



ПОЧЕМУ ЭМОЦИИ

ИСПОРТИТЬ ВАШУ
ТОРГОВЛЮ



Tradecity
Your Daily Dose Of Trading Tips



Содержание - Что нужно знать о психологии торговли

Психология торговли и почему трейдеры	облажаются	2
1. 6 самых распространенных	эмоций в торговле	2
2. Считывание эмоций с ваших торговых	решений	4
3. 18 доказанных предубеждений, которые приводят к	неудачам в торговле	10
4. Что значит "Торговать тем, что видишь"?		14
5. 5 этапов, через которые проходят	трейдеры	17
6. Страх упустить -	FOMO	21
7. Что происходит, когда вы женитесь на	профессии?	25
8. Чему трейдеры могут научиться у профессионального	игрока	28
9. 4 совета, чтобы стать элитным	исполнителем	32

Электронная книга предоставлена сайтом www.tradeciety.com

Распространение без нашего согласия строго запрещено. Если у вас
возникли вопросы, пожалуйста, свяжитесь с нами по адресу

Rolf@tradeciety.com.
tradeciety
Your Daily Dose Of Trading Tips

В партнерстве с: Edgework.com-журналтрейдинга№1



EDGEWONK
discover your edge

Психология торговли и почему трейдеры ошибаются

Просто посмотрите на свои последние 50 сделок и подумайте, как бы выглядели ваши результаты, если бы вы не совершали всех этих ошибок в торговле, вызванных эмоциями. Я думаю, что вы были бы гораздо лучшим трейдером, если бы могли лучше контролировать психологическую сторону торговли.

В этой электронной книге мы собрали самые проблематичные эмоционально обусловленные проблемы торговли, как они проявляются в вашей повседневной жизни как трейдера и что вы можете с этим сделать, чтобы противостоять последствиям плохого торгового поведения и импульсивных торговых ошибок.

.....

1. 6 самых распространенных эмоций в торговле

Страх

"Вместо
того чтобы
надеяться,
он должен
бояться;
вместо того
чтобы
бояться, он
должен

надеяться".
- Ливермор

Страх - одна из двух наиболее часто обсуждаемых эмоций в трейдинге (вторая - жадность, которая идет следом). Страх проявляется в торговле по-разному и может быть причиной многих торговых ошибок.

Страх потери позволяет трейдерам откладывать осознание убытков, которые затем превращаются в гораздо большие потери, а страх вернуть прибыль заставляет трейдеров закрывать выигрышные сделки слишком рано. В трейдинге существует множество аспектов страха, как мы увидим далее.

Жадность

"Дело в том, дамы и господа, что жадность, за неимением лучшего слова, - это хорошо". - Гордон Гекко

Предполагается, что жадность - это хорошо, но если посмотреть на неопровержимые факты, то жадность часто становится причиной

ряд импульсивных торговых решений, которых следует избегать.

Трейдеры, находящиеся под влиянием жадности, часто не придерживаются разумных принципов управления рисками и капиталом. Жадность также усиливает азартное мышление, которое описывает торговлю без установленных правил и основанную на импульсивных решениях.

Надежда

Надежда, страх и жадность часто идут рука об руку. Трейдеры, находящиеся в проигрышной позиции, часто проявляют признаки надежды, когда они откладывают осознание убытков и дают сделке больше пространства для дыхания. Другой пример надежды - когда трейдеры пытаются компенсировать прошлые потери, а затем входят в сделку со слишком большой позицией и не по своим правилам.

Волнение / Беспокойство

Любой признак возбуждения во время торговли - это знак того, что вы где-то ошиблись. Если вы испытываете чрезмерное беспокойство во время торговли, это часто является признаком того, что ваша позиция слишком велика, вы нарушили свои правила или что вам не следует участвовать в этой сделке.

Отслеживание уровня своего возбуждения и вопрос, почему вы чувствуете тревогу или возбуждение, часто может помочь вам выбраться из сделок, где вы не должны быть в первую очередь.

Скука

Хотя скука - это скорее текущее состояние, чем эмоция, на нее стоит обратить

внимание.

Трейдерам,
которым
скучно, также
часто не хватает
сосредоточенно
сти. Признаком
того, что вам не
хватает
сосредоточенно
сти, является то,
что вы снова и
снова
просматриваете
одни и те же
инструменты и
тайм-фреймы,
не зная, что
именно вы
ищете. Кроме
того, когда вы
пропускаете
торговые
входы,

потому что вы не были внимательны, просматривали интернет или занимались чем-то другим - это признак того, что вы не там, где должны быть.

Расставьте свои приоритеты, и когда вы занимаетесь торговлей, не занимайтесь никакой другой деятельностью.

Разочарование

Разочарование часто является причиной торговых ошибок, которые являются следствием любой из вышеперечисленных эмоций. Когда трейдеры пропускают сделки, нарушают свои правила и теряют деньги, слишком рискуют и теряют слишком много денег, или видят то, что должны были сделать, разочарование начинает брать верх. Разочарование усиливает все негативные модели поведения, с которыми трейдер все равно борется, и усугубляет проблемы трейдера.

.....

2. Считывание эмоций с ваших торговых решений

если ты не можешь
справляться со своими эмоциями.

"Лучшая
торгова
я
система
- это
ничег
о не
стоит,

Неважно, трейдингу, почти каждый трейдер, похоже, осознает тот факт, что психология оказывает большое влияние на результаты торговли. Однако то, как эмоции влияют на торговые решения, очень сложно и не так очевидно на первый взгляд.

Если вы думаете, что грызть ногти, потеть или жадно потирать руки - это то, что сигнализирует об эмоциях во время торговли, эта статья предложит вам несколько новых ценных идей. Далее мы объясним, как читать эмоции, которые

читаете ли вы сложные книги по трейдингу или просто просматриваете форумы по интернет-

влияют на ваши торговые решения и как преодолеть негативные последствия, возникающие в результате торговых ошибок, вызванных эмоциями.

"Я пропустил эту сделку, хотя она соответствовала всем критериям участия".

Особенно неопытные трейдеры или трейдеры, попавшие в полосу неудач, часто ведут себя как ошеломленный олень, неподвижно смотрящий на приближающиеся фары. Самым верным признаком того, что страх контролирует ваши торговые решения, является то, что даже если вы планируете сделку и наблюдаете, как перед вами разворачивается сетап, вы все равно сомневаетесь в сделке и не можете нажать на курок.

