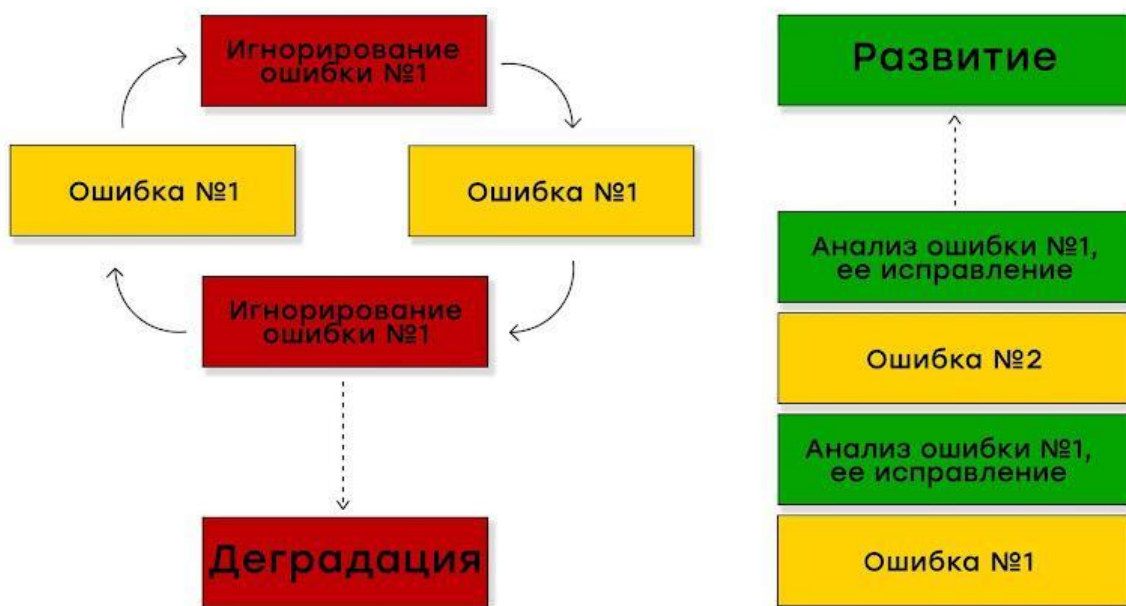
Люди склонны принимать успехи на свой счет, а ошибки списывать на других. Многие привыкли думать о себе лучше, чем они есть на самом деле.

Когда человек больше заботится о том, чтобы быть правым, а не о том, как заработать деньги, он будет делать вещи, противоположные его интересам.

В его плохом результате будут виноваты все вокруг кроме него самого, потому что признание ошибки гораздо больнее, нежели сам факт ее наличия.

Но рынки непредсказуемы, и даже самый умный аналитик будет ошибаться.

Вы должны принять, что каждая ошибка, которую вы совершаете, это возможность чему-то научиться.



Если вы будете игнорировать ошибку, рынок будет преподносить вам ее снова и снова до тех пор, пока вы не предпримете действий касательно ее решения.

**Нет ошибки в том, чтобы быть неправым. Стыдно не ошибаться, а только не исправлять свои ошибки.**

Любые успехи, которые будут достигнуты при торговле с повторяющимися ошибочными действиями, принесут больше вреда, чем пользы, поскольку они ошибочно укрепят мнение, что вы были “правы”, действуя таким образом.

Сколько информации вы бы не получали извне, наиболее весомой будет та, которая получена на собственном опыте путем проб и ошибок.

Большинство убыточных трейдеров является таковым по причине того, что признание ошибки парализует их, поэтому они инстинктивно избегают мыслей о том, что были неправы.

Они очень хотят победить, но не могут перелезть через психологические барьеры, которые ставят перед собой.

Таким трейдерам характерно отсутствие правил в торговле, потому что наличие этих правил будет вынуждать их признать свою неправоту. Поэтому все, что они делают, является ошибкой.

**Если для вас важно быть прибыльным, а не “правым” перед собой, не отрекайтесь от собственных неудач.**

Они для вас слишком болезненны? – Откажитесь от них на время. Вам будет гораздо проще принять ту ошибку, которая совершена далеко в прошлом, нежели ту, в которой вы только что находились.

### **Глава 3. Страх – это эмоция выживания.**

Инстинкт выживания был запрограммирован в эмоциональную схему человека в то время, когда человеческое выживание было переполнено опасными проблемами.

Все, что угрожало безопасности наших далеких предков, автоматически запускало инстинкт выживания.

Проблема в том, что **среда, породившая инстинкт самосохранения, больше не существует.** Биологические опасности больше не кроются за каждым кустом.

Но у нас есть эмоциональный мозг, запрограммированный на то, чтобы справляться с такими опасностями, вызванными неопределенностью.

То, что когда-то было очень полезно для выживания в опасном мире, теперь отчасти является помехой.

**Торговля является опасностью для вашего торгового счета.** Ваш мозг воспринимает эту опасность как неминуемую угрозу и активирует страх в качестве защитного механизма.

Он нацелен на мобилизацию мозговых ресурсов и принятие быстрого решения: “бей или беги”. Поэтому под влиянием страха люди склонны делать порой даже глупые вещи, которым вы и сами спустя время удивитесь.

В торговле страхи являются причиной многих торговых ошибок: это страх быть неправым, потерять деньги, упустить возможность или потенциальную прибыль.

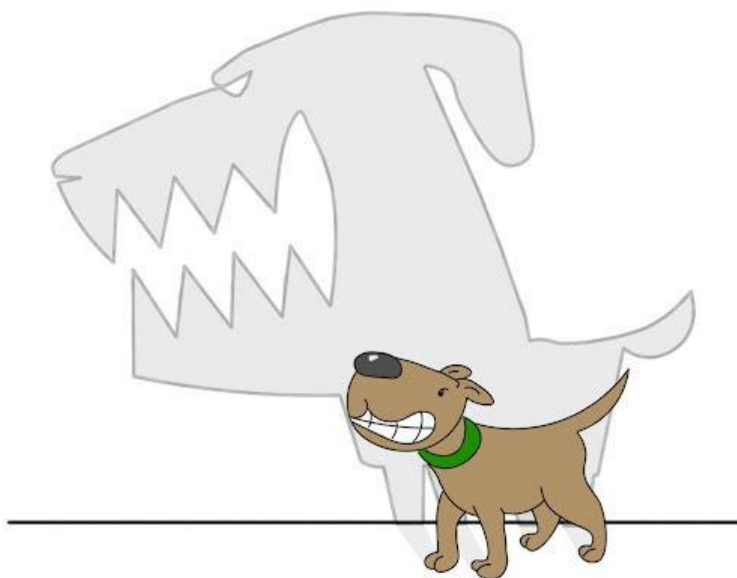
Каждый из этих страхов отражает страх неудачи.

Этот страх неудачи прививается в садике, в школе, в университете, на работе. Общеобразовательная система основана на концепции правильного и неправильного: за стандартно правильный ответ ученик получает

вознаграждение, несогласие же с общепринятым ответом часто влечет за собой неприятные последствия как минимум в виде насмешек или социального осуждения. Поэтому мы ненавидим ошибаться, воспринимаем потенциальную ошибку как угрозу, и делаем все, чтобы защитить себя от этого, пусть даже путем непризнания собственной неправоты.

Вопрос в том, является ли угроза реальной или воображаемой. В трейдинге угроза часто является воображаемой и приводит к принятию нерациональных решений.

**Ваши страхи настолько велики, насколько большими их делаете вы сами.**



### **Как бороться со страхом?**

- **Первый шаг к победе над страхом — просто признать, что вы боитесь.**

Трейдеры регулярно практикуют самообман, чтобы чувствовать себя лучше в данный момент, вместо того, чтобы признать свои внутренние проблемы.

Ваш мозг скорее поверит успокаивающей лжи, чем признает неудобную правду. Поэтому большинство

трейдеров либо перекладывают ответственность за проблему на других, либо принимают ее на свой счет, рассматривая как отражение того, кем они являются как люди.

Признание проблемы – половина успеха в ее разрешении.

- **Второй шаг** в победе над страхом – **сокращение риска на сделку.**

Если вы боитесь ошибиться, потому что вследствие понесете большой убыток, сделайте этот убыток меньше: например, 0,5% либо 0,1% вместо привычного 1%.

Торгуйте таким образом до тех пор, пока в вашей голове не укрепится мысль о том, что вы не сможете избежать убытков, но сможете компенсировать их будущей прибылью.

