

18+

СЕРГЕЙ РЯЗАНЦЕВ

ЗАПИСКИ ПЛОХОГО ТРЕЙДЕРА

КУРС ВЫЖИВАНИЯ НА БИРЖЕ

Сергей Рязанцев

**Записки плохого трейдера.
Курс выживания на бирже**

«Издательские решения»

Рязанцев С.

Записки плохого трейдера. Курс выживания на бирже /
С. Рязанцев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-553349-4

Это не скучный справочник. И не руководство «Как за полчаса стать миллионером». Но вы узнаете, как сохранить свои деньги, разберётесь с основными торговыми стратегиями, научитесь управлять рисками. Какой актив гораздо ценнее денег? Кому трейдинг больше подходит — мужчинам или женщинам? Можно ли торговать на бирже со смартфона или не всё так просто? Что значит «поймать лося» и нужно ли его ловить? Ответы на эти вопросы вы найдёте в книге.

ISBN 978-5-00-553349-4

© Рязанцев С.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Для кого эта книга	7
Искусство или наука	8
Инвестор, трейдер, игрок	10
Начинаем учиться	11
Ценнейший актив трейдинга	13
Кто такие брокеры и с чем их едят	15
Уровни мастерства	17
Неосознанная некомпетентность	17
Осознанная некомпетентность	20
Осознанная компетентность	22
Неосознанная (интуитивная) компетентность	24
Шаг за шагом	27
Демо или реал?	27
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Записки плохого трейдера Курс выживания на бирже

Сергей Рязанцев

© Сергей Рязанцев, 2026

ISBN 978-5-0055-3349-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

В фильме японского режиссёра Акиры Куросавы «Семь самураев» есть эпизод: опытный самурай помогает крестьянам справиться с вором, взявшим в заложники ребёнка. После удачного исхода, убедившись в мастерстве владения мечом, старый крестьянин почтительно спрашивает:

– Господин, наверное, великий воин?

Самурай грустно улыбается:

– У меня есть большой опыт проигранных сражений.

Всё, что я знаю и умею – такой же опыт проигранных инвестиционных сражений. Я совершил, наверное, все ошибки, которые существуют в трейдинге. Просто каждый день работаю, чтобы не повторять их снова.

Это не руководство по быстрому заработку на мировых финансовых рынках. Я не знаю подобных способов. По простой причине – их не существует.

Это не поучение свысока, от «добившегося успешного успеха» к остальным не добившимся. Скорее это живой опыт живого человека, желание поделиться тем, через что прошёл сам. Человека, который до сих пор каждый день ошибается, учится чему-то новому, не считает себя достигшим вершин мастерства.

Записки плохого трейдера, который хочет стать лучше.

Для кого эта книга

Для начинающих и опытных трейдеров.

Новички найдут в книге основы финансовой грамотности: критерии выбора брокерской компании и финансовых инструментов; что такое торговая система; зачем сначала учиться на демо-счёте и почему нельзя сразу торговать на реальном. Люди, которые возможно уже успели потерять деньги, перестанут считать себя неудачниками или винить во всём рынок. Всё с вами нормально. Просто всему своё время.

Опытным участникам рынка будут интересны работающие стратегии и авторские торговые сигналы. Обычно подобная информация не разглашается, считается профессиональным секретом.

Те и другие смогут взглянуть свежим взглядом на привычные вещи. Например, диверсификацию (разделение инвестиционного портфеля на множество активов): так ли она необходима и какие риски в себе несёт. Или существование в одной профессии «трейдер» по сути четырёх профессий: собственно трейдер, финансовый аналитик, риск-менеджер, психолог.

Мы будем говорить об открытой для любого человека возможности, даже с небольшим капиталом, стать трейдером. О перспективной современной профессии, которую абсолютно реально освоить, если подойти с умом.

Книга основана на лично пережитом опыте: от первых шагов в трейдинге до получения чужого капитала в управление. Чего не хватало новичку? Что помогало и что мешало в начале пути? Каких ошибок лучше избежать сразу, а не через несколько безуспешных лет? Что на финансовых рынках реально работает, а что является пустой тратой времени?

Начнём.

Искусство или наука

Представьте себя таблицу умножения, которая постоянно меняется, прямо на ваших глазах. Сегодня с утра дважды два – четыре, после обеда уже пять, а завтра вообще три. Абсурд? Вне всяких сомнений.

Потому что настоящая наука всегда относительно стабильна. Она имеет строго определенные законы, и даже постоянно развиваясь, всё же основана на фундаментальных знаниях. Как таблица умножения в математике или периодическая таблица элементов в химии.

В трейдинге ничего подобного нет.

И хотя внешне это очень похоже на науку, в биржевой торговле нет циклических или повторяемых явлений, это хаотическая система. Изучать которую безусловно можно и нужно. Нельзя только вывести жёстких законов и точных формул.

Хотя было бы, конечно, неплохо: открыл справочник, подставил нужные цифры в математическое уравнение, вывел будущие цены с точностью до тика – и можешь присматривать швейцарский банк. Для хранения заработанных миллионов. Или миллиардов?

Впрочем, неважно, всё это не более чем наши фантазии.

На финансовых рынках работают в условиях постоянной неопределенности. Попробуйте внимательно прислушаться к аналитикам: их речь просто пересыпана выражениями «возможно», «скорее всего», «надо полагать». В этом бизнесе есть только вероятности.

На большее не рассчитывайте.

И когда некий рыночный «гуру» начинает уверенно рассуждать в категориях «цена должна... потому что сейчас третья подволна пятой волны Эллиота... облако Ишимоку нужной формы... перепроданность превысила перекупленность» – знайте, что этот человек врёт. Цена никому ничего не должна. И вы никогда не сможете на калькуляторе рассчитать цену на завтра или на следующую неделю. Это невозможно по определению.

Как писал в 1949 году Бенджамин Грэм (учитель Уоррена Баффета):

Сочетание точных формул с очень неточными допущениями позволяет получить, или, скорее, обосновать практически любое желаемое значение...

Людей, склонных слепо доверять научному подходу и линейной логике, рынок сильно разочарует.

Вспомним относительно недавнюю историю одного из крупнейших хедж-фондов Long-Term Capital Management (LTCM). Забалансовые позиции этого фонда в 1998 году превышали 1 триллион долларов, что больше национальных бюджетов многих стран и целых континентов. Наряду со «звездами» трейдинга тех лет, в фонде работали сразу два Нобелевских лауреата по экономике – Майрон Шоулз и Роберт Мертон. Не считая сотен менее известных широкой публике математиков, трейдеров, программистов.

Компания гордилась своей научно обоснованной системой управления рисками и торговыми стратегиями. Светила финансовой науки, казалось, всё точно рассчитали и предусмотрели. Мы не будем «грузить» читателя законами линейной экстраполяции, конвергенцией спредов и прочей сложнейшей математической премудростью, на которых основывалась их уверенность.