Если вы заметили, что постоянно пропускаете сделки, хотя они отвечают всем вашим критериям входа, вам следует снизить риск. Исключение возможности рисковать значительной суммой денег обычно помогает уменьшить влияние торговых ошибок, основанных на страхе. После того, как вы обретете уверенность и будете доверять своей торговой стратегии, вы можете медленно увеличивать размер сделки, пока не найдете свой порог. Распечатка правил торговли и их поочередная проверка также может помочь устранить страх перед входом в сделку.

"Как я мог потерять так много на этой сделке? Все выглядело так хорошо".

Противоположный эффект проявится, если вы обнаружите, что теряете непропорционально большие суммы на отдельных сделках. Если вы переоцениваете прогностические качества своей торговой системы, вы, скорее всего, будете использовать большую, чем обычно, позицию и

забудете о том, что сделки будут неудачными. Кроме того, трейдеры, имеющие небольшой торговый счет, скорее всего, будут рисковать относительно большим процентом на отдельных сделках, чтобы быстро увеличить торговый счет. Доминирующими эмоциями в этих сценариях являются жадность, смешанная с самоуверенностью и невежеством - смертельно опасная комбинация.

Лучшее, что вы можете сделать, это уменьшить размер сделки, чтобы избежать больших просадок. Вы должны установить абсолютный максимальный уровень риска, который вы не переступите - независимо от того, насколько хорошим вам кажется сетап.

"Я думаю, что он развернется. Я просто немного расширил свой стоп-лосс ордер. Это хорошая установка".

Это предложение является продолжением предыдущего случая. Когда трейдеры считают, что ситуация слишком хороша, чтобы потерпеть неудачу, они с большей вероятностью найдут причины, чтобы избежать реализации убытков, расширяя ордера стоп-лосс, добавляя к проигравшим или полностью снимая стопы.

Когда вы оказываетесь в подобном положении, вы торгуете, основываясь на надежде и незнании. В этот момент вы уже полностью забыли о своем торговом плане, и единственная причина, по которой вы все еще находитесь в сделке, заключается в том, что вы надеетесь, что она развернется и вам не придется нести убытки. Если вы когда-нибудь окажетесь в такой ситуации, немедленно закройте сделку, чтобы иметь возможность нейтрально оценить ситуацию.

"Торговля выглядела так хорошо. Я думал, что она пойдет дальше и не развернется так быстро".

Верный признак того, что жадность влияет на ваши торговые решения, - это когда вы не фиксируете прибыль, даже если цена уже достигла уровня тейк-профита. Хотя время от времени вы можете получить более крупный выигрыш, на самом деле все происходит так, что вы постоянно возвращаете прибыль и сокращаете число победителей. В долгосрочной

перспективе это может даже превратить хорошую торговую систему в убыточную.

Всегда придерживайтесь плана, который вы составили перед входом в сделку. Не слушайте жадный голос в вашей голове, который появляется, как только вы входите в сделку.

"Эта сделка уже принесла хорошую прибыль. Может быть, мне лучше закрыть ее, пока она снова не развернулась".

Это сценарий, противоположный предыдущему. В то время как жадные трейдеры не будут реализовывать прибыль, потому что надеются получить больше, боязливые трейдеры закрывают сделки, находящиеся в прибыли, раньше, чем их ордер тейк-профит, потому что они боятся, что рынки могут развернуться в любую секунду.

Существует несколько способов преодолеть преждевременное закрытие сделок, основанное на страхе. Подход "установи и забудь", когда вы закрываете график после открытия сделки и устанавливаете стоп-лосс и тейк-профит, может хорошо работать для некоторых торговых стратегий. Не следите за P&L во время торгов, потому что вы начнете беспокоиться о каждом тике падения. Со временем доверяйте своей торговой стратегии и примите тот факт, что цена движется волнообразно - откаты являются нормальным явлением, поэтому их не следует путать с разворотами.

"У него еще не все критерии входа, но я все равно вхожу в торговлю сейчас. На этот раз я не позволю этому взлететь без меня".

"FOMO =
Страх
упустить".

Слишком ранний вход в сделку из-за опасений, что вы можете пропустить сделку, - еще один признак того, что жадность играет с вами. Ваши торговые правила служат фильтром, и их единственная цель - не допустить вас к тем сделкам, которые с меньшей вероятностью могут стать выигрышными. Поэтому, если вы нарушаете торговые правила, рассчитывая перехитрить рынок, значит, вы неправильно поняли принцип работы торговли и стали жертвой своей жадности.

Очевидность может повлиять на ваше эмоциональное состояние

Эмоции играют важную роль не только во время торговли, но они могут влиять на ваше эмоциональное состояние и будущие торговые решения даже после закрытия позиций.

"О, я вышел слишком рано и должен был оставить его в покое - в следующий раз я установлю тейк-профит дальше".

Если вы видите, что после закрытия сделки цена еще больше сдвинулась бы в вашу пользу, вы, скорее всего, установите более широкие ордера тейк-профит на следующую сделку. Установка более широких ордеров тейк-профит без статистического подтверждения того, что это положительно скажется на результатах вашей торговли, может быть очень опасным занятием. Как правило, случайное использование более широких ордеров тейк-профит приведет лишь к снижению выигрыша, поскольку цена развернется раньше вашего ордера тейк-профит.

Трейдеры, у которых есть проблемы с торговыми решениями, основанными на жадности, более склонны оглядываться назад на сделки и наказывать себя за то, что не позволили им продолжаться дольше.

"Я знал это! Я чувствовал, что она поднимается, даже не соответствуя всем моим входным критериям. Я должен быть более агрессивным".

Другая проблема, возникающая из-за знания заднего плана, заключается в том, что когда трейдеры видят, что сделка была бы успешной, даже

если бы не все критерии входа были выполнены, они с большей вероятностью нарушат торговые правила в своих следующих сделках.

Как справиться с непредусмотрительным знанием

Знание заднего плана - очень важная вещь в трейдинге, особенно когда речь идет об улучшении вашей торговой стратегии и настройке вашего преимущества, но то, как трейдеры используют задний план, совершенно неправильно. Вот несколько советов, как использовать ретроспективу в своих интересах:

- Оцените, можете ли вы улучшить размещение тейк-профита или стоп-лосса, просматривая сделки после их закрытия.
- Проанализируйте сделки, которые вы пропустили, и оцените, не мешают ли вам некоторые из ваших критериев входа в прибыльные сделки
- Если вы следовали своим правилам, но увидели, что сделка могла бы продвинуться дальше, или ранний вход в сделку принес бы вам больше денег, не наказывайте себя. Наоборот, гордитесь тем, что следуете своему торговому плану - религиозное следование своему торговому плану является ключевым признаком профессионального трейдера.
- Не позволяйте потенциальному исходу одной сделки влиять на ваши торговые решения в следующей сделке



3. 18 доказанных предубеждений, которые приводят к неудачам в торговле

Человеческий мозг - это удивительная машина. Он позволяет нам делать множество вещей одновременно, не думая о том, чтобы их делать. Вы можете вести машину, разговаривать по телефону на сложную тему, есть бутерброд,

"Глаз видит
только то, что
разум
готов к
постижению"

Наблюдая за своей дочерью на заднем сиденье, в то время как все ваши внутренние органы и механизмы тела делают свое дело; все это происходит без усилий, и человек в любом случае не смог бы сознательно контролировать происходящее.