- **Третий шаг** в победе над страхом – **создайте максимально точный план действий.**

Это гарантирует, что у вас будут строгие правила, которым вы должны следовать, когда ваши эмоции неизбежно выходят из-под контроля. Ваш прошлый объективный ум уже принял правильные решения для вашего нынешнего, эмоционально заряженного, иррационального ума.

## **Глава 4. Жадность делает человека слепым и глупым.**

Страх зачастую парализует человека, заставляет его не делать. Жадность же заставляет вас действовать в те моменты, когда вы должны бездействовать.

Массы имеют естественное стремление к богатству и всем благам, которые можно купить за деньги, проявляют гиперактивность на рынке, потому что хотят быстро заработать деньги. Именно по этой причине они очень близки к процессу разорения своего капитала.



Трейдеры, увлеченные погоней за преумножением капитала, перестают накапливать навыки, которые действительно для этого необходимы.

Трейдеры, увлеченные процессом, по иронии судьбы в долгосрочной перспективе оказываются более прибыльными.

### **Какие признаки жадности?**

1. Вы намеренно завышаете риск в надежде получить больше прибыли.
2. Вы убираете стоп-лосс, когда сделка идет против вашего направления в надежде переждать убыток.
3. Вы убираете свои тейки, когда цена к ним приближается, в надежде поймать еще большее движение.
4. Вы открываете как можно больше сделок в надежде получить больше прибыли.

Список не окончателен: у каждого жадность может проявляться по-своему. Но все эти проявления объединяет одно: в конце концов результат будет прямо противоположен вашим ожиданиям.

## **Как бороться с жадностью?**

- **Создайте строгий план открытия и закрытия сделки.**

Если вы научитесь следовать своему плану, вы не позволите денежной выгоде заставлять вас принимать неверные или даже излишние торговые решения, которые приведут к обратному результату: к потере вместо выигрыша.

- **На начальных этапах не позиционируйте трейдинг как основной источник дохода.**

Чем больше вы будете фокусировать свое внимание на том, что вам нужно заработать деньги, тем больше вероятность того, что вы не только не заработаете, а еще и потеряете.

- **Соблюдайте строгое управление рисками.**

Без надлежащего управления рисками вы разрешите себе игнорировать стоп-лосс, размер позиции, размер риска. С таким подходом вы никогда и ничего не заработаете.

## **Глава 5. Торговый план – ваш островок безопасности.**

**Торговый план** — это логическое изложение того, что вы знаете о себе, рынке, на котором вы торгуете, и других факторов, влияющих на вашу торговлю, что позволяет вам торговать с прибылью, если вы следуете своему плану. Этому плану вы будете следовать во время торговли, что бы ни случилось.

Таким образом, план должен быть достаточно всеобъемлющим, чтобы охватить множество сценариев, с которыми вы можете столкнуться во время торговли.

## **На основании чего писать свой торговый план?**

Прежде всего вам необходимо обрести базовые знания. На основе этих знаний вы должны провести десятки или даже сотни бэктеста, получить хотя бы минимальный опыт торговли.



Все свои наблюдения необходимо фиксировать в дневник сделок.

Информация, которую вы собрали в ходе этого процесса, поможет вам понять, что лучше всего подойдет вам в реальной торговле.

Вам нужно понимать, что чем раньше вы это сделаете, тем будет лучше для вас.

Не рассчитывайте, что с первой попытки он будет идеален и сможет подкрепить или опровергнуть вашу уверенность в любой ситуации.

Ваш торговый план будет регулярно подвергаться переработке или доработке, даже спустя много лет торговли.

Но не смотря на это он обязательно должен быть.

*“Четкий прописанный торговый план не обязателен, потому что моя стратегия торговли достаточно проста.”*

Если обратиться к трейдеру с такой системой взглядов и предложить ему сформулировать свой торговый план на бумаге, можно услышать в ответ не только отказ, но и гнев.

Они знают, что на самом деле их планы настолько запутаны и сложны, что вряд-ли они смогут сделать четкое изложение, в полной мере отображающее их стратегию.

Это верный признак того, что данные трейдеры не станут прибыльными на дистанции. Как минимум до тех пор, пока не сделают свой подход к торговле системным.

### **Зачем нужен торговый план?**

Для делегирования большей части процесса принятия решений своему торговому плану.

Подробная стратегия заранее спланирует действия, которые вы предпримете в конкретных рыночных ситуациях.

**Торговый план помогает устранить эмоции из торговли**, чтобы вы принимали решения только в соответствии со своим планом, а не так, как вы себя чувствуете.

Это гарантирует, что у вас будут строгие правила, которым вы должны следовать, когда ваши эмоции неизбежно выходят из-под контроля.

Ваш прошлый объективный ум уже принял правильные решения для вашего нынешнего эмоционального, иррационального ума.

Он определяет, что должно быть сделано, почему, когда и как.

*Написать торговый план — это лишь малая часть того, что необходимо сделать. Более сложная задача — приучить себя беспрекословно его придерживаться.*

### **Как научиться следовать своему плану?**

Основная причина, по которой опытные трейдеры проигрывают, заключается в том, что они не следуют собственным правилам.

Можно придумать сотни причин и оправданий для отклонения от торгового плана, нарушения ваших правил. Только в долгосрочной перспективе эти причины не имеют никакого значения. О людях судят по их результатам, а не по качеству оправданий.

- **Торговый план должен быть четко определен и легко выполним.**

Если у вас есть неполный торговый план, в котором важные аспекты остаются неясными, вам будет трудно следовать ему.

- **Определите причины, по которым действуете импульсивно.**

Для этого фиксируйте свои ощущения, внешние факторы, которые могли на это повлиять, и работайте над их устранением во время торговли.

- **Рассматривайте свой депозит не как денежную сумму, а как 100%.**

Отстранение от корыстной стороны торговли поможет действовать более беспристрастно. Отучите себя думать о

том, сколько денег вы можете получить за сделку и что можете купить за эти деньги.

- **Торгуйте с помощью такого размера депозита, который вы можете себе позволить потерять.**

Когда вы реагируете эмоционально — вы реагируете не конкретно на движения цены, а на вашу интерпретацию этих событий: вы начинаете думать о потенциальных потерях.

Если вы рискуете деньгами, которые не можете позволить себе потерять, или если вы недостаточно тщательно контролируете риск, то у вас есть все основания для страха.

Страх влечет за собой нарушение правил и последствия в виде непостоянной прибыли, или, как чаще бывает, больших потерь.

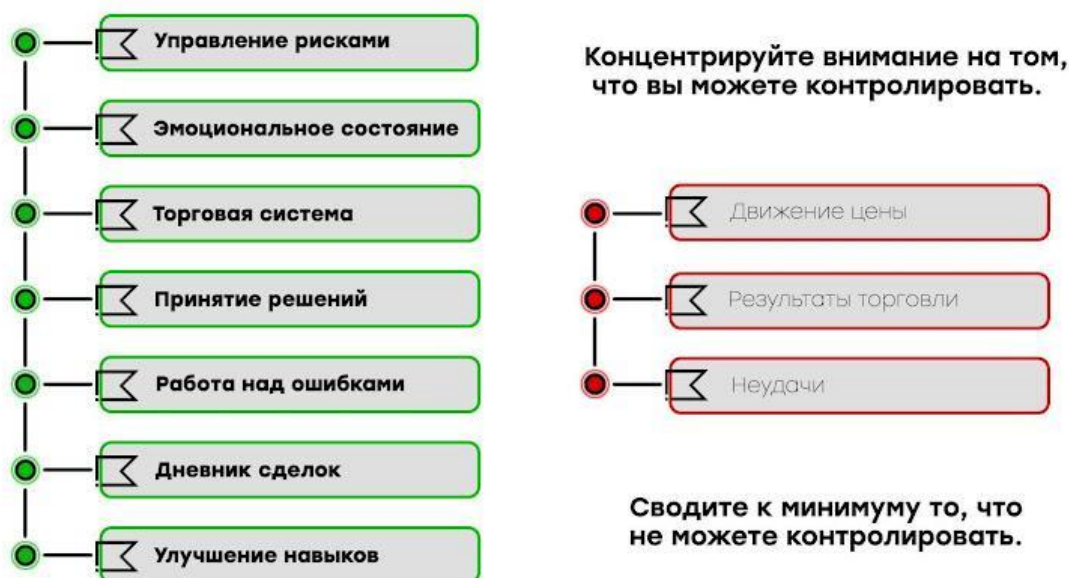
- **Не скучайте, сидя перед графиком.**

Когда вы произвели анализ, и осталось просто ждать — пользуйтесь оповещениями, не гипнотизируйте график в ожидании чуда. Займитесь бэктестами или другими делами, не связанными с торговлей. Не провоцируйте себя открыть преждевременную сделку, нарушив свой план.