Скажем лишь, что после нескольких успешных лет и хороших показателей годовой прибыли – рынок просто размазал их по асфальту. Не помогли ни формулы, ни мощные компьютеры, ни умнейшие ученые. Почему?

Потому что трейдинг не является наукой в строгом значении этого слова. Скорее искусством с элементами науки. Впрочем, зарабатывать на рынке нам это не мешает. Так даже интересней.

Инвестор, трейдер, игрок

Давайте определимся с терминами.

Под трейдингом, если речь идёт о финансовых рынках, принято понимать краткосрочную торговлю. Под инвестированием соответственно торговлю долгосрочную. Вообще же трейдеры (от *trade* – торговля) могут быть зерновые, нефтяные и какие угодно ещё. А инвестировать можно в недвижимость, произведения искусства, почтовые марки, нумизматику и ещё сотнями других способов – но в данной книге мы будем говорить только о биржевой торговле.

Важно понимать, что чёткой границы между понятиями «инвестирование» и «трейдинг» не проведёшь. Каких-либо жёстких временных ориентиров или других однозначных критериев просто не существует. Вы нигде не найдёте утверждений:

Вот здесь инвестирование, потому что сделка длилась более 1 часа, а вот уже трейдинг, потому что ордер был закрыт через 59 минут.

Да простят нас высоколобые финансисты-теоретики, если мы задели их нежные чувства, но так и есть. Скажем, Уоррен Баффетт, который с 50-х годов прошлого века активно торгует на фондовом рынке – трейдер или инвестор?

В классических трудах Бенджамина Грэма «Разумный инвестор: полное руководство по стоимостному инвестированию» и «Анализ фондового рынка» находим следующее определение:

Инвестиции – это операции, цель которых – тщательно анализируя ситуацию, сохранить вложенные средства и получить приемлемую прибыль.

Операции, которые не отвечают этим требованиям, – это спекуляции.

Мы согласны с этим кратким исчерпывающим термином. В котором проведена чёткая грань между профессионализмом и безрассудством. Когда для человека покупка и продажа акций, облигаций, валют и чего угодно ещё, становится своего рода финансовым казино. Только место рулетки или игральные карты занимают биржевые котировки и торговый терминал. Когда люди просто гонятся за адреналином, острыми ощущениями, возможностью случайного выигрыша. Ищут не осознанный заработок, с помощью знаний и опыта, а быстрые и лёгкие деньги.

Если после тщательного анализа рыночной ситуации человек сохранил депозит и получил прибыль, скажем, по валютной паре EURUSD – он инвестор или трейдер? Сразу и не скажешь. Оставим эту задачку кабинетным учёным и неумолимым интернет-спорщикам.

Нам интересней зарабатывать на рынке.

Начинаем учиться

Большинство крупных банков сейчас активно предлагают инвестиционные услуги. Но литературы, в которой простыми словами объяснялись бы сложные финансовые механизмы и реально работающие на рынке методы, не так много. Реклама навязывает нам установки, что *«хотеть много денег»*, *«скачать приложение на смартфон»* или *«открыть брокерский счёт»* само по себе значит быть инвестором.

Это не так. Нужны знания и опыт.

К сожалению, для непрофессионала разорение лишь вопрос времени. По статистике на рынке стабильно зарабатывает от 1% до 2% трейдеров. Примерно столько же работают с нулевым балансом, не зарабатывая, но и не разоряясь. И около 95% теряют деньги. Таковы реалии этого жёсткого бизнеса в красивой рекламной обертке.

Я не хочу обманывать вас обещаниями лёгких путей к золотым горам. Будет ли эта учёба простой? Нет. Но вообще научиться можно? Да. Всё абсолютно реально и достижимо, если подойти к делу серьёзно. Не пытаюсь освоить одну из самых высококонкурентных профессий в мире за *«пять простых шагов»* в течении часа.

Так не бывает.

В трейдинге основным рабочим инструментом является графики. И новичков это вводит в заблуждение: ну как же, графики, цифры, математические расчёты – чем не наука! А значит, нужно просто разобраться в этой премудрости, и деньги начнут сыпаться с неба! На самом деле эти графики лишь отображают человеческую психологию. Страх, жадность, эмоции. Подробный разговор об этом впереди.

Бич современного человека – нацеленность на быстрый результат с минимумом личных усилий. Ткнуть пальцем в экран смартфона, посмотреть короткий видеоролик, пробежать глазами по диагонали анонимную статью с прикольными картинками.

Но то, что годится для развлечения, в серьёзных вещах не работает, а трейдинг дело серьёзное. *«Инвестиции это просто... играть на бирже легко... открой брокерский счёт за минуту с телефона и получи акции стоимостью... в подарок»* – все эти красивые рекламные обещания не имеют ничего общего с реальной работой трейдера.

Не любит современный человек *«многобуккофф»*. Ему подавай мгновенные работающие рецепты с гарантией. Если вы ищите подобного инфомусора – закройте книгу – его здесь нет.

Мы будем учиться работать с вероятностями в условиях неопределённости. Учиться думать в первую очередь не о прибыли, которая умеет сама о себе заботиться, а об убытках. Начнём разбираться в парадоксальной логике трейдинга: плохая дорога может оказаться хорошей, хорошая наоборот плохой, очевидное решение убыточным, необычное решение прибыльным.

В конце книги вы найдёте список используемой литературы. В нём несколько десятков книг, каждая из которых в своё время мне чем-то помогла и чему-то научила. Я советую начать с двух: *«Воспоминания биржевого спекулянта»* Эдвина Лефевра и *«Энциклопедия биржевой игры»* Александра Элдера. Читайте серьёзные книги, думайте, учитесь.

Время сделает всё остальное.

Принципиальные моменты:

– Это займет столько времени, сколько потребуется. Жёстких целей и временных ориентиров мы не ставим. Вы должны быть полностью ментально раскрепощены. Не воспринимайте обучение как проект со сжатыми сроками. Учитесь с удовольствием.

– Трейдинг сложен своей простотой: в нём нет ничего кроме арифметики и здравого смысла. В этой книге вы не найдёте каких-то непонятных вещей, требующих высшего финансового или экономического образования. Но простота вовсе не синоним лёгкости. Как бег – простейшее биомеханическое движение – быстро переставлять ноги умеет и годовалый ребёнок. Но пробежать марафон (42,195 км) лёгким занятием не назовёшь.

– Отрицательный опыт часто важнее положительного. Например, понять, что бессистемная торговля на эмоциях – путь в никуда. Точнее, прямым к разорению. Этот ценнейший невидимый актив будет помогать вам всю жизнь.

– Мы будем развивать противоестественные навыки: смелость там, где хочется испугаться, и наоборот. Терпение там, где хочется сделать всё как можно быстрее. Психологического комфорта не ждите. В трейдинге его просто нет.

– Постоянное самообучение, наблюдение за рынком, осмысление увиденного. Самостоятельность во всём, в торговле, в аналитике, в дисциплине. Нужно научиться быть учителем и начальником самому себе.