- Дэвис

Это возможно только потому, что наш мозг использует быстрые клавиши для автоматической обработки данных и информации. К сожалению, эти комбинации не всегда работают в нашу пользу, поэтому трейдинг и инвестирование требуют другого набора навыков и мышления.

Автоматизация мышления и принятия решений происходит с помощью психологических предубеждений или эвристик. Мы составили список из 18 наиболее распространенных предубеждений и эвристик и показали, как они влияют на торговые решения.

Эвристика	Что это значит...	Как она влияет на трейдеров
Доступность	Люди оценивают вероятность события по тому, насколько легко его можно вспомнить.	Трейдеры придают слишком большое значение своим последним сделкам и позволяют недавним результатам влиять на их торговые решения.
Эффект разбавления	Нерелевантные данные ослабляют другие, более релевантные данные.	Использование слишком большого количества инструментов и торговых концепций для анализа цены может ослабить важность основных факторов принятия решений.
Заблуждение азартного игрока	Люди считают, что в краткосрочной перспективе вероятности должны уравнивать друг друга.	Трейдеры неправильно интерпретируют случайность и считают, что после трех убыточных сделок выигрышная сделка более вероятна . Вероятность не меняется на основе прошлых результатов.
Якорение	Переоценка важности первого доступного фрагмента информации.	Войдя в сделку, люди устанавливают весь свой график и анализ в соответствии с ценой входа и больше не видят всей картины объективно.
Нечувствительность к размеру выборки	Недооценка дисперсии для больших и малых объемов выборки.	Трейдеры слишком часто делают предположения о точности своей системы, основываясь всего на нескольких сделках , или даже меняют параметры после нескольких неудач.

**18 доказанных предубеждений,
которые приводят к неудачам в
торговле**

**Эвристика
заражения**

Избегание контакта с предметами, которые люди считают "загрязненными" в результате предыдущего контакта. **Трейдера избегают рынков/инструментов** после крупного убытка по этому инструменту, даже если убыток произошел по вине трейдера.

Очевидность	Мы воспринимаем уже произошедшие события как более вероятные, чем те, которые были до того, как они произошли.	Оглядываясь назад на свои сделки и ища объяснения , почему сделка провалилась, даже если эти сигналы не были очевидны в то время.
Заблуждение "горячей руки"	После успеха со случайным событием вероятность повторного успеха возрастает.	Трейдеры считают, что, как только они попадают в полосу выигрышей , все становится проще и они могут "чувствовать", что рынок будет делать дальше.
Правило пикового конца	Люди оценивают событие, исходя из того, что они чувствовали в момент его пика.	Трейдеры смотрят на убыточную сделку и видят только то, сколько они были в прибыли в максимуме , но не смотрят на то, что пошло не так потом.
Эвристика моделирования	Люди испытывают больше сожаления, если они пропустили какое-то событие совсем чуть-чуть.	Цена, которая лишь немного не дотянула до вашей цели, или сделка, в которой вас остановили всего на несколько пунктов, может быть более болезненной, чем другие сделки .
Социальное доказательство	Если люди не знают, что делать, они ищут, что делали другие люди.	Трейдеры слишком часто спрашивают совета у других трейдеров, когда не уверены, что делать - даже если у других трейдеров совершенно другая торговая стратегия.
Обрамление	Люди принимают решения, основываясь на том, как это преподносится; выигрыш	Трейдеры закрывают прибыльные сделки слишком рано , потому что они ценят текущую прибыль больше, чем потенциально большую прибыль в будущем.

более ценен, чем проигрыш

и верный выигрыш ценнее, чем
вероятностный большой выигрыш.

Первоначальная стоимость

Мы будем инвестировать во что-то только
потому, что мы уже инвестировали в это".

Добавление к убыточным сделкам, потому что вы уже
инвестировали, даже если объективных причин для
добавления нет.

Подтверждение

Ищите только ту информацию, которая
подтверждает ваши убеждения, идеи и
действия.

Отбрасывание причин и сигналов, которые не подтверждают
вашу сделку, и просто поиск подтверждения.

Самоуверенност ь

У людей уверенность в себе выше, чем то, о
чем на самом деле говорит уровень их
мастерства.

Трейдера неправильно оценивают свой **уровень опыта** и
мастерства. Последовательно проигрывающие трейдеры не
видят, что это их вина.

Избирате льное восприяти е

Забывать то,
что вызывало дискомфорт.

Трейдера легко забывают, что их собственные ошибки и
неверные торговые решения стали причиной их крупных
убытков.

Beneffectance

Чувство ответственности за позитивные
результаты, но не за неперспективные.

Трейдера **обвиняют рынок** или несправедливые
обстоятельства в своих потерях и берут на себя всю
ответственность за свои выигрыши.

4. Что означает "Торговать тем, что видишь"?

"Торговля тем, что вы видите, - это глубоко укоренившаяся психологическая проблема".

"Торгуй тем, что видишь" - фраза, которой любят бросаться трейдеры, но истинный смысл ее в большинстве случаев неизвестен. Торговля тем, что видишь, стала пустой фразой, а ее истинный смысл забыт. К концу этой статьи вы поймете, почему вы, вероятно, тоже не торгуете тем, что видите.

Торговля тем, что вы видите, против торговли тем, что вы думаете

В то время как "торговля тем, что видишь" описывает оптимальный сценарий, при котором трейдеры принимают объективные решения, основанные на здоровом анализе цен, "торговля тем, что думаешь" является полной противоположностью, и именно так большинство трейдеров принимают свои торговые решения - руководствуясь эмоциями, импульсами и желаемым.

7 советов по освоению концепции "торгуй тем, что видишь"

Совет 1: Правило 5 секунд

Прежде чем нажать на курок следующей сделки, сделайте паузу на несколько секунд и спросите себя, действительно ли это то, что вы должны делать. Уберите палец с мыши, отступите назад и объективно посмотрите на свой график. Понятие "как поступил бы профессионал" не знакомо большинству трейдеров.