- **Не пытайтесь контролировать то, что вам не под силу.**

Отказываясь от контроля над результатом, вы сосредотачиваетесь на своем процессе, а не на результате. Чем больше вы пытаетесь контролировать рыночные движения, тем больше стресса вы испытываете. Но при этом никак на эти движения не повлияете.

Когда ваш мозг ориентирован на процесс торговли, он больше не боится проигрывать.



### Хороший план делает четыре вещи:

- определяет возможность;
- способствует последовательности;
- помогает управлять рисками;
- минимизирует влияние эмоций.

Если в процессе торговли нет места для большого мыслительного процесса, значит в ней нет места для эмоций, и значит вы минимизируете вероятность того, что ваши эмоции будут определять ваши действия на рынке. Несмотря на то, что торговая система может быть относительно простой и достаточно подробной, все же не так просто следовать ей на 100%.

От вас требуется дисциплина, чтобы точно следовать правилам.

### Глава 6. Дисциплина — мост между вашими целями и их достижением.

*“Я знаю, что делать, когда мне это не нужно. Но когда я попадаю в процесс принятия решений во время торговли, я впадаю в неуверенность в себе и ненужную настойчивость как раз тогда, когда мне нужно быть рациональным.”*

Одна из самых распространенных проблем.

Способность рационально действовать под давлением во многом связана с эмоциями и их контролем.

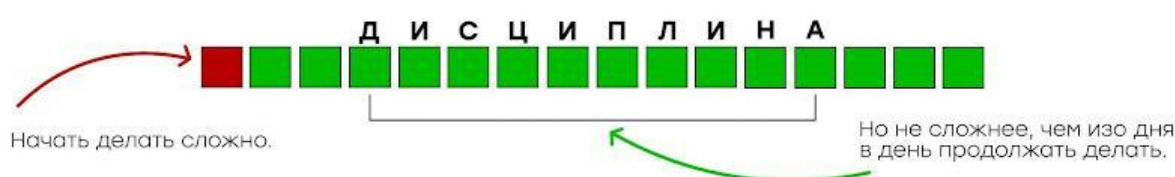
Даже самая глубокая и обширная база знаний не поможет вам стать прибыльным, если вы не знаете, как использовать эти знания под давлением рынка.

Понимание того, как правильно использовать имеющиеся теоретические знания, и даже составленный торговый план – еще не гарантия прибыльности.

Ваша предвзятость касательно текущей рыночной ситуации естественно будет сподвигать вас действовать. Зачастую потенциальные действия могут идти вразрез с вашим торговым планом.

Эта **разница во мнениях между** вашим здравым смыслом и вашим желанием как можно быстрее заработать **вызывает колебания, приводящие, к отклонению от торгового плана.**

Неспособность его придерживаться свидетельствует об отсутствии самодисциплины: “если никто не узнает, что я отклонился от плана, никто меня не отругает”.



Это является причиной того, почему множество трейдеров уходит из торговли в первый год их карьеры. Они были финансово мотивированы начать, но не были мотивированы себя перевоспитывать и выходить из зоны комфорта ради результата.

*Дисциплина – это делать то, чего вы не хотите, чтобы вы могли делать то, что действительно хотите.*

Дисциплина трейдера в большинстве своем – про борьбу с эмоциями.

Эмоции сосредоточены на краткосрочной выгоде, они должны регулироваться в первую очередь для выживания в долгосрочной перспективе.

## **Как формировать и поддерживать дисциплину?**

- **Начните с формирования дисциплины в быту.**

Дисциплина трейдера начинается с того, что он делает в повседневной жизни.

Привычки, которые вы формируете вне торговли, переносятся в торговлю, и наоборот.

Если вы ведете образ жизни, при котором у вас нет дисциплины, вам будет трудно соблюдать дисциплину в торговле, потому что вы не привыкли к такому поведению. Начните с чего-то элементарного, например режим дня, зарядка по утрам или формирование правильного пищевого поведения и отказ от вредной пищи.

Не пытайтесь внедрить все сразу: здесь, как и в трейдинге, нужно начинать с малого и переходить к следующей полезной привычке после формирования предыдущей.

- **Признайте свои проблемы.**

Никто не поможет вам прибыльно торговать, пока вы сами не признаете свои психологические барьеры. Я знаю, что вы стараетесь не думать о них любой ценой, потому что это кажется неприятным.

Но это не выход: до тех пор, пока вы притворяетесь, что все в порядке и все под контролем, продолжая при этом слепо не замечать проблемы, вы никогда не доберетесь до ответа на вопрос: “Как стать прибыльным трейдером?”

Сталкивайтесь с проблемами лицом к лицу, прежде чем они возьмут верх над вами. В долгосрочной перспективе вы обнаружите, что будете торговать более прибыльно.

- **Сформулируйте четкую цель.**

Развивать торговую дисциплину намного проще, если вы знаете, *зачем* вы это делаете, и куда в конечном итоге хотите прийти.

Создайте пошаговый план с психологическими барьерами, которые вам нужно для этого преодолеть.

Выберите небольшую проблему в своей торговле, сосредоточьтесь на постепенном ее устранении.

Как только вы почувствуете прогресс, переходите к решению следующей проблемы, не забывая при этом про предыдущую.

- **Формируйте дела на каждый день вне торговли.**

Вам будет гораздо проще придерживаться своих правил, если ваша жизнь не будет заключаться в одном лишь трейдинге.

Если все, чем вы занимаетесь, это торговля, вы будете вкладывать огромный эмоциональный заряд в трудные рыночные ситуации.

Если же у вас сбалансированная жизнь, вы можете справиться с трудностями гораздо проще.

- **Доверие строится на реальном опыте. Формируйте доверие к своему плану.**

Если же вы слишком часто будете сталкиваться с ситуацией, когда исходя из вашего торгового плана у вас не появляется четкого ответа нужно ли открывать позицию, ваше доверие к нему будет снижаться.

Ваш собственный план потеряет авторитет в ваших глазах и станет одной из тех вещей, о которой вам не хочется вспоминать.

Если вы не доверяете своему плану, вы не сможете ему следовать.

Корректируйте свой план, проводите бэктесты на истории, ищите решение этого вопроса. Вы должны сформировать набор правил, который не будет содержать двусмысленности: исключительно категоричное “да” либо “нет”.

*Без самодисциплины мечта, которую вы, возможно, захотите воплотить в жизнь как успешный трейдер, всегда останется просто мечтой.*

Требуется овладение собой, чтобы превратиться в человека, необходимого для воплощения ваших мечтаний в реальность.

## **Глава 7. Ваш торговый журнал – ваше отражение как трейдера.**

**Торговый журнал** – подробная документация каждого вашего действия и решения.

Множество трейдеров изо дня в день продолжает искать внешние источники дополнительной информации в надежде изменить свой негативный результат.

Они ищут причины неудач везде кроме самого очевидного места: они не ищут их в себе.

Я слышал множество отговорок касательно того, почему человек не ведет журнал. К примеру, “Я скальпер, я открываю десятки позиций в день. Как вы себе представляете ведение какого-то дневника в таком случае?”

На вопрос: “Так какой смысл в том, чтобы открывать так много позиций, если из них не извлекается опыт?” можно получить ответ: “Открытие сделок и есть опыт.”

Это утверждение в корне не верно. У вас не выйдет проверить эффективность ваших правил, если вы не можете отследить процесс их соблюдения.

**Для того, чтобы проверить качество ваших решений, нужно проверить процесс их принятия.**

Если вы не ведете журнал торговли – вы не честны с собой. Вы не хотите видеть конечный результат, анализировать ошибки и делать выводы.

Вы хотите слепо идти дальше, надеясь на удачу и интуицию.

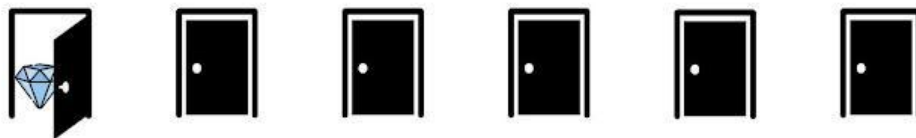
Вслепую, без указателей, вы не придете в пункт назначения.





Задавайте себе вопросы, ищите в себе ответы.

Продолжайте двигаться вперед,  
открывая новые двери в познании себя.



Дневник торговли должен стать хорошим источником информации, позволяя вам узнавать и оценивать свои недостатки более объективно.

### Чем полезен торговый журнал?

- **Торговый журнал поможет выявить ошибки, которых вы могли не замечать.**

В конце каждой недели и месяца анализируйте открытые вами позиции, извлекайте из них уроки. Каждая ваша ошибка – возможность чему-то научиться.

