

Д Ж Е К Ш В А Г Е Р

НОВЫЕ МАГИ РЫНКА

ПРОДОЛЖЕНИЕ ЛЕГЕНДАРНОГО БЕСТСЕЛЛЕРА



создайте свою уникальную
стратегию с помощью
лучших трейдеров

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

ALËNKA
CAPITAL 

Джек Д. Швагер
**Новые маги рынка. Создайте
свою уникальную стратегию с
помощью лучших трейдеров**
Серия «Библиотека частного
инвестора. От экспертов – экспертам»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73528688

*Новые маги рынка. Создайте свою уникальную стратегию с помощью
лучших трейдеров:
ISBN 978-5-04-242770-1*

Аннотация

Зачем Биллу Липшуцу экран с котировками в туалете? Как Гил Блейк умудрялся сохранять среднюю годовую доходность 45% в течение 12 лет? Почему история Блэра Халла доказывает, что блэкджек и трейдинг в сущности одно и то же?

Вторая книга Джека Швагера включает 18 новых интервью с топовыми американскими трейдерами. Они делятся своими инсайтами и историями, на основе которых автор формулирует правила раника. Именно эти правила делают трейдера по-настоящему великим. Теперь они доступны и вам.

От новых магов рынка вы узнаете, что:

1. Удачи на рынке не бывает. Есть дисциплина и навыки.

2. Универсальных техник тоже не бывает. Есть свой уникальный подход, который основан на темпераменте и подходит отдельно взятому человеку.

3. И случайностей не бывает. Есть люди, а их поведение можно предсказать.

Это далеко не всё. Главное, помните: рынок – это не графики, таблицы и индикаторы, а люди.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Вступительное слово	6
Предисловие	9
Благодарности	11
Пролог	13
Часть I	15
Несчастные случаи в трейдинге	15
Неудачная ставка Хусейна	27
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Джек Швагер

Новые маги рынка

Создайте свою уникальную стратегию с помощью лучших трейдеров

МОЕЙ СЕМЬЕ:

Анне, Дэниэлу, Закари, Саманте.

Вы очень много для меня значите.

С любовью

Ошибки учат нас большему, чем успехи.

– Примо Леви

*Я должен создать свою систему или стать
рабом чужой.*

– Уильям Блейк

© Д. Дворцова, перевод, 2025

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

Вступительное слово

Дорогие друзья!

Большая честь для меня и нашей команды поучаствовать в переиздании долгожданного продолжения легендарной серии книг, которая стала для многих инвесторов, в том числе когда-то для меня, откровением! «Новые маги рынка» Джека Швагера – это вновь интереснейшие беседы с лучшими, но на этот раз автор погружает нас в мир, где психология и жесткая дисциплина значат куда больше, чем самая хитрая торговая стратегия.

Все мы помним первых «Магов» – титанов, которые своими сделками творили рыночную историю на заре появления больших игроков, сырьевых рынков и электронной торговли. Но мир не стоит на месте. Меняются эпохи, технологии, скорости. И Швагер, как настоящий детектив от финансов, задается вопросом: а в чем секрет успеха тех, кто покорял Уолл-стрит в момент написания, в эпоху появления алгоритмов, расцвета международной торговли товарами и валютами, на заре появления хедж-фондов?

Без всяких сомнений вся серия, затрагивающая примерно по десятилетию на книгу, отражает как эволюцию и историю рынков капитала, так и их неизменные качества: психологию и склонность рынков и рыночных настроений к иррациональным отклонениям вверх и вниз, когда все забывают

о возврате к среднему. В этом сборнике автор сознательно, в том числе благодаря своему опыту, уделил психологии торговли отдельную, седьмую, часть. Но не только из-за этого книга стала самой ценной в серии. В этот раз автор собрал действительно лучших из лучших, прошедших сложные для США 80-е и начало 90-х. Ведь заработать деньги на волатильном боковике и при высоких ставках – это совсем не то, что участвовать в технологических бумах при бесплатных деньгах и в этом смысле история очень близка к нам в России в середине 20-х.

Все «новые маги», лучшие трейдеры Америки, сходятся в одном: 90 % успеха – это управление собой, своими эмоциями и рисками, а также следование своей стратегии как бы ни был изменчив и неуравновешен «мистер Рынок». Сможете ли вы сохранить хладнокровие, когда ваш счет уходит в минус? Сумеете ли признать ошибку и выйти из неудачной сделки без иллюзий, чтобы вернуться на ринг в следующем бою? Вот где кроется настоящий секрет, и Швагер мастерски это показывает.

Это как собрать пазл: каждый герой дает вам свой фрагмент, свою уникальную тактику, но общая картина, складывающаяся в голове, оказывается универсальной. При этом, как я уже сказал выше, вы, с большим удовольствием, можете дополнить эту картину читая другие книги серии с не менее интересными интервью.

Я, как и в случае с первой книгой, рекомендую читать

«Новых магов» не спеша, по одному интервью в день, не отвлекаясь не текущий новостной фон. Пропустите каждую историю через себя, примерьте на себя их решения, ошибки и победные сделки. Это не просто увлекательное чтение – это интенсив по финансовой психологии от тех, кто прошел огонь, воду и медные трубы, показав при этом высокую подтвержденную доходность. И вы сами должны ответить на вопрос, магия это или нет.