Совет 2:
Подождите
еще одну
свечу

Это то, что
сильно
изменило
жизнь многих
трейдеров.

Многие
торговые
ошибки
можно отнести
к ранним
входам и
входу в
позиции

которые еще не отвечают всем критериям. Простое ожидание еще одной свечи перед принятием решения часто может перевернуть представление трейдера.

Попробовав эту концепцию, вы начнете замечать, насколько это сложно и насколько сильно ваши эмоции управляют вашими решениями.

Совет 3: Принимайте решения по каждой свече в отдельности

Решения, принимаемые в середине свечи, часто, но не всегда, являются результатом импульсивных и ошибки эмоциональной торговли. Особенно для начинающих трейдеров принятие решений в середине свечи может сильно повлиять на ваши результаты.

Не многие верят, что

"Средняя свеча решена, я должен быть почти всегда следует избегать". Совет 4: Используйте физический контрольный список

Мы действительно хотим донести эту мысль до вас, потому что она очень важна. Запишите все свои критерии участия и положите список перед собой. Вы с меньшей вероятностью нарушите свои правила, если будете их видеть.

Совет 5: Отделите торговлю от построения графиков

Мы часто призываем трейдеров использовать нейтральный инструмент построения графиков, например, tradingview.com, для построения графиков и наблюдения за рынком. Трейдеры, которые используют

только одну
платформу для
построения
графиков и
исполнения
сделок, могут
постоянно
видеть свои
ордера и с
большей
вероятностью
совершать
эмоциональны
е торговые
ошибки.

О том, как следует разделять построение графиков и исполнение сделок, мы рассказываем в нашей последней статье: Идеальная торговая рутина

Совет 6: Имейте торговый план для долгосрочных и краткосрочных сценариев

При составлении торгового плана всегда нужно иметь план для длинных и коротких сценариев. Даже если рынок выглядит очень бычьим, спросите себя: "Что должно произойти, чтобы я мог войти в короткую позицию? Где должна быть цена?". Это поможет вам оставаться непредвзятым и гибким.

Если вы слишком сосредоточены на одной стороне рынка, вы всегда чувствуете желание открыть сделку и действовать в соответствии со своим мнением.

Совет 7: Выясняйте мнение других людей

Как трейдер вы должны нести полную ответственность за свои действия. Вам необходим последовательный подход и доверие к своему методу и своим способностям. Четко сформулируйте свои правила и свой подход. Необходимо избегать прислушиваться к чужому мнению. Это приводит к предвзятости подтверждения и торговле без уверенности и убежденности.

Заключение: Что на самом деле означает "торговать тем, что видишь"

Я надеюсь, что стало понятно, что на самом деле означает концепция торговли тем, что вы видите. Большинство трейдеров виновны в том, что не умеют торговать тем, что видят, и постоянно действуют на

эмоциональных и импульсивных рефlekсах, вместо того чтобы принимать объективные и основанные на анализе торговые решения.



5. 5 этапов, через которые проходят трейдеры

Существует 5 этапов, через которые проходит каждый трейдер на протяжении многих лет. Вы не можете пропустить ни один из них, поэтому важно знать, на каком из них вы находитесь, и быть абсолютно честным с самим собой.

Неосознанная некомпетентность

Это начальный этап работы трейдера-новичка, когда он только начинает осваиваться на рынке.

рынков и впервые смотрит на свою торговую платформу. На этом этапе трейдер не знает, как много он не знает, что часто может быть

"Ты не
знаешь,
как много
ты не
знаешь".

освобождающее, но опасное место, в котором можно оказаться.
Его торговые решения в значительной степени остаются азартными и не
подкреплены сложным процессом принятия решений; хотя
бессознательное некомпетентное

Трейдер никогда не признается в этом - он еще не знает лучшего.

Несколько характеристик бессознательного некомпетентного трейдера:

- Он произвольно открывает и закрывает сделки без определенной торговой системы
- Он меняет свой "подход" от сделки к сделке.
- Он не применяет принципы управления рисками или определения размера позиции
- Он часто меняет направление торговли на месте и гонится за ценой.
- Он получает мотивацию от выигрышных сделок и не сильно беспокоится об убытках

- Удача новичка - это то, что помогает ему идти вперед
- Одно поражение часто сводит на нет все предыдущие победы

На этом этапе у трейдеров, которым везет как новичкам, больше шансов не останавливаться на достигнутом и перейти на следующий этап. Однако часто трейдеры теряют деньги, легко отчаиваются и признают, что торговать не так просто, как щелкать мышкой.

Сознательная некомпетентность

Теперь трейдера осеняет, как мало он знает, и он начинает понимать, что должен приложить усилия и больше учиться. Мотивированный несколькими удачливыми победителями, он изучает все, что попадает к нему под руку.

Трейдер, который продолжает постоянно терять деньги, даже потратив много времени на обучение торговле, часто начинает винить свои инструменты, неправильные индикаторы, недостающую информацию или несправедливые рынки; он ищет внешние оправдания.

Эта стадия сознательной некомпетентности длится дольше всего. Некоторые трейдеры никогда не выходят из этой стадии, даже после многих лет работы на рынке. Несколько принципов и вопросов могут помочь вам выявить потенциальные проблемы в вашем торговом мышлении и общем подходе:

- Менял ли я свою торговую систему более одного раза за последние 6 месяцев, не прикладывая к этому усилий?
- Активно ли я анализирую свои сделки, чтобы выяснить, что идет не так?
- Продолжаю ли я совершать импульсивные торговые ошибки, которые стоят больших денег?
- Повторяю ли я одни и те же торговые ошибки снова и снова?

Сядьте и попытайтесь ответить на эти вопросы. Будьте честны с собой, даже если правда причиняет боль. Ложь самому себе будет держать вас

в ловушке вашего текущего состояния, и вы не сможете совершенствоваться и развиваться как трейдер.

Момент "Ага"

Это звучит клише, но это время, когда трейдер берет на себя ответственность за свои поступки. Он понимает, что все его прошлые ошибки и ложное поведение не приведут его никуда. Если трейдер действительно серьезно настроен на то, чтобы все получилось,

Наконец-то вы
можете
не

как правило, существует только один путь, и следующие принципы описывают "новое" мышление:

ограничивать
ся только
методами
входа и
поиском
лучших
сигналов.