Конечно проще забыть о неудачной сделке как страшный сон, но это не сделает вас лучше. К тому же вы рискуете повторить эту ошибку, потерпев убыток дважды.

*Результат вашей сделки - отзыв рынка о вашей работе. Вы должны стремиться извлечь хотя бы один урок из каждой сделки, чтобы иметь как можно больше отзывов.*

- **Ведение торгового журнала требует дисциплины, и помогает ее развивать.**

Приучите себя фиксировать все ваши действия. Не откладывайте это на конец дня, на завтра, на потом.

Чем больше действий вы не зафиксируете и “отложите” на потом, тем труднее будет вернуться к ведению дневника.

Развивайте систематичность во всех ее проявлениях, вынуждайте себя записывать все. Это хорошая привычка для развития дисциплины в других ее проявлениях.

- **Раздел эмоций в торговом журнале поможет отслеживать ваши чувства и эмоции, и изучать себя.**

Журнал поможет вам собрать точную и честную информацию о том, что вы думали и чувствовали, когда принимали решение. Вы можете получить обратную связь, необходимую для принятия более эффективных решений.

- **Заметка в журнале перед открытием сделки может помочь принять решение касательно планируемой сделки.**

По возможности фиксируйте причины для входа и эмоциональное состояние прежде чем открывать позицию. После формулировки всех факторов для открытия позиции вы сможете проанализировать, действительно ли будут соблюдены все необходимые факторы, или же эту ситуацию лучше пропустить.

*Трейдинг – это соревновательная игра с самим собой, направленная на непрерывную личную эволюцию с неограниченным потенциалом вознаграждения.*

*Только тот, кто искренне увлечен этой возможностью, добьется успеха. А любой, у кого ложные или слабые мотивы, с треском провалится.*

Четкое представление о себе очень важно для развития характера любого человека. Вы самый большой ваш критик и должны хорошо знать себя, чтобы иметь ясность ума. Представление о себе как о субъекте рынка вы можете извлечь из своего торгового журнала: торговля вскроет все ваши скрытые недостатки и предоставит возможность над ними поработать. Не игнорируйте ее.

Речь идет о том, чтобы осознать, кто вы, ваши нюансы и привычки, ваше поведение, что вами движет и мотивирует, что способствует вашему успеху и что подрывает ваш моральный настрой.

Чем больше вы знаете и понимаете, как вы действуете как трейдер, и чем больше вы можете начать контролировать то, как вы торгуете, тем больше вы можете развивать и оттачивать свое мастерство.

## **Глава 8. Научитесь ошибаться каждый раз по-новому.**

*Уверенность возникает не от того, что вы всегда правы, а от того, что вы пережили множество ситуаций, в которых ошибались.*

Каждая оплошность, которую вы совершаете, — это возможность чему-то научиться.

Неудача, над которой проведена работа над ошибками — больше не неудача, а ценный урок.

Найдите причинно-следственную связь каждого из ваших неверных действий, попытайтесь искоренить причину каждой ошибки, и ваша уверенность в действиях возрастет. Если же вы повторяете одну и ту же ошибку снова и снова, и не пытаетесь ничего изменить — это уже не ошибка, это ваше осознанное решение.

Совокупность таких “решений” — это привычка.

*Справиться с привычкой гораздо труднее, нежели с единоразовым неверным действием.*

### **Как бороться с серийными ошибками?**

- **Первый шаг: прекратите торговать.**

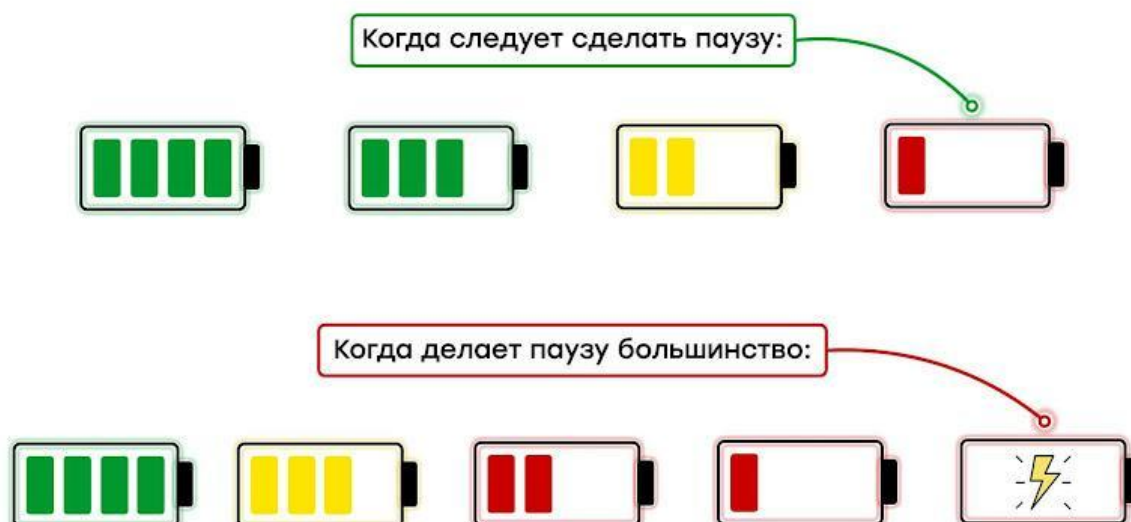
До тех пор, пока вы сидите перед монитором с графиками, любого рода размышления над совершенными действиями будут не объективны: чем выше уровень эмоциональности, тем ниже эффективность действий и мыслей.

Смените деятельность, забудьте на время о трейдинге, дайте себе “остыть”. Займитесь тем, что доставляет вам чувство радости и комфорта.

Такую практику, к слову, необходимо проводить не только при накале эмоций и серии неудач.

Делайте это регулярно на протяжении каждого торгового дня для улучшения внимания, понимания и концентрации.

У вас не выйдет принимать верные решения, если вы эмоционально перенапряжены. Вы также не сможете объективно оценить свои действия и найти ошибку, когда эмоции и усталость на пределе.



После продолжительной или непродолжительной паузы – зависит от уровня вашего напряжения – вы сможете с новыми силами и со спокойной душой вернуться к графикам и проанализировать прошлые действия, не нанеся себе эмоциональный урон.

- **Второй шаг: смените обстановку.**

Нестандартность обстановки в виде, например, перестановки рабочего места, активизирует работу мозга. Когда ваша торговая среда для вас незнакома, вам будет легче выработать новые привычки.

Основная задача вашего мозга — сохранить вас в безопасности. Ему нравится знать, что будет дальше, он любит предсказывать будущее.

По этой причине формируются привычки: когда вы оказываетесь в ситуации, в которой уже бывали раньше, ваш мозг автоматически готов принять определенные повторяемые раньше меры, чтобы защитить или успокоить себя.

Мозг любит придерживаться старых привычек, ему не важно, хорошие они или плохие.

Чтобы избежать повторения ошибки, которую вы совершали уже десятки раз, первое время вам придется каждый раз пересиливать себя, чтобы совершить верное действие.

Но как только вы “обучите” свое подсознание действовать определенным правильным образом, это действие перестанет требовать стольких усилий.

Чем более новой будет для вас окружающая среда, тем проще вам будет действовать правильно в момент, когда обычно вы действовали неправильно.

- **Третий шаг: регулярно отслеживайте соблюдение новой установки.**

Самая распространенная проблема в борьбе с хронической ошибкой – пускание на самотек действий, которые кажутся уже доведенными до автоматизма.

Треjder видит результат, который его устраивает, начинает ошибочно полагать, что избавился от вредной привычки, и перестает следить за тем, чтобы ее не совершать.

Любая неблагоприятная ситуация может сподвигнуть вас допустить ту же ошибку снова, и вы даже не заметите этого, или же не захотите замечать.

Это вопрос терпения: не полагайтесь на краткосрочную производительность, оставайтесь бдительны касательно спорных действий и ситуаций.

Наиболее популярный “симптом”, наталкивающий большинство на поиск ошибок – крупные потери. **Потеря большой суммы денег как ничто другое сподвигает на поиск ошибок.**

Пока не стало слишком поздно, сделайте это сейчас.

**Станьте знатоком своих ошибок.**

*За работу над ошибками возможно придется заплатить много денег. Но если вы этого не сделаете, в конечном итоге заплатите еще больше.*

**Возьмите наконец-то на себя ответственность за ваши же действия.**

## **Глава 9. Трейдинг отличается от того, что прививается человеку “системой” и заложено природой.**

Многие взгляды и принципы, которые хорошо служат нам в жизни, совершенно не работают в профессии трейдера. Это объясняется сложной природой человека, который выжил в дикой среде благодаря чувствам и эмоциям, которые служили одним из основных источников информации.