Ценнейший актив трейдинга

На вопрос, что в трейдинге является наиболее ценным, большинство наверняка ответит – деньги. Это кажется очевидным. Чем больше размер торгового счёта, тем больше и прибыль, тем лучше. Например, 1% от \$1.000.000 это \$10.000 – приятная во всех отношениях сумма. Однако мы попробуем показать, что есть нечто, гораздо более ценное. На что мы почти не обращаем внимания.

На самом деле деньги в трейдинге это не уникальный, возобновляемый, вторичный актив. Они являются следствием, а не причиной. Рабочим материалом: каменщик строит дом из кирпичей, пекарь выпекает хлеб из муки, трейдер стремится сделать деньги из денег. Отношение к материалу (камню, муке, денежным средствам) должно быть профессиональным. И кирпичная стена, и свежеспеченная булка, и пачка денег являются лишь следствием правильных действий.

Для того, чтобы научиться этим действиям, требуется время. Именно оно является нашим ценнейшим, уникальным, не возобновляемым активом. Парадоксально, но именно время начинающий трейдер ценит меньше всего. Часы, из которых складываются дни, недели и месяцы, тратятся на гипнотизирование цены в торговом терминале. На поиск и копирование чужих торговых систем. На бесконечный мониторинг новостных сообщений, в которых через пару минут нет уже ничего нового.

Реальный опыт в трейдинге нельзя заменить ничем.

Поясним на примере: допустим, ваша торговая система основана на следовании за трендом. Если вы не научены опытом игнорировать обычную волатильность («рыночный шум»), если ценовые колебания волнуют вас до холодного пота, если вы не развили в себе навык терпения – никакой пользы эта стратегия вам не принесет. Время просто убьёт её. Если опыт не научил вас риск-менеджменту – аналогично – ваш депозит сначала перестанет расти, потом начнёт уменьшаться.

Опыт рождается только из времени.

Есть такое математическое действие – умножение на ноль, которое всё обнуляет, и величина второго множителя не имеет никакого значения. Единица, умноженная на ноль, и умноженный на ноль миллион, ничем не отличаются. Так вот, навык неправильных действий на рынке, недостаток опыта, неумение торговать – это ваш «ноль» в мире трейдинга. Если у вас на депозите миллион долларов, но торговать вы толком не умеете – разорение лишь вопрос времени. Это как стена, выстроенная горе-каменщиком, без раствора. Она неизбежно рухнет, сколько бы кирпичей на неё не пошло.

С другой стороны, если на вашем центовом счёте есть десять долларов, но вы умеете торговать, развивая этот навык всё лучше и лучше, то увеличение вашего торгового счёта и получение прибыли – в долгосрочной перспективе неминуемо. Научитесь сначала делать доллар из десяти долларов. Затем десять долларов из ста, потом сто из тысячи долларов, и так далее.

Всё остальное придёт в своё время.

Ключевым навыком в трейдинге является умение переплавлять негативный опыт в позитивный. Вновь подниматься на ноги после ударов и падений. Учиться каждый день. Вы слили депозит? Не беда. Считайте это платой рынку за обучение. Недорогой платой за бесценный опыт. Это вложение обязательно окупится в будущем.

Советы:

– Начинающие частные трейдеры, как правило, не обладают большим капиталом. И в этом нет ни малейшего повода для уныния, страха, недовольства. Потому что у вас есть нечто гораздо более ценное – время. Потратьте его с умом и деньги придут следом.

– Трейдинг невозможен без постоянного самообразования. Читайте качественную профессиональную литературу, вместо бездумного нервного наблюдения за ценой в терминале, или чтения анонимных статей на тему «Как получать 100% прибыли в месяц». Одна книга в неделю это пятьдесят книг в год. Ну хорошо, пусть будет двадцать, или хотя бы десять. Это серьёзная теоретическая база. Сто прочитанных книг уже уровень эксперта. Ваш невидимый капитал, который всегда с вами.

– Ставьте себе реальные цели: для начала – выживание на рынке. Если на протяжении трёх месяцев вы не теряете деньги, это уже неплохо. Первый, самый важный и трудный шаг, вами сделан. Ключевое значение имеет стабильность в долгосрочной перспективе. По аналогии с шахматами – случайно взять чужую пешку сможет и ребёнок. Выиграть всю партию совсем другое дело. Так же и в трейдинге: случайно поймать мощный тренд и взять 10% от депозита это ни о чём. Стабильно показывать результат в 2% прибыли ежемесячно гораздо сложнее.

Кто такие брокеры и с чем их едят

Любой рекламе свойственны агрессивность и преувеличение.

«Пей Coca-Cola!».

Пей и не думай. Ты что, не видишь в рекламе, что пьющие эту газировку безумно счастливы в окружении весёлых друзей? Спокойно рассудив хоть пару секунд, очевидно, что банка лимонада счастливыми нас не сделает. Свойством привлекать новых друзей этот напиток тоже не обладает. И это точно. Потому человека нужно эмоционально «оглушить»: вбросить в сознание и подсознание не связанные с реальностью притягательные образы.

Мы будем говорить о рекламе финансовых услуг.

Знакомый всем видеоролик: грустные вкладчики не довольны размерами предлагаемых банковских процентов. Но тут – о чудо! – на помощь спешат добрые брокерские компании и те же банки. Нужно лишь установить приложение на смартфон и немедленно начать торговать акциями, облигациями, валютами, нефтью и прочими финансовыми активами. Надо ли пояснять, что деньги начнут падать прямо с неба, пачками долларов или евро, кому что нравится? Дело за малым – нужно лишь открыть брокерский счёт и потыкать кнопки в смартфоне. Какие-нибудь. Как-нибудь.

А теперь вернёмся к реальной жизни.

Брокерские компании (далее – брокеры) являются посредниками между человеком и финансовым рынком. Торговля на биржевых и внебиржевых площадках ведётся в лотах, например, один стандартный лот по валютной паре EURUSD составляет 100 000 долларов. Понятно, что у подавляющего большинства частных трейдеров таких свободных денег нет, значит, дорога на биржу для них закрыта. На этом брокеры и зарабатывают, предлагая человеку т.н. *кредитное плечо* или *маржинальную торговлю*.

Человек открывает относительно небольшой счёт, скажем, в 1000 долларов. Брокер устанавливает кредитное плечо 1:100, в настройках счёта есть варианты больше или меньше. И вот человек уже может оперировать лотом \$100 000 на бирже.

Вопрос в том, что после этого брокер не перестаёт быть посредником. Который не отвечает за результаты вашей торговли, не гарантирует прибыль, не защищает от убытков. Это не банк, который отвечает за сохранность ваших вкладов под проценты, хотя крупные банки зачастую совмещают банковскую деятельность с брокерской. Но брокерский счёт по определению является счётом для самостоятельной торговли. Просто сказано об этом микроскопическими буквами в договоре или публичной оферте, в юридических документах, которые мало кто читает и понимает.

Потому не пытайтесь быть тем, кем вы пока не являетесь.