- Он перестает менять системы и концентрируется на том, чтобы заставить работать ту, которая у него есть.
- Он начинает следить за своим поведением, чтобы найти негативные модели поведения
- Он следует ежедневному режиму торговли, начинает вести торговый план и торговый журнал
- Он понимает, что записи - это только одна часть его системы и что для того, чтобы стать прибыльным, он должен работать над всеми компонентами своей системы

Осознанная компетентность

Теперь трейдер начинает понимать, что такое трейдинг. Хотя торговать по-прежнему нелегко и его результаты далеки от совершенства, он понимает важность процессно-ориентированного мышления. Он перестает концентрироваться только на результатах своих сделок.

Трейдеры на этом этапе, как правило, безубыточны и медленно начинают разворачивать график своего капитала вверх. Дисциплина, эмоции и адекватное управление рисками имеют огромное значение на этом этапе, а долгосрочный подход не позволит трейдеру вернуться к старым привычкам.

На этом этапе самым важным спутником трейдера становится его

торговый журнал,
поскольку он
позволяет
объективно
взглянуть на его
работу и
поведение.

Трейдеры,
находящиеся на
этом этапе, с
большой
вероятностью
перейдут на
следующий и
последний этап.
Они могут видеть

когда их работа начинает приносить плоды, они перестают переходить от одной системы к другой и сосредотачиваются на подходе, ориентированном на процесс.

Неосознанная компетентность

Именно тогда торговля становится скучной - а торговля должна быть скучной! На этом этапе трейдер потратил годы на то, чтобы смотреть на экраны и брать одни и те же установки сотни или даже тысячи раз. Он точно знает, как выглядит его предпочтительный сетап, и торговля превращается в игру в ожидание.

На этом этапе трейдер полностью осознает, что он не может выиграть каждую сделку, и, что еще важнее, его не очень волнуют потери, пока он следует своим правилам. Теперь трейдинг - это деятельность по распознаванию моделей, управлению рисками и постоянному самосовершенствованию.

Бессознательно компетентный трейдер обладает жадой самосовершенствования и постоянно изучает рынки. Он оценивает эффективность своего метода, и им движет успех и его усовершенствования на данный момент.

На каком этапе вы сейчас находитесь?

Быть трейдером - это путешествие длиною в жизнь, направленное на самосовершенствование и самопознание. Рынки каждый день учат вас чему-то о себе. По сути, торговый план, который приносит трейдеру прибыль, - это просто продолжение его собственной личности со всеми ее достоинствами и недостатками.

Ваша задача прямо сейчас - если вы еще не являетесь стабильно

прибыльным трейдером - сесть и внимательно посмотреть на себя. Затем попытайтесь ответить на следующий вопрос: на каком этапе вы сейчас находитесь?

Постарайтесь ответить на этот вопрос как можно лучше и честнее. Как только вы ответите на этот вопрос и выведете из него следствия, вы встанете на путь совершенствования своей торговли шаг за шагом, пока в один прекрасный день вы, наконец, не достигнете контролируемой прибыльности.

6. Страх пропустить - FOMO

В любой момент дня вас ждут тысячи рынков; сотни тысяч графиков движутся 24 часа в сутки, 5 дней в неделю, и каждый тик означает, что вы можете заработать деньги.

Работа с пропущенными сделками может стать настоящим испытанием для трейдеров, и каждый день вам приходится иметь дело со всеми деньгами, которые не попали на ваш торговый счет. Видение того, сколько вы могли бы заработать, часто может стать серьезным испытанием для мышления трейдера и привести к большим ошибкам.

8 вещей, которые говорит трейдер FOMO

Если вы оказались в числе перечисленных ниже пунктов, то торговля FOMO играет определенную роль в вашей повседневной жизни:

- "Я так и знал!" - трейдер, который следовал за сетапом, но не воспользовался им
- "Не в этот раз". - трейдер, который слишком рано входит в рынок после пропущенной сделки

- "Я мог бы заработать сегодня столько денег". - трейдер, избивающий себя с помощью задней мысли
- "Я так долго ждал этой сделки". - чрезмерно озабоченный трейдер, преследующий сетап с зажатым пальцем.
- "Ему еще есть куда двигаться". - трейдер, который вступает в торговлю поздно после того, как слишком испугался войти первым
- "У меня такое чувство..." - трейдер ввязывается в сделку без соблюдения всех критериев входа.
- "Один раз". - трейдер в спекулятивной сделке, надеющийся на удачу
- "Я просто вхожу с небольшой позицией". - трейдер, оправдывающий нарушение своих правил

Что движет торговлей FOMO (Fear of missing out)?

Трейдинг - это деятельность без четкого начала или конца, и как только вы запускаете свой торговый компьютер, вы оказываетесь в середине игры, и она не прекращается - никогда. В деятельности без начала и конца вы всегда можете принимать решения, и в любой момент времени вы можете заключить потенциально выгодное пари, которое может принести вам деньги.

Футбольный матч, вращение рулетки или блэкджек имеют определенные начала и концы; вы знаете, когда начинать, а после окончания игры вы ничего не можете изменить. Вы должны принять результат. Он не подлежит интерпретации; вы (ваша команда) проиграли или выиграли.

В торговле "игра" никогда не начинается и никогда не заканчивается. И результат никогда не является окончательным, пока вы не закроете сделку; и даже тогда вы

можно просто вернуться обратно. Каждый тик, который вы видите на рынке, несет в себе потенциал прибыли, и вы находитесь всего в одном клике мыши от потенциального входа в сделку, которая может принести вам много денег. Пропустить сделку - все равно, что оставить деньги на столе.

Итак, давайте рассмотрим три сценария вокруг торговли FOMO.

1 - Вы приходите раньше, потому что не хотите ничего пропустить

Как часто такое случалось с вами? Вы создали торговый план, ждали, пока все встанет на свои места, а затем, как раз перед тем, как ваша установка была завершена и цена достигла вашего уровня входа, цена начинает взлетать, и кажется, что она собирается уйти без вас?

Вы не можете допустить, чтобы эта сделка ушла без вас, верно? Поэтому вы входите рано, нарушая свои торговые правила. Слишком ранний вход в сделку означает, что ваш риск полностью исключен, потому что ваш стоп-лосс будет намного дальше из-за раннего входа. Более того, вы добавляете к своей (убыточной) сделке, когда она достигает вашего первоначального уровня входа, и еще больше увеличиваете риск? Эти два пункта показывают, почему ранний вход полностью нарушает размер позиции и управление рисками.

И что происходит потом? В итоге вы получаете убыточную сделку, потому что, в конце концов, вы не увидели подтверждения всех своих критериев входа и вошли в сделку, в которой вообще не должны были участвовать.