Человек видел дикое животное, то есть опасность, чувствовал страх и получал от мозга одну из двух реакций: “бей или беги”.

С тех пор для человека негативные эмоции являются более сильными и значимыми, а соответственно требуют большего внимания и, в отличие от позитивных новостей, практически всегда вынуждают к реагированию.

### **Древний человек всегда старался избежать риска и потерь.**

Тысячи или миллионы лет назад любая потеря могла обернуться для человека угрозой жизни. Древние люди старались не рисковать, когда уже имели необходимые для выживания ресурсы.

Современный человек не лишен этой “привычки”, никто не хочет терять. Мир изменился, но кое-что осталось прежним: при появлении значимой угрозы, которая может обернуться потерей, человек будет отчаянно сражаться.

Говоря о трейдерах, при возникновении ситуации, угрожающей торговому счету, большинство из них инстинктивно начнет сражаться, пытаясь защитить свои средства.

Мы запрограммированы на то, чтобы избегать потерь, когда нам комфортно, но безумно сражаться, когда нам угрожают. Но мы сейчас не в дикой природе. На рынке вам необходимо адаптироваться под новую реальность, в которой вы так или иначе будете идти на риск и получать убытки, даже если по итогу будете прибыльным.

Стратегия “усредняться, когда цена идет против тебя” и подобные не имеют права на существование в рутине дисциплинированного и стабильно прибыльного трейдера. Все потому, что рыночные алгоритмы рассчитаны как раз таки на естественные инстинкты подавляющего большинства: “если вы хотите, чтобы люди шли на риск, сформулируйте ситуацию как угрожающую”. Наши проблемы могут отличаться от задач условных охотников-собирателей, но наша запрограммированная схема действий – нет.

### **Человек стремится к удовольствию, но избегает боли.**

Для большинства людей важнее чувствовать себя успешным, чем быть успешным.

Среднестатистический трейдер с винрейтом более 50% по итогу убыточен: он теряет больше денег на своих убыточных сделках, чем зарабатывает на выигрышных. Но для него это не так важно: главное время от времени получать серотонин – гормон счастья – от редких прибыльных сделок.

Все потому, что когда сделка идет против него, вместо принятия потери он выбирает стратегию переждать, чтобы испытать чувство победы.

Тот же принцип работает, когда сделка приносит малейшую прибыль: возникает желание как можно быстрее ее зафиксировать, чтобы не допустить того, что победитель вдруг станет проигравшим.

Когда на кону стоят деньги, большинство забывает, что это всего лишь одна из тысяч или даже сотен тысяч позиций, которые были открыты или когда-либо будут вами открыты. Стоит ли единоразовое краткосрочное удовлетворение от “победы”, если в конце концов эти победы станут причиной вашего проигрыша, как например в ситуации с досрочной фиксацией прибыли?

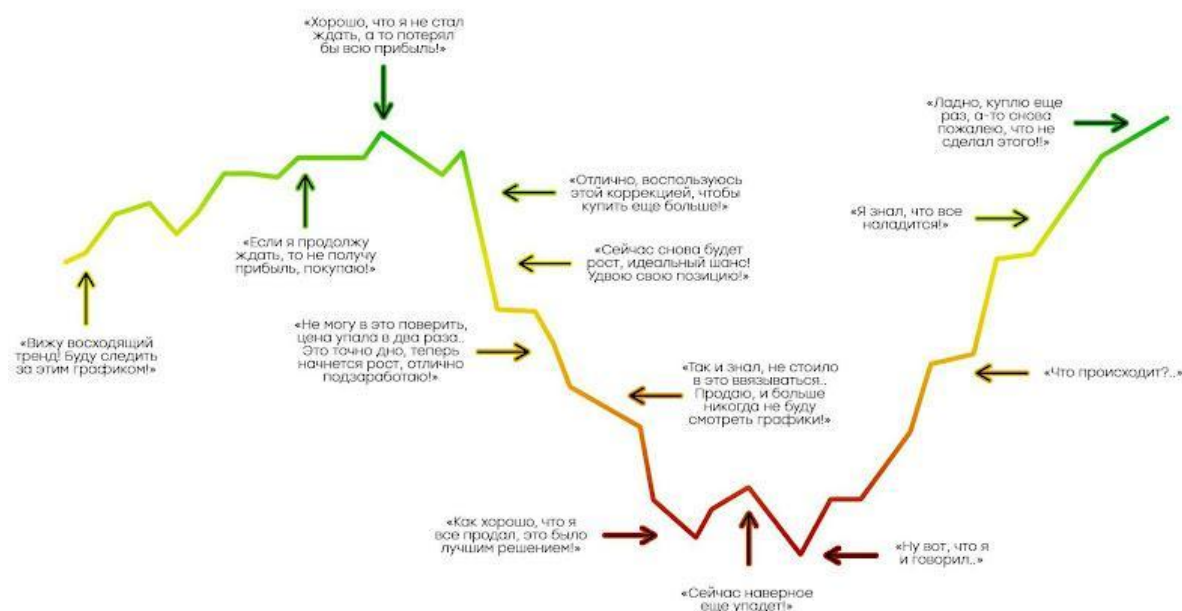
### **Человеку свойственно следовать за массами.**

Все люди имеют естественную склонность следовать за толпой. Это придает ощущение безопасности и комфорта. По мере своего развития человек все больше убеждался в том, что его выживание зависит от совместной работы и объединения.

Люди всегда существовали небольшими “стаями”, обеспечивая таким образом друг другу защиту и поддержку, удовлетворяя основные потребности в виде еды и укрытия. Если человек не принадлежал к племени, ему было трудно выжить. Да и сейчас человек, который не имеет никакой социальной активности, будет испытывать значительные трудности в существовании, потому что нынешний мир строится на взаимных услугах.

Делать что-то, что идет против течения, полностью противоречит нашей природе.

Именно по этой причине среднестатистический трейдер зависим от чужого мнения и чувствует себя безопасно, когда его торговые действия имеют подтверждение в виде людей, ожидающих от рынка того же.



Это одна из главных причин неудач в торговле: широкие массы никогда не заработают, чаще всего они покупают, когда видят значимый рост цены, и продают, когда видят большое падение.



Они ищут подтверждение своих мыслей и пытаются придерживаться наиболее популярного мнения. Для успеха вы должны уметь абстрагироваться от чужого мнения и принимать решения самостоятельно. Чтобы действовать независимо, требуется большой торговый опыт и значительные усилия, но очень важно развивать этот навык. Конечная цель любой профессиональной карьеры – “научиться ходить только своими ногами”. По началу вы будете испытывать трудности, когда ваши ожидания не будут совпадать с кем-либо, вы будете чувствовать себя незащищенным, потому что такая практика противоречит человеческой природе. Но в конце концов вы будете себе за это благодарны.

### **Ради большего результата принято больше работать.**

Прикладывание большего количества усилий принято приравнивать к вероятности получить больше результатов. Этот принцип также походит от древних людей, которые занимались ручным трудом. Сегодня, в условиях растущего давления на производительность, более высоких ожиданий и усиления конкуренции производительность принято считать даже более значимой, чем когда-либо. В некой мере это имеет место быть. Но также не стоит забывать, что большее количество отработанных часов не обязательно означает больший или лучший результат: это может быть чревато стрессом и выгоранием, особенно сегодня, когда существует множество приложений и устройств, которые делают нас более привязанными к работе, чем когда-либо. В случае с трейдингом большинство считает, что чем больше сделок они совершат, тем больше опыта и прибыли они получат. Есть один нюанс. Работа трейдера не основывается только лишь на открытии позиций.

Большую часть времени вы должны быть исследователем. Исследуйте на истории торговые пары и инструменты, исследуйте себя и свое отношение к торговле. Найдите золотую середину.

*Уроки, которые преподнесет вам рынок, зачастую будут идти вразрез с тем, чему вас учат всю вашу жизнь.*

*Если вы сможете к ним адаптироваться, вы сможете получить результат.*

Ошибки, совершаемые массами, однообразны, потому что большинство мыслит одинаково. Одинаково неправильно.

## **Глава 10. Иррациональные шаблоны поведения.**

У каждого из нас есть укоренившиеся предубеждения, которые существуют глубоко в нашей психике.

Хотя они могут хорошо служить нам в нашей повседневной жизни, но могут иметь противоположный эффект в торговле.

Каждый раз, когда вы принимаете решение, основанное на личном опыте, вы проявляете предвзятость.

В большинстве случаев вы даже не заметите этого, или же не придадите значения, потому что рассуждали и действовали подобным образом сотни раз ранее.