Если сегодня с утра вы не являетесь инвестором или трейдером – это не плохо и не хорошо – это просто факт. Вы также можете не являться нейрохирургом или переводчиком с китайского языка. И не важно, сколько денег получают хирурги или переводчики, вы не владеете этой компетенцией.

«Хотеть много денег» это не профессия.

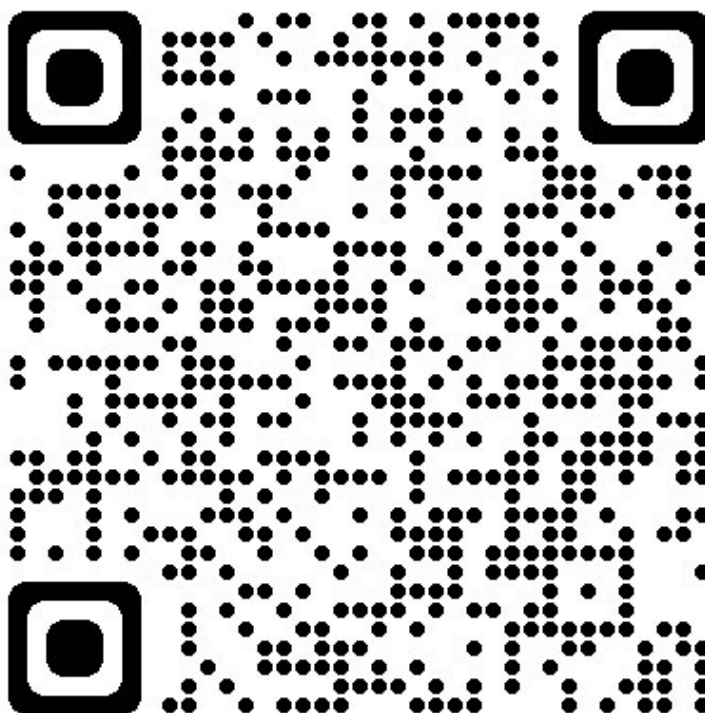
Это желание.

Которое само по себе денег не приносит.

Без соответствующей подготовки и опыта – вы просто потеряетесь со скальпелем в операционной или перед стопкой страниц с китайским текстом. Как растеряетесь и на бирже, где цены меняются ежесекундно и чаще всего идут не туда, куда бы нам хотелось.

В заключении скажем о тех случаях, когда брокерская компания имеет регистрацию в офшоре (от английского *offshore* – вне берега). Об этом едва ли сообщат в рекламе, нужно самому вчитываться в набранные микроскопическим текстом примечания, на сайте или в договоре. Если увидите какие-нибудь Виргинские острова или Saint Vincent and the Grenadines (часто английский текст не переводят, чтобы впечатлить клиента солидностью, подать себя как международную финансовую компанию), знайте, что этот брокер вне российской юрисдикции. Обратиться в наши суды или надзорные ведомства вы не сможете, у вас просто не примут исковое заявление, или откажут потом.

Потому перепроверьте выбранную брокерскую компанию на сайте Центробанка, возможно, это сэкономит вам время и деньги.



«Лаборатория трейдинга»

Уровни мастерства

Неосознанная некомпетентность

Древние греки говорили:

Начало – половина всего.

Действительно, важность начала в любом деле трудно переоценить, и трейдинг не исключение. Попробуем разобраться, какими должны быть эти первые шаги.

Из личного опыта (я частный трейдер, торгую на Forex) скажу так: первый шаг должен начинаться с правды. На первое место следует поставить соответствие выбранного рода деятельности – именно вашей личности и складу характера. Если мы собираемся заниматься трейдингом профессионально (как минимум – зарабатывать, а не терять деньги, как максимум – разбогатеть), давайте подумаем, подходит ли нам вообще эта профессия.

Вопрос не так прост, как представляется на первый взгляд.

Эта кажущаяся простота (чуть подумал, увидел тренд, нажал кнопку «buy» или «sell», открыл сделку, закрыл сделку, вывел прибыль) обманчива. Об «изнанке» трейдинга, о жёстких требованиях к этой профессии, вообще редко кто пишет. Вы не увидите этого в кричащей рекламе: *«Положите сто долларов на счёт, получите бонус, купите торгового робота и больше ни о чём не заботьтесь»*. Не прочтёте об этом в многочисленных самоучителях по трейдингу, с названиями в духе *«Как заработать миллион, лёжа на диване»* или *«Играть на бирже легко»*.

Играть-то легко – зарабатывать трудно.

Профессий на свете великое множество, но далеко не все подойдут именно вам. Рассмотрим для примера три из них: врача (скажем, хирурга), спортсмена (пусть будет боксёр) и снайпера.

Не каждый из нас сможет стать хирургом. Шесть лет напряженной учёбы, изучение сложных дисциплин (латинский язык и т.п.), уроки анатомии в морге. Да и сама по себе перспектива разрезать живого человека (пусть и под наркозом) и совершать некие манипуляции в его теле не каждого устроит.

Встречаются взрослые люди, падающие в обморок от одного вида крови, а хирург должен часами работать в заливаемом кровью разрезе... Не пережмёшь вовремя малозаметный кровеносный сосуд, пациент умрёт, врач будет отвечать. В трейдинге примерно также – не пресечёшь вовремя потери – дело закончится сливом депозита. Ваших денег.

Или ремесло боксёра. При всей внешней привлекательности чемпионских поясов и высоких гонораров – далеко не каждый человек, просто по складу характера, согласится так зарабатывать на жизнь. Отлёживаться в больнице после сотрясений мозга и многих других травм. Выплёвывать на ринг выбитые зубы. Тренироваться, когда не хочется. Продолжать бой, когда на ногах с трудом стоишь. И в трейдинге есть нечто похожее – не готов человек драться и идти до конца – лучше и не начинать.

Снайперу потребуются природные способности к стрельбе (острое зрение, спокойствие и т.д.). Тренировки в течении многих лет. Нужно досконально знать своё оружие. Психологически выстрел в живого человека совсем не прост и многим будет не под силу. Стрелок вынужден иногда сутками лежать (например, на снегу), отслеживая цель, и всё это ради одного точного выстрела. Профессионально занимаясь трейдингом, вам тоже придётся часто «лежать», ожидая входа в рынок или выхода из него.

Сделав изначально неправильный выбор профессии – люди потом жалеют об этом. Работа превращается в ежедневное мучение, пожирая всё время, деньги и нервы. Бог знает, сколько самонадеянных трейдеров, мечтавших о больших и быстрых деньгах, заработать так и не смогли.

Я слышал о торговле в течении 20 из 24 часов в сутки, когда человеку некогда сходить в туалет. Реальные результаты этих нервных ребят, как правило, не высоки. Они каждый день горят в огне то жадности, то страха. Проводят долгие часы, пытаясь угадать, куда должна пойти цена. Что и кому должна цена, мы ещё поговорим (правильный ответ – никому и ничего).