2 - Вы ждете, пока цена покажет идеальную установку, а затем упускаете сделку.

Пропустить сделку, которая уходит без вас, потому что сигнал входа произошел слишком рано и не показал вам всех критериев, очень больно. Трейдеры, которые

в мышлении "пропустил сделку" склонны гнаться за ценой или входить в следующую сделку раньше

- мы только что увидели, почему это плохая идея.

Трейдеры, которые пропускают сделки, интерпретируют событие совершенно неправильно. В конце концов, это не была установка, основанная на ВАШИХ правилах, а у вас есть свои правила не просто так. Конечно, иногда вы можете оказаться в выигрыше, нарушив свои правила, но в долгосрочной перспективе ваши правила защищают вас и ваш капитал.

Всегда напоминайте себе: сценарий может быть приемлемой сделкой, основанной на чьих-то правилах, но это не для вас! Прибыльные возможности будут возникать ВСЕГДА

"Пропущенны
й
торговля
ничего
не
стоит".

ВРЕМЯ, и вы не сможете участвовать во всех из них. Ваши правила позволят вам участвовать только в некоторых из миллионов возможностей, которые существуют каждый день.

3- Вы ждете, пока не получите идеальную настройку

Конечно, это идеальный сценарий и так и должно быть. Есть способы сформировать правильный образ мышления, чтобы поиск хороших сделок не казался невыполнимой задачей, а стал нормой.

Торговый план и торговый контрольный список - два обязательных инструмента для трейдера, и мы уже говорили о них ранее. В торговом плане вы планируете потенциальные торговые сценарии, чтобы после начала торговых сессий вам оставалось только ждать, пока не будут выполнены критерии входа. Контрольный список обеспечивает вашу подотчетность и визуализирует ход торговли. Нарушать свои торговые правила становится намного сложнее, если ваш план и контрольный список говорят вам не входить, и вам приходится убеждать себя, почему

нарушение
торговых
правил - это
правильно.

"Я

просматриваю свой контрольный список. Это рукописный лист,
заламинированный в пластик и приклеенный скотчем в
правом углу моего стола, где я не могу его не заметить". -

Марти Шварц

.....

7. Что происходит, когда вы женитесь на профессии?

Если вы трейдер, вы занимаетесь принятием решений; каждый день вам приходится принимать решения о том, чем торговать, когда покупать, как маневрировать своими ордерами, когда выходить и как реагировать на меняющиеся условия.

Если вы хотите быть успешным трейдером, вы должны принимать правильные решения. Конечно, это легче сказать, чем сделать, и в этом деле есть много интересного; но есть один компонент процесса принятия решений, который выделяется, и он влияет на ваши действия на ежедневной основе, и обычно вы даже не знаете об этом.

Входите ли вы только в хорошие сделки? Правда о том, как жениться на сделке

уверен, что вы хотите заключать только "хорошие" сделки и избегать плохих.

решения. Существует одно психологическое предубеждение, которое портит наш разум и создает эффект, который трейдеры называют "быть женатым на сделке".

"Никогда не
выходи замуж
торговлю.
Развод
обычно
обходится
очень
дорого".

Был проведен эксперимент, в котором профессиональных гандикапперов (людей, делающих ставки на скачки) попросили оценить вероятность определенных исходов скачек до того, как они сделали какую-либо ставку. ¹Затем они должны были сделать ставки на некоторые скачки. После того как они сделали ставку, их снова спросили, насколько они уверены в исходе скачек.

Выводы были очень очевидны: после того, как они сделали ставку, профессионалы были гораздо более уверены и убеждены в правильности своего решения, несмотря на то, что ничего не изменилось.

Что
произошло,
что заставило
профессионал
ов принять
гораздо более
весомое
мнение после
того, как они
положили
деньги?

Обретение уверенности - как мы обманываем себя каждый день

Это психологическое явление называется "когнитивный диссонанс". Как люди, мы любим гармонию и порядок в нашей жизни; если что-то идет не по плану, мы исправляем это и находим решения, чтобы вернуть все в состояние порядка. Investopedia определяет когнитивный диссонанс как "неприятную эмоцию, возникающую в результате одновременного убеждения в двух противоречивых вещах".²

Ставки на лошадей ставят свои деньги на определенный исход, и для того, чтобы они достигли состояния гармонии, их разум заставляет их верить в то, что их решение было правильным. Это создало бы большой стресс, если бы они начали сомневаться в своем решении, а мы обычно делаем все, чтобы избежать сомнений и стресса.

В трейдинге это работает точно так же. Мы покупаем определенный инструмент, потому что верим, что его цена будет расти. Но, если цены начинают падать и наша позиция движется против нас, мы ищем информацию, подтверждающую нашу первоначальную идею. Мы пытаемся создать состояние гармонии и конгруэнтности, создавая сильное чувство уверенности. Чем больше цена идет против нас, тем больше уверенности нам нужно, чтобы избежать когнитивного диссонанса, который затем создает эффект "женитьбы на сделке"; мы не можем сократить наши потери, потому что это подтвердит, что мы ошиблись.

Пример когнитивного диссонанса в торговле

На скриншоте ниже показана гипотетическая длинная сделка незадолго до того, как цена начала падать. Чтобы остаться в сделке и оправдать свою позицию, трейдер ищет любые подтверждения, которые только

могут попасть ему в руки. Обычно трейдеры начинают искать внешние подтверждения, помимо своей торговой системы или стиля; технический трейдер ищет фундаментальные показатели и новости, подтверждающие его идею, а макротрейдер вдруг начинает обращаться к индикаторам.



Чем больше торговля идет против вас, тем больше вы теряете, закрывая сделку. позицию и реализовать убыток. Трейдеры неправильно понимают нереализованные убытки и

"Проще
сопротивл
яться в
начале,
чем в
конце". -
Да

они часто воспринимают их как ненастоящие. Таким образом, необходимо как можно скорее перекрыть убытки. В трейдинге ошибаться не страшно, и это случается постоянно, но ошибаться - это главный грех в трейдинге.

Vinci Ссылки:

¹ Пол Словик, "Поведенческие проблемы соблюдения политики принятия решений", неопубликованная рукопись, 1973 год.

² <http://www.investopedia.com/terms/c/cognitive-dissonance.asp>

.....