Ваш мозг уже запрограммирован на подобное поведение, и каждый раз, когда вы будете оказываться в подобной ситуации, будете сами себя убеждать в необходимости реагировать согласно уже знакомого паттерна поведения.

*Люди способны убедить себя в чем угодно, и это человеческая слабость может погубить трейдера.*

Если вы хотите отделиться от масс, которые действуют одинаково убыточно, важно найти способ объективно смотреть на рынки.

Для этого следует разобраться, какие иррациональные шаблоны поведения наиболее распространены.

- **Предвзятость самовосприятия** – склонность приписывать свои победы личным навыкам, а в поражениях искать виновных.

Это предубеждение является механизмом самозащиты и самоутверждения для человека, который обладает большой способностью к самообману.

Такой трейдер не собирается ни учиться на своих ошибках, ни анализировать свой опыт, ни признавать необходимость становиться лучше.

Для того, чтобы это предотвратить, важно отслеживать личные ошибки и успехи, и разрабатывать механизмы ответственности.

- **Предвзятость подтверждения** – намеренное игнорирование новой информации, склонность выбирать информацию, которая подтверждает уже существующие убеждения.

Рынок динамичен. Неспособность интерпретировать новую предоставляемую им информацию непредвзято может привести к существенным потерям.

*«Человек лучше всего умеет интерпретировать всю новую информацию так, чтобы его предыдущие выводы оставались неизменными». – Уоррен Баффет.*

Оценка доказательств, особенно сложных или неясных, требует больших умственных усилий. Наш мозг предпочитает обходные и более легкие пути. Это экономит время и усилия, необходимые для принятия решений, особенно когда мы находимся под давлением.

Проще всего принимать информацию, подтверждающую наши убеждения: это легко и не требует большой умственной энергии.

Противоречивая информация заставляет нас уклоняться, цепляясь за причину, чтобы отклонить ее.

Это попытка упростить мир и привести его в соответствие с собственными ожиданиями.

Вы можете сколько угодно использовать это вне торговли, если вам так угодно.

Но в момент, когда вы открываете график, вы не должны собственноручно затуманивать свои суждения. Учитесь объективно воспринимать и фильтровать информацию.

- **Предвзятость самоуверенности** – склонность думать, что мы знаем больше, чем на самом деле.

Когда вы начинаете полагаться на свои собственные оценки и представления о вещах, а не на факты, вы проявляете склонность к самоуверенности.

Опасность чрезмерной самоуверенности заключается в том, что она делает человека склонным к большему количеству ошибок в торговле.

Самоуверенные трейдеры склонны переоценивать свои знания, недооценивать риски и преувеличивать свою способность контролировать события.

Немного разумного сомнения и осмотрительности никогда не помешает.

Можно выделить еще множество видов предвзятости, но заключительная мысль каждого из них говорит об одном: вам следует заняться исследованием своего мышления. Знайте свои сильные стороны, принимайте свои слабости и развивайтесь вместе с ними

Узнав сначала больше о себе, вы сможете понять, какие действия вы можете предпринимать, чтобы стать лучшим трейдером.

## **Глава 11. Стремление к совершенству.**

*«Если вы будете ждать идеальных условий, вы никогда ничего не сделаете».*

Попытка быть идеальным трейдером, который зарабатывает деньги на каждой сделке и никогда не ошибается, только разочарует и, возможно, даже ограничит успешную торговлю.

Перфекционисты имеют свое видение того, какими должны быть вещи в идеальном мире.

Если реальность идет вразрез с видением, они испытывают целый ряд негативных эмоций, таких как разочарование, печаль, отчаяние и так далее.

Рынок является напряженной, неструктурированной и непредсказуемой средой, и даже самый умный аналитик время от времени будет ошибаться.

Здесь нет никакого совершенства.

Конечно, нет ничего плохого в стремлении к совершенству, но вы должны быть убеждены, что это не станет препятствием вместо цели.

### **Как перфекционизм может навредить торговле?**

- **Перфекционисты предъявляют к себе завышенные требования.**

Малейшее несовершенство заставляет их страдать.

Они часто чувствуют себя виноватыми из-за того, что не могут приблизиться к своему идеальному видению.

Проблема в том, что на рынке не существует идеала, которого они хотят достичь.

- **Перфекционизм часто вызывает прокрастинацию** (привычку откладывать дела, требующие немедленного внимания, или постоянно откладывать дела на другой день или время).

«Если я не могу сделать что-то так хорошо, как хочу, лучше я ничего не буду делать» – самое простое, что можно предпринять, когда вы не видите способов реализации своих идей.

Это касается не только открытия сделок, но и множества других дел, сопутствующих торговле.

В таком случае вы также не увидите результата. Если человек не начнет что-то делать, он никогда этого не закончит, не так ли?

- **У перфекционистов более ярко выражен страх неудачи.**

Если вы не можете смириться с небольшой потерей из-за необходимости быть совершенным, то вы увидите, как маленькая потеря перерастет в множество больших потерь.

По этой причине они стараются избегать неудач, чтобы избежать неприятных эмоциональных переживаний.

*Перфекционисты всегда стремятся и крайне редко достигают.*

В большинстве случаев проблема заключается не в его торговле, а в том, как он думает о своей торговле.

**Важно стремиться к совершенству в течение длительного периода времени, а не судить о том, что каждая сделка должна быть превосходной.**

## **Глава 12. Дружба с проигрышем.**

Если вы являетесь активным торговцем, а не просто наблюдателем, вы обязательно потеряете деньги, и не один раз.

Не воспринимайте это как негатив в вашу сторону, это констатация факта: каждый трейдер, который хоть изредка открывает позиции, периодически терпит убытки.

**Способность принимать убытки – обязанность каждого трейдера.**

Неспособность терпеть небольшие убытки влечет за собой более крупные потери.

Большинство людей даже не начнет.



Большинство из тех, кто начнет, не продолжит после неудачи.

Большинство из тех, кто продолжит, рано или поздно сдастся.

Лишь малая часть будет продолжать до тех пор, пока не добьется желаемого.

Добьется, не смотря на неудачи.



И как следствие – потерю интереса к делу.

Один торговый убыток не определяет вашу ценность как трейдера. Отражением вашей работы является результат совокупности всех ваших сделок.

Человек “по стандарту” привык смотреть на события в черно-белых тонах, как на правильные или неправильные. Ожидается либо похвала, либо наказание. Соответственно каждая торговая потеря расценивается как личная неудача. Но единственная торговая потеря, которую действительно стоит так рассматривать – ликвидация вашего депозита. Все остальное – возможность расти и разрабатывать новые способы ведения торговли, фидбек о выполненной работе. А убыток – плата за фидбек и за возможность стать лучше. Надеюсь, вы не станете переплачивать рынку даже дважды за один и тот же урок.

### **Глава 13. Серия убыточных сделок.**

Несколько убыточных сделок подряд могут без труда дестабилизировать вашу торговлю, отсутствие прибыльной сделки на протяжении долгого времени деморализует. Полоса неудач может заставить вас усомниться в работоспособности вашей торговой системы, даже если раньше она отлично работала.

#### **Как действовать после серии неудачных сделок?**

- **Прежде всего необходимо сделать паузу.**

Полоса неудач активирует выработку кортизола – гормона стресса. Это может критически влиять на принятие финансовых решений

Резкое повышение уровня кортизола вызывает страх, физическое возбуждение и поиск острых ощущений, вследствие чего ваша последующая торговля будет нацелена на то, чтобы “отыграться”, отбить потерянные средства.

В состоянии стресса мы склонны совершать больше психологических ошибок. Это чревато еще большим убытком.

К слову, гормон стресса может вырабатываться не только после серии убытков. Новички зачастую сталкиваются со стрессом каждый раз, когда открывают сделку.

Минимальный стресс в некой мере полезен: он помогает уйти от опасности и использовать возможности.

Но если же вы находитесь в стрессе круглые сутки, внезапно все становится возможностью или опасностью.

Поэтому не забывайте делать паузы, когда чувствуете, что эмоции берут верх над здравым рассудком.

- Когда вы приведете свои эмоции в состояние покоя, следует **оценить, что являлось причиной серии убыточных сделок.**

Если вы придерживались своего плана и полоса неудач не является результатом отклонения от него, значит вы все сделали правильно (в случае, если раньше ваш план приносил положительные результаты).

Если же вы не следовали своему плану, то причиной серии неудач является ваша безответственность. Чему тогда удивляться, если случайные сделки всегда ведут к случайному результату.

Ваш торговый план взаимодействует с вами через торговую статистику. Проанализируйте принятые вами решения, и вы сами увидите причину.