Совершая до 500 и более сделок в день, эти люди в итоге приходят к потере сбережений и сожжённых нервам. И хорошо ещё, если это собственные лишние деньги. Гораздо хуже, когда средства заёмные. Знакомства с коллекторами или судебными приставами – врагу не пожелаешь.

Выделяют четыре уровня мастерства:

Неосознанная некомпетентность (уровень дилетанта)

Осознанная некомпетентность (уровень ученика)

Осознанная компетентность (профессионализм)

Неосознанная (интуитивная) компетентность

Эта напоминающая лестницу схема (восхождение от полного дилетанта до настоящего мастера) применима практически к любой сфере профессиональной деятельности. Нельзя попасть сразу на третий или четвёртый этаж, перепрыгнув первый и второй – упадёте и разобьётесь.

Как говорил Илья Репин:

Сначала художник рисует просто и плохо.

Потом сложно и плохо.

Потом сложно и хорошо.

И только потом просто и хорошо.

Само по себе нахождение на любом из указанных уровней профессионального мастерства – не стыдно и не страшно. Это просто факт, текущее положение дел, точка отсчёта. И самое худшее, что тут можно сделать – пытаться обмануть самого себя. Пытаться казаться, а не быть.

Например, пятилетний ребёнок решит вдруг сам проехаться на автомобиле. С высокой степенью вероятностью, дело закончится аварией. И это вовсе не значит, что ребёнок недоразвитый, или автомобиль никуда не годится, или техника не исправна. Это значит лишь, что человек взялся не за своё дело. За то, что ему пока не по плечу.

Кратко перечислим характерные признаки человека, находящегося на первом уровне, применительно к трейдингу. Повторимся: стесняться тут нечего, само по себе это не плохо и не хорошо. Из личного опыта, через всё это я прошёл сам:

– Отсутствие чёткого плана действий на любой из возможных вариантов развития рыночной ситуации. Набора простых алгоритмов «если... то». Пример: трейдер рассчитывает на бычий тренд по EURUSD, а рынок (как всегда – вдруг) мощно идёт вниз. Нужно знать, что делать. И чего не делать.

– Иллюзия наличия на рынке каких-либо безусловно работающих законов: «Сейчас похоже окончание третьей волны, а значит, цена должна... вышли хорошие новости по без-

работице в Америке, а значит, доллар пойдёт вверх... статистика по Европе хуже прогноза, значит, евро обязательно...». Полностью полагаться на эти мнимые закономерности нельзя.

– Ни на чём ни основанный страх при выходе сделки в «плюс». При минимальном уменьшении прибыли трейдер вспоминает пословицу *«Лучше синица в руке...»*. И своими руками закрывает прибыльную сделку, тем самым пресекая прибыль. Из-за которой мы и приходим на рынок.

– Интуитивная надежда (на разворот тренда, на уменьшение убытков без вашего участия и т.п.). Все эти бесконечные *«мне кажется... я думаю... я считаю»*. Парадоксально, но многие могут сутками, неделями, месяцами смотреть на растущие убытки. Не предпринимая никаких активных действий, будто под гипнозом, или со связанными руками. Потому что есть надежда: *«мне кажется, что тренд развернётся»*. Такая сладкая ложная надежда.

– Непонимание важности уплачиваемых брокеру комиссионных (спреды, свопы и т.д.). В долгосрочной перспективе эти небольшие суммы, центы и доллары, могут ощутимо вырасти. И свести на нет даже прибыльную торговлю.

Пожалуй, этих пяти признаков пока достаточно. Заметили у себя хотя бы один, знайте, что вы только в самом начале пути.

Долгого интересного пути.

Осознанная некомпетентность

Если трейдинг вам всё ещё интересен, идём дальше.

Поговорим о второй ступени – осознанной некомпетентности.

Думаю, многие слышали об организации «Анонимные алкоголики», хотя бы название. Напомним: это некоммерческое партнёрство, которое помогает людям, страдающим от алкогольной зависимости. Помогает с феноменальной эффективностью. В основе этого метода лежит программа «12 шагов».

Мы иногда видим её в кино. Человек встаёт и говорит: *«Здравствуйте, меня зовут Джек, и я алкоголик»*. Самый важный первый шаг – признание своего бессилия перед проблемой. Всё остальное потом. Не будет этого первого правильного шага – дальше идти некуда.

Если человек пытается не замечать или замалчивать проблему: *«Я иногда выпиваю, бывает и каждый день, но так-то конечно не алкоголик...»* – ничего не получится. Множество людей спивается, так и не найдя в себе сил признаться в очевидном.

Проведём аналогию с нашими уровнями компетенции.

Вы новичок и делаете только первые шаги. Постепенно осознавая, что постоянной прибыли почему-то нет. Теряете на рынке больше, чем зарабатываете. Ежедневно ошибаетесь в прогнозах. На вас волнами накатывает то страх, то жадность, нежелание потерять хоть один доллар. Стоит вам открыть ордер, как медвежий тренд мгновенно превращается в бычий, а бычий в медвежий. Рынок будто ополчился лично против вас, не даёт заработать ни цента, постоянно вас обманывая.

Это проблема? Вне всяких сомнений.

Что нужно сделать для её решения?

Для начала признать собственную некомпетентность.

Всё остальное потом.

Начало выздоровления начинается с признания болезни. Любой врач «скорой помощи» может рассказать сотню историй, когда люди реально умирали, пытаясь, например, вылечить воспаление лёгких – парацетамолом, острый приступ с разрывом аппендицита – аспирином, хронический бронхит и отёк гортани – тёплым молоком с мёдом. Люди пытались отвернуться от своих проблем и поплатились за это.

Больше всего трейдеров отсеивается именно на этом уровне. Удивительно, но люди годами могут занимать «позицию страуса». Проигрывать на бирже целые состояния, так и не признавшись самим себе, что у них реальные проблемы с торговлей.

Следующая ловушка на пути трейдера, осознавшего, что что-то надо менять – это опаснейшая иллюзия, будто кто-то сделает эту работу за вас. Поясним: более опытные и компетентные люди действительно могут вам помочь, что-то подсказать, чему-то научить. Это абсолютно нормально. В человеческом обществе знания именно так и передаются – читаете же вы сейчас эту книгу? Просто стать трейдером за вас я не смогу при всём желании.

Но доверчивые люди начинают подписываться на платные сигналы, покупать новые дорогие индикаторы, искать инвестиционных управляющих (которые будут зарабатывать им по 100% прибыли в месяц), подключать торговых роботов, принцип работы которых даже не понимают... Это путь в никуда. Точнее, напрямик к потере денег. Оно вам надо?

Торговые сигналы при смене рынка (например, с трендового тихого на трендовый волатильный) начнут давать сбои. Анонимный управляющий вдруг пропадёт после слива вашего депозита. Торговые роботы вместо прибыли начнут приносить убытки, и вы даже не поймёте, в чём дело.