8. Чему трейдеры могут научиться у профессионального игрока в азартные игры

Кэти Халберт - профессиональный "азартный игрок", который на протяжении десятилетий зарабатывал огромные деньги, профессионально играя в блэкджек, слоты и покер. Недавно я прочитал книгу "Волшебники азартных игр", где она была представлена в числе других легенд профессионального гемблинга. Один отрывок сразу же поразил меня, потому что подобное отношение может помочь трейдерам работать намного лучше и избегать ненужных ошибок. Позвольте мне процитировать отрывок из книги:

Как специалист готовится к сеансу:

"Кэти: Перед тем, как идти играть, я не занимаюсь никакой другой деятельностью [...] Я не отвечаю на телефонные звонки. Я не общаюсь. Я не планирую никаких общественных мероприятий после игры. Я не хочу никаких ограничений по времени. Я хочу, чтобы мой разум оставался настолько мирным и спокойным, насколько это возможно. Я ложусь спать в одно и то же время каждую ночь и встаю в одно и то же время каждое утро [...] Я не пью алкоголь накануне игры [...]. Когда я еду в казино, я очень хорошо понимаю, насколько меня раздражают другие водители [...] Чем спокойнее я буду, тем лучше я буду играть [...] Если я веду машину как маньяк, если свет становится желтым, а я мчусь, я подумаю: "Ладно, ты сегодня в плохом состоянии [...]".

Интервьюер: Вы все еще играете?

Кэти: Я играю ниже. Я делаю мысленную пометку следить за тем, что происходит с собой [...] Я не хочу проиграть \$5,000, потому что нахожусь в

ужасном расположении духа".

Трейдинг - это ментальная игра

Станьте прибыльным трейдером

Как трейдеру, вам не нужно быть суперумным, хотя вы должны быть в какой-то степени образованным, вам не обязательно понимать все.

макроэкономические факторы, хотя они помогают сформировать мнение, и это не

Обязательно быть заядлым бухгалтером и уметь читать по компаниям

Профессионал
не имеет

лучшую
систему.

Он может
лучше
управлять
собой.

балансовые отчеты.

Хотя наличие проверенного и продуманного подхода очень важно, разница между трейдером-любителем и профессиональным трейдером лежит где-то в другой плоскости. Причины ненужных и неизбежных потерь трейдеров-любителей часто можно отнести к следующим 5 пунктам:

- **Торговля в отместку:** вы открываете новую позицию сразу после срабатывания стопа, не увидев достоверных сигналов повторного входа.
- **Игра в догонялки:** вы хотите наверстать упущенное, форсируете сделки и нарушаете свои правила.
- Вы листаете свои графики, не зная, что именно вы ищете, а затем заключаете сделки, которые не соответствуют вашим критериям.
- Вы хотите избежать потерь и поэтому расширяете ордер стоп-лосс или снимаете его совсем.
- Вы упускаете торговую установку, а затем слишком поздно входите в рынок, хотя к тому времени вам уже следовало держаться подальше.

Если вы будете честны с собой, то узнаете, что, скорее всего, вы участвовали хотя бы в нескольких из этих 5 негативных торговых моделей. В этом нет ничего постыдного, потому что большинство трейдеров совершают одни и те же действия и повторяют свои ошибки

снова и снова.

Если вы

объективно

оглянетесь на

свои торговые

результаты,

большинство

трейдеров

увидят, что

причина, по

которой они не

зарабатывают те

деньги, которые

они могли бы

зарабатывать,

заключается не в

отсутствии

хорошего

торговая стратегия, но их повторяющиеся импульсивные, эмоционально обусловленные торговые решения. Можно с уверенностью предположить, что большинство трейдеров имели гораздо лучшие результаты - некоторые проигрывающие трейдеры могли бы даже стать безубыточными или выигрывающими трейдерами - если бы они просто избегали 5 ранее упомянутых ошибок.

Трейдинг - это игра на результат, и впереди окажется не тот трейдер, у которого самая сложная торговая стратегия, а тот, кто может наиболее эффективно контролировать свои эмоции и отношение.

Самосознание

Самосознание - это черта характера, которая важна для достижения успеха не только как трейдера, но и в жизни в целом. Самосознание означает, что вы знаете себя. Это может включать ваши сильные и слабые стороны или ваше текущее душевное состояние и эмоциональный статус.

Ежедневный самоанализ и способность оценивать свое текущее душевное состояние очень важны для трейдера. Поскольку работа трейдера означает, что вам постоянно приходится принимать решения, которые могут стоить или приносить вам деньги, и даже приводить к крупным убыткам, важно убедиться, что вы работаете на своем лучшем уровне. Однако большинство трейдеров воспринимают трейдинг как работу, где они просто ОБЯЗАНЫ сидеть за своим столом с 9 до 5, независимо от того, как они себя чувствуют.

Проверьте свое душевное состояние

Власть денег

Каждое утро, прежде чем запустить свою торговую платформу, уделите

немного времени оценке своего текущего душевного состояния.

Следующие пункты могут служить ориентиром для самооценки:

"Вперед выйдет не тот трейдер, у которого лучшая торговая стратегия, а тот, кто может наиболее эффективно контролировать свои эмоции и отношение".

- Чувствуете ли вы себя больным? Хотя очевидно, что не следует торговать, если вы больны, большинство трейдеров так не думают и продолжают торговать в обычном режиме.
 - Достаточно ли вы спали? Дефицит сна оказывает серьезное влияние на производительность и то, как мы реагируем и взаимодействуем с рынками. Кстати, это также верно, если накануне вечером вы выпили слишком много.
 - Вы рассержены или возбуждены? Ссора с супругом или серьезный разговор на работе могут, и будут, переноситься в вашу торговую рутину и создавать недостаток сосредоточенности.
 - С другой стороны, чрезмерное возбуждение также может существенно повлиять на процесс принятия решений. Слишком сильная эйфория может быть опасна, поскольку вы можете неправильно анализировать риски или слишком легкомысленно относиться к возможным потерям.
 - Если вы находитесь в состоянии выигрыша, трейдеры также склонны чувствовать себя слишком уверенно и, следовательно, менее склонны к риску. Это обычно приводит к чрезмерному принятию риска.
- С другой стороны, возвращение из полосы неудач может заставить вас быть слишком осторожным и, следовательно, пропустить потенциально прибыльную сделку.

Чтобы оценить свою текущую ситуацию, наблюдайте, как вы реагируете и взаимодействуете с окружающими вас людьми и ситуациями. Процитированный отрывок из начала статьи дает несколько полезных советов о том, как ваше фактическое поведение и восприятие окружающего мира сигнализирует о вашем текущем душевном состоянии.