### **Как НЕ нужно действовать после серии неудачных сделок?**

Самые очевидные и неэффективные модели поведения, к которым могут прибегнуть трейдеры:

- Больше торговать, чтобы ускорить процесс совершения прибыльной сделки.
- В порыве злости открывать случайные сделки, не основанные на даже минимальном анализе.

Тот факт, что так торговать, когда условия неблагоприятны, не стоит, кажется смехотворно очевидным.

Но так кажется только до тех пор, пока вы наблюдаете со стороны и не подвержены влиянию негативных эмоций.



Есть и другая крайность:

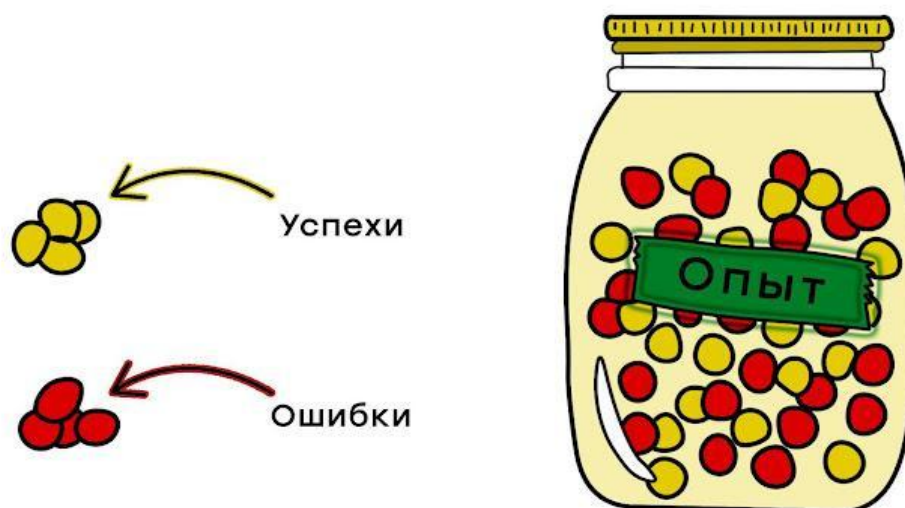
- Ждать самую идеальную сделку.

Не стоит создавать для себя нереалистичные ожидания, большинство ваших сделок будут далеки от совершенства. Вам нужно отпустить это и радоваться тому, что у вас есть, а не расстраиваться из-за того, что вы потенциально могли бы получить.

Если вы чувствуете себя пронизанным страхом и злостью, неспособным действовать и находить сделки на рынке, обязательно делайте перерыв.

По возвращению вы поймете, что все не так плохо, как вам казалось.

Энтузиазма для продолжения работы станет гораздо больше.



И самое главное: помните, что негативный опыт – это тоже опыт, который поможет в будущем стать лучше, опытнее и мудрее, чем вы есть сейчас.

## **Глава 15. Трейдинг как главный источник эмоций.**

Отсутствие эмоций в повседневной жизни предполагает поиск эмоций в торговле.

Эмоциональная торговля предполагает отказ от стратегии.

**Отказ от торговой стратегии** предполагает

неоправданные сделки и большие убытки.

Большие убытки отключают холодный рассудок, включают

**желание поскорее отыграть свои деньги.**

Желание “отыграться” влечет за собой **гиперактивность на рынке и повышенный риск.**

Большая прибыль может привести к **излишней**

**самоуверенности и жадности**, после чего с большой

вероятностью последуют лишние сделки и завышенный риск.

Скучный торговый день без динамичного развития цены

**может вызвать скуку**, на которую трейдер отреагирует

внеплановой сделкой, чтобы немного развлечься и

получить адреналин.

Поиск быстрых острых ощущений избавляет от скуки жизни.

**Поиск быстрых острых ощущений на рынке влечет за собой потерю капитала.**

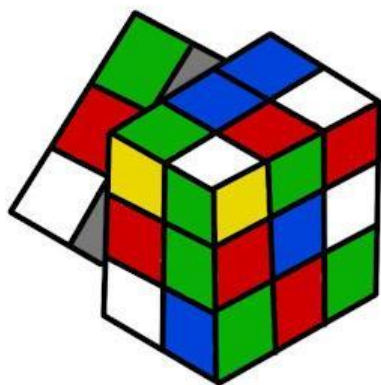
Секрет успеха в трейдинге не в смене стратегии, а в том,

чтобы взять под контроль свой эмоциональный фон.

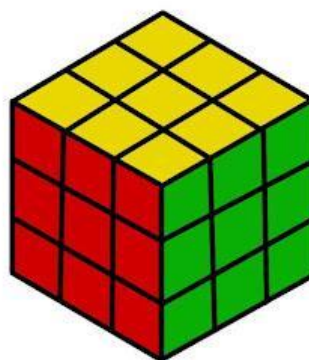
Речи о том, чтобы избавиться от эмоций не идет, вы не сможете их “выключить”.

Но что вы действительно можете сделать – это научиться их распознавать и избегать ситуаций, при которых они проявляются.

Ясность ума трейдера начинается с распознавания эмоций и их фиксации.



Торговля без учета  
эмоционального фона



Торговля с учетом  
эмоционального фона

Торговля может быть захватывающей. Особенно если вы торгуете с чрезмерным риском.

Многие люди увлеклись трейдингом именно из-за этого волнительного качества.

Они ошибочно приняли это за признак влечения к торговле.

Нет, это не так. То, что они получают от захватывающей торговли, – это отличительная черта азартных игр: волнение и беспокойство, связанные с неопределенностью.

Если вы хотите играть в азартные игры, отправляйтесь в онлайн казино. Не нужно требовать этого от рынка и думать, что он вам что-то должен, иначе вы привлечете в свою повседневную жизнь большой риск в виде больших убытков и масштабного стресса.

Старайтесь не иметь эмоциональной привязки к торговле, иначе будете жить в напряжении, даже когда не смотрите на графики.

### **Как бороться с давлением эмоций?**

Существует универсальный “рецепт”, который поможет большинству избежать чрезмерного влияния результата прошлой сделки на следующую – сделать перерыв.

*Примечание. “Универсальный рецепт” не означает, что он на 100% поможет любому трейдеру в любой непонятной ситуации. Но как минимум это даст вам возможность сбросить напряжение.*

Если вы замечаете, что исход вашей следующей сделки во многом зависит от того, получили вы прибыль или убыток в предыдущей сделке – возьмите за привычку брать перерыв в работе.

Совершили положительную сделку – **закройте график, отдыхайте и наслаждайтесь триумфом**, пока не пройдет эйфория.

Совершили убыточную сделку – закройте график, отдыхайте и переключайтесь на положительные эмоции, пока не пройдет сожаление.

Временной промежуток между сделками поможет снизить “накал страстей”, потому что уровень эндорфина (гормона счастья) или кортизола (гормона стресса) пойдет на убыль. Вы не нанесете своему счету никакого вреда, отступив, но уничтожите его, если будете чрезмерно вовлечены в “игру”.

## **Глава 16. Денежный интерес.**

Будем честны, каждый из нас пришел в трейдинг, мотивируя себя финансовым потенциалом, нами в значительной степени движет желание заработать как можно больше денег.

Вскоре оказывается, что когда на кону ваши деньги, вы не можете не действовать осторожно.

Особенно сильно этому подвержены трейдеры, которые в силу своей неинформированности торгуют на все средства, которые у них есть.

Потеря этой суммы вероятнее всего не только положит конец карьере такого трейдера, но и подвергнет большим трудностям обеспечение бытовых потребностей.

Сказывается ли это на торговле?

Однозначно да, так как уверенность имеет решающее значение для любого, кто стремится к успеху в торговле, и ничего так сильно не подрывает уверенность трейдера, как непреодолимый страх потерять свой капитал.

А поскольку торговля требует ставить деньги на кон, эмоциональное давление будет в разы выше, нежели если бы трейдер имел запас средств вне торговли.

Эмоции непременно выйдут из-под контроля и сыграют с депозитом злую шутку.

**Торгуйте только той суммой, которую вы готовы потерять.**

Это та сумма, потеря которой не повлияет на вашу повседневную жизнь.

**Сосредоточьтесь на понимании рынка, а не на деньгах, которые вы можете там заработать.**

Использование всех своих денег для торговли свидетельствует о том, что трейдер ставит перед собой цель заработать на свои потребности. Он думает не о графиках, а о том, что он сможет купить на вырученные средства.

**Первоначальная цель торговли – безубыточность.**



Не ставьте перед собой задачу быть прибыльным с первой же сделки.

Сначала сконцентрируйтесь на том, чтобы не потерять слишком много денег, прежде чем даже думать о получении прибыли.