Билл Вильямс в «Торговом хаосе» пишет: если бы действительно существовал торговый робот, стабильно приносящий прибыль всегда и везде – он сдавался бы в аренду, не менее, чем

за \$ 30 000 000. В час, конечно же. Мы сделаем поправку на инфляцию (с момента написания книги) и оценим стоимость этой гипотетической аренды в \$ 50 000 000.

Представьте себе следующую ситуацию: вы оказались в чужой стране, причём надолго. И вам нужно жить и работать в этих обстоятельствах. Что делать? Учить язык этой страны. Самому. Если хочешь выжить. Учебники, словари, переводчики вам в помощь – но основная работа всё же за вами.

В трейдинге то же самое. Вы оказались в новых условиях (финансовые рынки), где нужно для начала выжить (не разориться), а потом и добиться успеха (получать прибыль). Учите новый для вас язык – язык рынка. Другого пути нет.

Советы:

– Никогда не отчаивайтесь. Осознав свою некомпетентность, подумайте о том, что вы только что сделали первый правильный шаг. Большинство не смогло и этого. Дальнейшее совершенствование абсолютно реально. И стабильное получение прибыли достижимо. Вперёд.

– Без серьёзного самообразования в трейдинге делать нечего. Повторимся – не ищите лёгких путей – их не существует. Не гоняйтесь за кричащими заголовками от анонимных авторов: *«Восемь мифов... десять фактов... пять простых шагов... новый индикатор... стратегия, дающая 310% в месяц...»* и тому подобным инфомусором. Пишут подобную чушь не трейдеры, а копирайтеры, не заработавшие на рынке ни цента. Не давайте им зарабатывать на вас. Учитесь зарабатывать сами.

– Постоянно читайте профессиональную литературу. Без спешки, вдумчиво, делая выписки, выполняя упражнения. Из личного опыта: я осознал себя профессионалом примерно после сотни прочитанных книг и нескольких лет постоянной работы над собой. А кто сказал, что будет легко?

– Не торопите события. Не ставьте жёстких временных целей: *«Через год я должен стать трейдером»*. Это займёт столько времени, сколько потребуется. Врач, перед тем как сделать самую простейшую операцию, учится минимум шесть лет. Кто сказал, что профессия трейдера проще? С какой стати рынок с оборотом в триллионы долларов начнёт щедро делиться с вами прибылью? Подумайте об этом.

Осознанная компетентность

Представим себе первоклассника, который хочет устроиться на работу и начать получать зарплату. Например, в инвестиционный департамент крупного банка. Желание само по себе похвальное, но бесконечно далёкое от реальности. Ему нужно закончить школу. Потом институт. И когда будут в голове некие знания и опыт, проверенные на многочисленных экзаменах, тогда и устраивайся, куда хочешь.

В трейдинге всё то же самое.

Для достижения профессионального уровня нужно время, конечно, при условии приложения постоянных усилий. И перепрыгнуть через эти ступени не получится, не пытайтесь, не тратьте время. Даже способный семилетний ребёнок не поймёт ничего в интегральном исчислении, логарифмах, или законе Ома для участка электрической цепи. И это нормально. Всему своё время.

Однако многие начинающие трейдеры не понимают этих простых вещей. Скачивание торгового терминала и прочтение пары книжек (а то и анонимных статей), почему-то считаются вполне достаточным условием для получения стабильной прибыли.

Нужно затратить немало времени и сил, наблюдая за рынком, замечая рыночные уязвимости. Торговать, пробовать, ошибаться. Читать и перечитывать нужные книги. И только потом тому, кто не опустил руки, кто находил в себе силы вставать после падений и разочарований, открывается новая грань мастерства.

Современному человеку свойственно рассчитывать на быстрое достижение целей. Реклама активно эксплуатирует эту психологическую уязвимость. Нам предлагают стать стройными и мускулистыми за пару недель, купив абонемент в фитнес-клуб. Или пожевать новую жвачку и тут же избавиться от кариеса. Или быть безумно счастливым, выпив лимонада определенной торговой марки.

Это примитивное лукавство есть и в трейдинге. Только сегодня видел рекламу обучения торговой стратегии, применение которой якобы способно принести 4 000% (!!!) прибыли в месяц. Получающий подобную прибыль – невероятно скромный парень, постеснялся даже открыть своё имя и выложить историю торговли...

Учитесь ставить реальные цели, не гонитесь сразу за миллионами и миллиардами долларов. Вашей первоначальной задачей должно быть выживание на рынке. Всё остальное потом. Если в течении нескольких месяцев подряд вы не теряете деньги, можете себя поздравить – ведь вы достигли уровня, который не могут преодолеть 95% трейдеров. Отличный результат для начинающего.

После достижения стадии безубыточности – начинайте работать над постепенным наращиванием прибыли. Опять же, думая о реальных размерах заработков, а не о денежных водопадах. Стабильная прибыль 1% в месяц или 12% годовых – это успех – ведь вы сами зарабатываете больше банковских процентов. Ежемесячная прибыль в 2% вообще является отличным результатом. Именно столько зарабатывает Уоррен Баффетт с 50-х годов прошлого века и до сего дня. Или вы умнее его?

При начислении процентов на проценты – без снятия средств с депозита – прогрессия вообще творит чудеса. Проверьте сами себя на калькуляторе, приняв за отправную точку ваш торговый счёт. Сколько вы сможете заработать через пять лет при 10% годовых? А через десять лет? Удивлены?

К сведению – инвестиционные управляющие крупных хедж-фондов и транснациональных банков просто счастливы, если удаётся заработать больше 15% годовых. Как говорил один крупный инвестор: *«Их имена навечно в зале финансовой славы»*.

Советы:

– Не расслабляйтесь, даже достигнув уровня осознанного мастерства. Всегда есть, куда ещё расти. Стабильно получая прибыль, из месяца в месяц, из года в год – никогда не считайте себя умнее рынка. Это опаснейшая ментальная ловушка. Повторяющиеся раз в десять лет (или чаще) финансовые кризисы могут сокрушительно поправить подобную самоуверенность. Пережившие крах 1987 года трейдеры вспоминали, что рынок тогда открылся далеко за уровнем установленных stop-loss. Просто «перепрыгнув» их одним махом. В подобной патовой ситуации биржевым игрокам осталось только смотреть на убытки.

– Никогда не следует прекращать работу над улучшением вашей торговой системы. Это бесконечный процесс. Рынки имеют свойство изменяться, и то, что отлично работало ещё вчера, сегодня может не работать вообще. Наблюдательность, постоянное самообразование, творческое мышление – не могут не рождать новых торговых идей. Вы начнёте замечать всё новые и новые рыночные уязвимости. Используя их для получения прибыли.

– Не пытайтесь объять необъятное – получить прибыль от каждого ценового движения в любую сторону. Это невозможно. Наша задача заключается в получении достойной прибыли на очевидных трендах. Нужно оказаться на нужной стороне рынка, скажем, на 50% времени «жизни» тренда. Например, если краткосрочный бычий тренд длился неделю, и вы два-три дня держали длинные позиции – отлично. Этого более чем достаточно.