Если вы чувствуете себя не слишком хорошо и отвечаете на большинство вопросов выше таким образом, что это свидетельствует о том, что вы

находитесь не позициями. Если вы обычно рискуете 2% на
в
оптимальном
состоянии
духа, не
торгуйте!
Возьмите
перерыв до
обеда или
даже весь
день. Вы
всегда
сможете
совершить
еще одну
сделку, но вы
не сможете
вернуть
деньги,
которые
потеряли из-за
ненужной
ошибки. Еще
один способ
избежать
ненужных
ошибок, когда
вы плохо себя
чувствуете, -
торговать
меньшими

торговли, снизьте ставку до 1% или 0,5%, пока не убедитесь, что чувствуете себя лучше. Трейдинг - это не бизнес, где вам платят почасово, а по результатам вашей работы.

.....

9. 4 совета, как стать элитным исполнителем

Недавно я познакомился с Джошем Вайцкином, прослушав его интервью с Тимом Ферриссом. В детстве Джош Вайцкин стал шахматной "суперзвездой", а позже - гроссмейстером, после чего кардинально изменил свою карьеру и занялся боевыми искусствами. В обеих областях он достиг вершины мира. Сейчас Джош Вайцкин занимается консультированием людей, добившихся высоких результатов, а также тренирует лучших трейдеров и людей из финансовой индустрии.

В своей книге **"Искусство учиться"** он делится множеством различных советов, техник и концепций о том, как развить превосходные навыки и стать лучше практически в любой области. Я сократил 4 наиболее важных урока из его книги и поместил их в контекст трейдинга. Но я все же советую вам приобрести эту книгу, чтобы узнать обо всех других уроках и советах, которыми он делится, - это определенно будет стоить вашего времени.

Восстановление сосредоточенности в трудные времена

Вайцкину часто приходилось принимать сложные решения в очень непростых условиях

- в пылу шахматной битвы или во время поединка в боевых искусствах.

Контроль над своими эмоциями - это самый важный фактор, который отделяет победителя от проигравшего.

В спорте вы замечали, как некоторые игроки надевают полотенце на голову, когда садятся на скамейку запасных, теннисисты собирают свои ракетки, а другие спортсмены даже не смотрят на поле во время тайм-аута?!

Вайцкин подчеркивает важность восстановления фокуса, отделения себя от сцены, чтобы получить новую перспективу и более ясный взгляд. Для этого он

плескал водой в лицо, вставал и пил воду, глубоко дышал, и даже делать некоторые физические упражнения. Он называет это "психологическим

Психика
промыван
ие - это
мощная
техника,
позволяющ
ая сбросить
ваши
государство.

промывка", потому что она полностью отвлекает ваш мозг от темы на минуту или две. После этого вы возвращаетесь обновленным и с совершенно новым взглядом на вещи.

Как трейдеры, мы почти ежедневно сталкиваемся со сложными решениями, и то, как мы справляемся с психологическим аспектом торговли, делает разницу между победой или поражением. Неудачный звонок сразу после проигрыша или импульсивное движение после провала сделки - вот лишь два примера. Если вам трудно справиться с эмоциями, отделите себя от торговой платформы после завершения сделки. Просто уйдите на 5 - 10 минут, займитесь чем-то совершенно другим, и когда вы вернетесь, вы сможете взглянуть на вещи по-другому.

Дефицит внимания и присутствие

Каждый день нас бомбардируют захватывающими новостями, яркой рекламой, привлекающими внимание заголовками и вдохновляющими историями. То, что это делает с нашим сознанием, может быть смертельно опасным для высокоэффективных исполнителей. Мы настолько привыкли постоянно видеть что-то новое и захватывающее, что нам легко становится скучно. Когда ничего не происходит, мы ищем

отвлекающие факторы, которые затем часто приводят к ошибкам. анализируют свои прошлые сделки, пересматривают свой торговый план или ведут дневник своих сделок. Или же они просто уходят.

Торговля не всегда бывает захватывающей, а иногда рынки просто ничего не делают в течение нескольких часов или даже дней. От того, как вы справитесь с этими ситуациями, зависит ваша судьба как трейдера.

Профессиональные трейдеры остаются сосредоточенными, они

и использовать свое "свободное время" более творчески. С другой стороны, трейдер-любитель пытается создать волнение. Он беспорядочно перелистывает тайм-фреймы, графики и рынки и пытается придумать оправдания, почему совершить сделку будет правильным решением.

Знайте свои сильные стороны

"...почти без исключения чемпионы - это специалисты, чьи стили возникают из глубокого осознания своих уникальных сильных сторон, и которые чрезвычайно искусны в ведении боя в этом направлении". - Джош Вайцкин

Как вы "нашли" свою нынешнюю торговую систему? Вы купили ее на целевой странице? Это пакет индикаторов, который вы скачали на форуме, или что-то, что вы подцепили в чате? Торговая система - это очень личная вещь, и она должна быть смоделирована с учетом ваших личных сильных и слабых сторон. Проверьте себя: Терпеливы ли вы? Стремитесь ли вы к риску? Хорошо ли вы справляетесь с потерями? Можете ли вы концентрироваться в течение длительного времени без перерыва? Легко ли вы облажались, войдя в сделку, или вы можете справиться с откатами?

Очень быстро становится очевидным, что трейдеры должны настраивать свои торговые параметры в соответствии с собственным профилем. Один размер для всех не подходит.

Изготовление кругов меньшего размера

5 шагов Профессионалы не заморачиваются на причудливых техниках. В соревнованиях обычно побеждают те, у кого лучше отточены навыки, а

не те, у кого самая креативная или экстравагантная техника.

Создание меньших кругов описывает концепцию выбора одной вещи и изучения всего, что можно о ней знать - начиная с самых важных понятий и постепенно добираясь до тонкостей. Трейдеры часто перескакивают с одной системы на другую, ищут причудливые и новые индикаторы и пытаются придумать сигналы для входа в торговлю, чтобы перехитрить рынок.

Вместо этого вам следует сосредоточиться на чем-то одном. Определите свою главную проблему и работайте над ней. Действительно ли "неточные" настройки индикатора мешают вам побеждать или, скорее всего, ваше мышление и общий подход находятся не там, где должны быть? Постарайтесь понять и преодолеть одно препятствие за раз и всегда фокусируйтесь в первую очередь на своих самых больших проблемах.



Электронная книга предоставлена сайтом www.tradeciety.com

Распространение без нашего согласия строго запрещено. Если у вас
возникли вопросы, пожалуйста, свяжитесь с нами по адресу
Rolf@tradeciety.com.



В партнерстве с: Edgeworkn.com-журналтрейдинге№1



EDGEWONK
discover your edge

Ценовые графики были построены с помощью Tradingview.com