**Работа с маленьким и большим торговым счетом.**

Первоначальный вопрос, который возникает у большинства людей, желающих заняться трейдингом – сколько денег нужно завести на счет для начала торговли?

Ответ для всех одинаков: столько, сколько вы готовы потерять.

Не оценивайте ваш первый депозит как сумму, из которой вы будете ежемесячно получать процент прибыли.

Часть первого депозита уйдет на ознакомление с механикой биржи, часть на первые ошибки и уроки от рынка. Это тестовый депозит, с которым вы без какого-либо страха сможете понажимать на кнопки, чтобы разобраться с размером позиции, с плечом, со стоп-лоссом.

Когда вы начнете открывать первые осознанные сделки, составите торговый план и будете пытаться торговать “по всем правилам”, вы начнете ощущать влияние эмоций на ваши действия.

В этот момент большинство ступает на неверный путь. Под влиянием “советчиков” из интернета они полагают, что сейчас быстро раскатают депозит и тогда уже начнут торговать правильно, а пока что можно отставить правила в сторону.

**Запомните:** для разгона депозита нужны навыки торговли и управления рисками. Если же вы по чистой случайности без контроля риска заработаете большую сумму, вы так же случайно ее потеряете.

**Отклонение от плана входит в привычку, и даже если депозит станет больше, убеждения останутся прежними.**

Формирование привычки соблюдения торгового плана должно формироваться изначально.

Нет планки размера депозита, достигнув которой вы осознанно решите, что пора вводить правила в действие.

Если вы изначально приучите себя их игнорировать, вы всегда будете успокаивать себя тем, что “еще рано, депозит еще недостаточно большой”.

Такое мышление не имеет ничего общего с системой, приносящей прибыль на дистанции.

**Размер депозита не должен влиять на торговлю.**

Оптимальный риск на сделку – это 1%, и не важно, ваш депозит составляет сто долларов или сто тысяч долларов. Использование стоп-лосса обязательно всегда, независимо от того, значимая ли для вас сумма на вашем депозите или нет.

Это касается абсолютно каждого правила управления рисками. Всегда и для любого депозита.

**Трейдинг – это работа на дистанцию**, и при правильном подходе вы можете существенно увеличить ваш депозит, не подвергая его значительному риску.

Рассмотрим пример того, как можно увеличить свой депозит за год, увеличивая его всего на 2% в неделю.

Цель в неделю 2% приведет к прибыльности в 180% за год. Два процента в неделю можно зарабатывать, открыв всего три сделки с соотношением риска и прибыли 1к4, одна из которых будет прибыльной (с риском 1%).

Это вполне адекватная цель, которая не будет на вас давить и вынуждать открывать лишние позиции.

*Расчеты в таблице ниже проводились по формуле сложного процента.*



	Начало недели (\$)	Конец недели (\$)	Итоговый %
Неделя №1	\$ 10 000,00	\$ 10 200,00	2,0%
Неделя №2	\$ 10 200,00	\$ 10 404,00	4,0%
Неделя №3	\$ 10 404,00	\$ 10 612,08	6,1%
Неделя №4	\$ 10 612,08	\$ 10 824,32	8,2%
Неделя №5	\$ 10 824,32	\$ 11 040,81	10,4%
Неделя №6	\$ 11 040,81	\$ 11 261,62	12,6%
Неделя №7	\$ 11 261,62	\$ 11 486,86	14,9%
Неделя №8	\$ 11 486,86	\$ 11 716,59	17,2%
Неделя №9	\$ 11 716,59	\$ 11 950,93	19,5%
Неделя №10	\$ 11 950,93	\$ 12 189,94	21,9%
Неделя №11	\$ 12 189,94	\$ 12 433,74	24,3%
Неделя №12	\$ 12 433,74	\$ 12 682,42	26,8%
Неделя №13	\$ 12 682,42	\$ 12 936,07	29,4%
Неделя №14	\$ 12 936,07	\$ 13 194,79	31,9%
Неделя №15	\$ 13 194,79	\$ 13 458,68	34,6%
Неделя №16	\$ 13 458,68	\$ 13 727,86	37,3%
Неделя №17	\$ 13 727,86	\$ 14 002,41	40,0%
Неделя №18	\$ 14 002,41	\$ 14 282,46	42,8%
Неделя №19	\$ 14 282,46	\$ 14 568,11	45,7%
Неделя №20	\$ 14 568,11	\$ 14 859,47	48,6%
Неделя №21	\$ 14 859,47	\$ 15 156,66	51,6%
Неделя №22	\$ 15 156,66	\$ 15 459,80	54,6%
Неделя №23	\$ 15 459,80	\$ 15 768,99	57,7%
Неделя №24	\$ 15 768,99	\$ 16 084,37	60,8%
Неделя №25	\$ 16 084,37	\$ 16 406,06	64,1%
Неделя №26	\$ 16 406,06	\$ 16 734,18	67,3%
Неделя №27	\$ 16 734,18	\$ 17 068,86	70,7%
Неделя №28	\$ 17 068,86	\$ 17 410,24	74,1%
Неделя №29	\$ 17 410,24	\$ 17 758,45	77,6%
Неделя №30	\$ 17 758,45	\$ 18 113,62	81,1%
Неделя №31	\$ 18 113,62	\$ 18 475,89	84,8%
Неделя №32	\$ 18 475,89	\$ 18 845,41	88,5%
Неделя №33	\$ 18 845,41	\$ 19 222,31	92,2%
Неделя №34	\$ 19 222,31	\$ 19 606,76	96,1%
Неделя №35	\$ 19 606,76	\$ 19 998,90	100,0%
Неделя №36	\$ 19 998,90	\$ 20 398,87	104,0%
Неделя №37	\$ 20 398,87	\$ 20 806,85	108,1%
Неделя №38	\$ 20 806,85	\$ 21 222,99	112,2%
Неделя №39	\$ 21 222,99	\$ 21 647,45	116,5%
Неделя №40	\$ 21 647,45	\$ 22 080,40	120,8%



	Начало недели (\$)	Конец недели (\$)	Итоговый %
Неделя №41	\$ 22 080,40	\$ 22 522,00	125,2%
Неделя №42	\$ 22 522,00	\$ 22 972,44	129,7%
Неделя №43	\$ 22 972,44	\$ 23 431,89	134,3%
Неделя №44	\$ 23 431,89	\$ 23 900,53	139,0%
Неделя №45	\$ 23 900,53	\$ 24 378,54	143,8%
Неделя №46	\$ 24 378,54	\$ 24 866,11	148,7%
Неделя №47	\$ 24 866,11	\$ 25 363,44	153,6%
Неделя №48	\$ 25 363,44	\$ 25 870,70	158,7%
Неделя №49	\$ 25 870,70	\$ 26 388,12	163,9%
Неделя №50	\$ 26 388,12	\$ 26 915,88	169,2%
Неделя №51	\$ 26 915,88	\$ 27 454,20	174,5%
Неделя №52	\$ 27 454,20	\$ 28 033,28	180,0%

В системе сложных процентов, как приведено в таблице выше, при получении прибыли мы используем ее в дальнейших сделках: при начальном депозите \$10000 в первую неделю риск на сделку – \$100 (1% от депозита). К концу недели мы зарабатываем 2%, и на следующей неделе риск на сделку уже не \$100, а \$102, так как начальный депозит в начале недели – \$10200. И так далее до самой последней недели.

Данная таблица – не более чем пример, эту систему можно применять к любому депозиту и приумножать его по системе сложных процентов.

Самое главное – соблюдать свою торговую систему и ни при каких обстоятельствах от нее не отклоняться.

Для этого может потребоваться некоторое время, не каждому под силу усмирить эмоции, которые неизменно возникают каждый раз, когда совершаются действия, представляющие угрозу торговому счету.

Чтобы минимизировать их влияние возьмите за правило оценивать свой депозит не в денежном эквиваленте, а как 100%.

В таком случае вы сможете без труда торговать как со ста долларами, так и со ста тысячами долларов: слишком

маленькие или слишком большие прибыль и убыток не будут оказывать давление на принимаемые вами решения.

## **Глава 17. Заключение.**

Рынок – ваш лучший учитель и ваш самый требовательный критик, так что пользуйтесь этой прекрасной возможностью каждый день, чтобы узнавать себя и становиться сильнее. Он обязательно проявит все ваши слабые места, если вы не обнаружите их раньше.

Не ждите, пока рынок явно на них укажет, это будет больно и дорого, потому что осознание придет спустя много потерь.

Выявляйте изъяны самостоятельно и работайте над их устранением.

Будьте внимательны и торгуйте безопасно.