Неосознанная (интуитивная) компетентность

Дело было в первой половине XX-го века. Однажды молодой учёный Пётр Капица, будущий лауреат Нобелевской премии по физике, оказался на международной технической выставке. Тогда США представляли техническую новинку – сложное электромеханическое устройство. Внезапно, прямо во время демонстрации перед публикой, эта гордость американской инженерной мысли сломалась. Выполнить ремонт своими силами не удалось.

И тут кто-то предложил: «Среди нас же великий русский учёный Капица. Он наверняка сможет починить, он ведь гений!». Цену за ремонт пообещали по тем временам огромную – тысячу долларов. Куча денег.

Физик принял предложение и попросил принести ему молоток. Внимательно обошёл агрегат со всех сторон: посмотрел, послушал, подумал. Потом размахнулся и ударил в определённую точку. Машина тут же заработала. Менеджер американской компании заплатил обещанную сумму. Для сравнения с сегодняшними ценами нужно умножить примерно на тридцать – получим \$ 30 000.

Для отчёта перед бухгалтерией американец попросил дать расписку в получении денег. И смету на ремонт с перечнем выполненных работ. Втайне надеясь, что Капица постыдится взять всю сумму за такое незначительное усилие. Всего лишь один удар.

Но учёного просьба не смутила и он написал на клочке бумаги:

Расписка

Получена 1 000 долларов США за выполнение ремонта по смете:

Удар молотком – \$ 1

Определение места нанесения удара – \$ 999

Кажущееся простым действие скрывало за собой фундаментальные научные знания и огромный опыт.

Интуитивный трейдинг – это последний этап в конце долгого и правильного пути. И за короткое время его не достичь. Перепрыгнуть через ступеньки (уровни мастерства) не получится. Сначала нужно понять, что ты почти ничего не знаешь и не умеешь. Потом многому научиться, набраться опыта, в том числе неудачного. И только потом, возможно, появится интуитивное понимание рыночной ситуации. Интуиция является неосознанным мастерством.

Об интуиции в трейдинге много писал Джесси Ливермор, будучи к тому времени миллионером, после десятилетий торговли на бирже. Джордж Сорос говорил о том же, после успешного руководства своим инвестиционным фондом с многомиллиардными оборотами, в течении многих лет. Если за вашими плечами нет хотя бы пяти безубыточных лет в мире профессионального трейдинга – не спешите стать в одном ряду с упомянутыми выше людьми. Вам ещё рано.

Начинающий боксёр, пару месяцев постучавший по груше и возомнивший себя готовым к бою с Майком Тайсоном, не просто смешон. Он опасен для самого себя. И проиграет с вероятностью около 100%, хорошо ещё, если останется жив и здоров. Для начала нужно тренироваться как Тайсон.

Майк в автобиографии «Беспощадная истина» вспоминает, что после тренировок у него не было сил идти, и он... полз в свою комнату. Жил он в то время в доме своего тренера Каса Д'Амато. Ползти приходилось с первого этажа, где располагался, спортзал, на третий. И уже потом, после долгих и упорных тренировок, он побеждал соперников на ринге за считанные секунды. Чаще всего прямым ударом в подбородок. Простейшим интуитивным движением.

Вот когда отдадите столько же времени и сил трейдингу – тогда и поговорим.

И всё же каждый трейдер (начинающий даже чаще) сталкивался с тем или иным проявлением интуиции. Многим знакомо чувство, когда без каких-либо внятных оснований кажется, что тренд сейчас развернется. Или наоборот продолжится. Иррациональное начало вообще очень сильно в человеке.

А значит, чтобы не потерять прибыль, её нужно фиксировать прямо сейчас. Потом будет поздно! Но после закрытия ордера – цена движется в нужную сторону на 3 000 тиков. Или тот же фокус с убытками: кажется, что тренд вот-вот развернется, и убытки обязательно превратятся в прибыль. Нужно ещё совсем немного потерпеть, и ещё, и ещё... Закончиться это может margin call (нехватка средств на торговом счёте) или stop out (принудительное закрытие позиций).

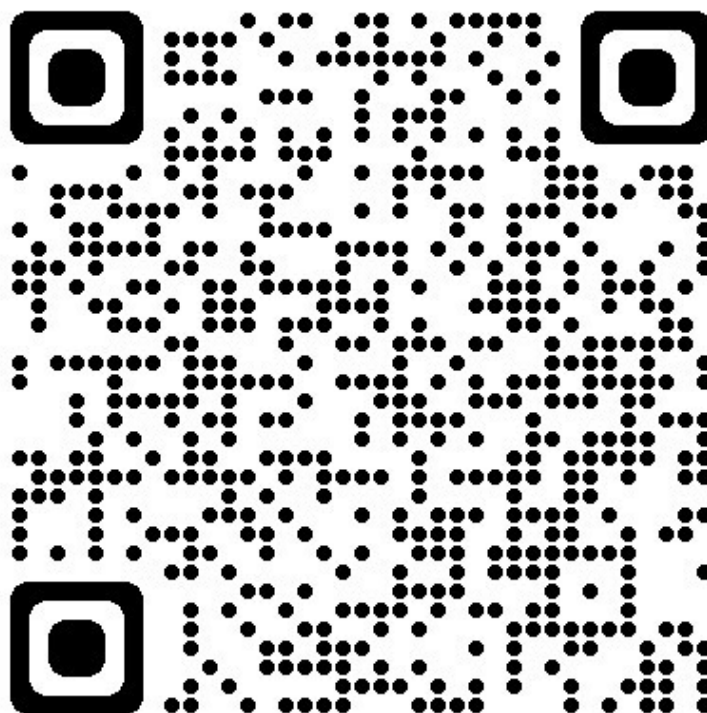
Боритесь с подобными «интуитивными озарениями» как со злейшим врагом. Иначе эти фантазии разорят вас. И вам уже не покажется, что на депозите ничего нет. Торговый счёт действительно будет пуст.

Советы:

– За годы практической работы на рынке могу сказать: именно перед мощным ценовым движением – искушение закрыть позицию будет особенно сильным. И перед катастрофическим увеличением убытков будет казаться, что принимать потери не следует. Будто бы нужно подождать ещё пять минут (час, день, неделю) и тренд наверняка развернется. Используйте эти убыточные иллюзии в свою пользу. Когда «руки чешутся» закрыть ордер с маленькой прибылью – усилием воли, ломая себя, выключайте торговый терминал. И просто погуляйте пару часов. С высокой долей вероятности, прибыль заметно увеличится. Попробуйте. Вам понравится.

– Конечно, не каждый из нас – Пётр Капица или Майк Тайсон. Задумайтесь, например, сколько в вашем городе врачей? Много. А сколько врачей от Бога, которые способны поставить на ноги почти безнадежного больного? Мало. Сколько школьных учителей? Много. А сколько выдающихся преподавателей, умеющих заинтересовать учеников так, что они с урока уходить не хотят? Мало. И это нормально. Настоящая одарённость это редкое явление.

– Так же и в трейдинге: вы ведь не Ливермор, не Баффетт и не Сорос. Не пытайтесь казаться тем, кем вы не являетесь. Но достигнуть уровня профессионала (стабильно зарабатывающего, а не теряющего на рынке) задача вполне достижимая. Для любого, у кого есть решимость. Решимость учиться каждый день. Решимость падать и подниматься, ошибаться и исправлять ошибки. И самое главное – решимость меняться.



«Лаборатория трейдинга»

Шаг за шагом

Демо или реал?

Трейдинг начинается с демо-счета.

Хотя среди многих трейдеров существует пренебрежительное отношение к торговле на демо. Это считается несерьёзным занятием, пустой тратой времени, баловством. Позволим себе с этим не согласиться.

Без этого первого шага не обойтись, хотя бы для того, чтобы разобраться с торговым терминалом, научиться открывать и закрывать ордера. Огромным плюсом демо-счета является полное отсутствие риска. Что бы там ни происходило, вплоть до потери всех демо-денег, на вашем реальном кошельке это не отразится никак. Завели себе на счёт виртуальный миллион долларов, через пару месяцев слили его, и даже не прослезились. Повторимся, это огромное преимущество, которое надо использовать.

С другой стороны, обманчивая лёгкость и отсутствие риска, принятые на демо как данность – могут сыграть с трейдером злую шутку. Иллюзия простоты часто толкает человека к поспешным действиям. Нам так и хочется проскочить демо, этот важнейший подготовительный этап, и сразу начать зарабатывать.

Торговые терминалы и мобильные приложения сейчас интуитивно понятны, в них без проблем разберётся и школьник. И вот через пару дней тренировки на демо человек уже мнит себя профессионалом, который готов ринуться в биржевую торговлю с головой, но...

Недаром говорят: *«Начало – половина всего»*.

Демо и является этим началом, первым шагом в мир профессионального трейдинга. Как тренировка перед соревнованием или учеба в школе перед поступлением в университет. Ни один профессиональный спортсмен в здравом уме не назовёт тренировки чушью – потому что соревнования лишь подводят итог долгих тренировок. И тому, кто на тренировках занимался кое-как, на призовое место (получение прибыли на рынке) сложно рассчитывать.

Необходимые для стабильного получения прибыли навыки и опыт – искать нужно именно на этих рыночных тренировках. И относиться к ним серьёзно, хотя и напоминает демо компьютерную игру: установил, поигрался, попробовал, перешёл на реал. Не спешите.

Важность этого этапа переоценить невозможно, потому что работа на демо формирует ваши торговые навыки. Если привыкнете неряшливо, без тщательного предварительного анализа, открывать и закрывать сделки – утащите за собой эту разорительную привычку на реал. Привыкнете двигать stop-loss, повинаясь сиюминутным прихотям – будете двигать их и на полноценном торговом счёте. Начнёте закрывать прибыльные сделки при малейших ценовых откатах – точно так же будете пресекать течение прибыли на настоящем депозите. Будете смотреть на растущие убытки, не убивая их в самом начале, привыкнете, и с большой долей вероятности – в дальнейшем это вас разорит.

Вам это надо?

Потому относиться к торговле на демо следует так же серьёзно, как и на реале. Проводить полноценный фундаментальный и технический анализ по выбранному финансовому инструменту. Вести трейдерский дневник. Не лениться выполнять расчёты и текущие записи (размер лота, количество открытых ордеров, места установки stop-loss и take-profit и т.д.). Сражаться за каждый виртуальный цент на своём демо-счёте – эта важнейшая привычка выручит вас не раз.

В трейдинге, как и в большинстве других процессов, спешка не уместна. Делу нужно дать время созреть и принести плод. Как говорит Уоррен Баффетт:

Даже если вы очень талантливы и прилагаете большие усилия, для некоторых результатов просто требуется время: вы не получите ребенка через месяц, даже если заставите забеременеть девять женщин.

И если ваши результаты на демо оставляют желать лучшего, вам просто рано ещё переходить на реал, как бы вам этого не хотелось. Это займёт столько времени, сколько потребуется. Если к стабильной прибыльности на демо вы придёте через три года, значит, именно так надо. Через пять лет, значит, через пять лет. Это лучше, чем ринуться на реальный рынок через неделю, абсолютно не готовым.

И просто подарить брокеру свои деньги.

Правильная последовательность профессионального роста:

Демо-счёт (100 % прибыли при просадке не более 30 %)

Центовый счёт (аналогичные ориентиры)

Реальный счёт в 1000\$ и более (без ограничений по результату)

Если вы «споткнулись» на определенном этапе, возвращайтесь назад. Например, не справились с центовым счётом, потренируйтесь опять на демо. И не ставьте никаких дедлайнов: *«через месяц я должен»* или *«до конца года я планирую заработать столько-то и купить то и это»*. Рынок от вас никуда не денется. Он будет на месте и завтра, и послезавтра, через год и через десять лет. Будете ли вы к тому времени с деньгами на рынке – вопрос.

Подводя итог: к торговле на демо следует относиться так же серьёзно, как если бы на кону были ваши реальные деньги. Тем более что внешне разницы нет абсолютно никакой. Тот же торговый терминал, графики движения цены, финансовые инструменты, ежесекундно меняющиеся биржевые котировки. И те же цифры, в графах «Баланс» и «Прибыль», зависящие только от вас. Вся разница у нас в голове. Потому спокойно, без спешки, с удовольствием – учитесь делать деньги.

Из этой мысли можно вывести следующую: при торговле на реале работайте, как на демо. Отстранённо и без лишних убыточных эмоций. Думайте о деньгах как цифрах, которые вам нужно чуть увеличить, путём постоянного совершения правильных действий. Даже профессиональному трейдеру, много лет управляющему крупными суммами, полезно представить, будто торгуешь на демо.

В книге Майкла Беллафиоре «Один хороший трейд» описана методика, принятая в профессиональной проп-трейдинговой компании: трейдера, показывающего неудовлетворительные результаты, временно переводят с реала на демо. Когда результаты улучшаются, человек снова получает в управление реальные деньги. Разумный ход. Попробуйте.

Советы:

– Даже если вы давно торгуете на реале – не забывайте про демо. Это незаменимый инструмент для тестирования новых торговых систем. Например, ваш рабочий график М-15 или Н-1, средняя продолжительность сделок несколько часов или минут. Попробуйте на демо долгосрочную стратегию: когда открытые позиции держат неделями, месяцами, годами. Возможно, вам понравится.

– Нужно испытать новый индикатор – аналогично. Не спешите ставить новый и ещё не проверенный инструмент сразу на реал. Испытайте его на демо, где вы ничем не рискуете.

– Простое правило: торгуя на демо, представляйте, что перед вами реал. Торгуя на реале, представляйте, что вы на демо. Это формирует как чувство ответственности, так и ментальную раскрепощённость.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.