Элвис Марламов,
основатель проекта ALENKA CAPITAL,
успешный частный инвестор,
автор стратегий и управляющий ОПИФ рфи «Алёнка-Капитал»

Предисловие

Вот мои убеждения:

Рынками не управляет случайность. Пусть сколько угодно ученых продолжают оспаривать гипотезу эффективного рынка – они просто ошибаются.

А еще рынками не управляет случайность, потому что они отражают поведение людей. А поведение людей – особенно поведение масс – не бывает хаотичным. Никогда не было и, скорее всего, никогда не будет.

Не существует святого Грааля или универсального секрета, гарантирующего успех на рынках. Но есть множество повторяющихся паттернов, которые – при верном подходе – могут приносить прибыль.

Способов заработать на рынках – миллион. Парадокс в том, что отыскать их крайне непросто.

Рынки постоянно меняются – и при этом остаются такими же.

Секрет успеха в трейдинге кроется не в индикаторах или сложных теориях, а в самом человеке.

Чтобы преуспеть, нужно сочетание таланта и упорной работы. Удивительно? Вряд ли. Это именно то, что необходимо для достижения результата в любой другой области. Те, кто надеются достичь успеха, купив новейшую «систему» за 300 или даже 3000 долларов или слепо следуя чьим-то го-

рyчим наводкам, скорее всего, никогда не найдут ответа – потому что пока не поняли вопроса.

Добиться успеха в трейдинге – достойная цель. Но она теряет смысл, если не подкреплена успехом в жизни (и под «успехом» я имею в виду не только деньги).

Работая над этой книгой – как и над предыдущей, «Маги рынка», – я окончательно убедился: выигрывают не те, кому повезло, а те, кто обладает навыками и дисциплиной. Масштаб и стабильность достижений моих собеседников начисто исключают фактор случайности. Эти люди ясно показывают: рынок поддается, если к нему подходить с умом и настойчивостью. Но тем, кто ищет легких денег, здесь делать нечего.

Я писал книгу для двух категорий читателей: для тех, кто посвятил себя рынкам – будь то профессия или предмет глубокого изучения, – и для обычных людей, интересующихся финансовым миром и желающих узнать больше о людях, которые победили там, где большинство потерпело поражение. Я постарался сделать текст максимально доступным, избегая чрезмерно узких тем и поясняя все необходимое. И в то же время сохранил суть ключевых идей – так, чтобы даже опытный трейдер не ушел с пустыми руками. Думаю, эта книга будет полезна профессионалам или начинающим трейдерам и простым читателям. Ведь принципы, лежащие в основе успеха на рынке, могут быть применены и в других сферах – при достижении любых значимых целей.

Благодарности

Благодарю всех, кто любезно согласился дать интервью для этой книги, – за их откровенность, время и щедрость. Особенно признателен тем, кто не только поделился мыслями и опытом, но и не просил сгладить углы после прочтения готовой рукописи. (К сожалению, не все оказались столь благосклонны; по этой причине в книгу не вошли несколько интервью.) Некоторые из участников проекта не извлекли из него никакой выгоды – по крайней мере, материальной. Одни не управляют чужим капиталом, другие не заинтересованы в новых инвестициях. Тем ценнее для меня их участие.

Отдельное спасибо моей жене, Джо Энн, за внимательное чтение рукописи и меткие замечания, которые помогли улучшить текст. Но прежде всего – за терпение. Она снова пережила год как «вдова писателя»: Джо Энн не только взяла на себя все заботы по дому, но и оберегала мой сон по утрам, после бессонных ночей, проведенных за работой. Наши дети – Дэниэл, Закари и Саманта – проявили столько понимания, сколько вообще можно ожидать от людей восьми, семи и трех лет, когда папа снова и снова пропускает игры и прогулки ради книги.

И наконец, я признателен друзьям – Норму Заде, Одри Гейл, Дугласу Мейкпису, Стэнли Энгристу, Тони Салибу и Джеффу Грейблу – за советы и помощь в поиске потенци-

альных героев книги.

Пролог

Мастер нефрита

Однажды холодным зимним утром, сквозь метель, к дому мастера нефрита пробирався юноша. Он постучал в дверь. Мастер открыл, держа в руке метлу.

– Да?

– Я хочу постичь искусство нефрита.

– Что ж, входи, грейся.

Они сели у камина, потягивая горячий зеленый чай. Мастер вложил в ладонь юноши гладкий зеленый камень и заговорил о древесных лягушках. Через несколько минут юноша прервал его:

– Простите, но я пришел узнавать о нефрите, а не слушать про лягушек.

Мастер молча забрал камень и велел вернуться через неделю.

В условленный день юноша пришел снова. Мастер опять вложил в его ладонь зеленый камень и продолжил свой рассказ о лягушках. Юноша снова перебил – и снова был отправлен домой. Так шли недели. Постепенно юноша стал вмешиваться все реже. Он научился заваривать чай, убирать на кухне, подметать пол. Пришла весна.

Однажды, держа очередной камень в руке, юноша вдруг сказал:

– Этот камень – ненастоящий нефрит.

Я откинулся в кресле, наслаждаясь историей. Ученик заметил:

– История отличная, не спору. Но при чем тут она? Я ведь пришел учиться рынкам. Хочу знать все про быков и медведей, про товары, акции, облигации, коллы и опционы. Хочу зарабатывать большие деньги. А вы рассказываете про нефрит. Это вообще что?

– На сегодня достаточно. Оставьте графики на столе. Жду вас через неделю.

Прошли месяцы. Ученик перебивал все реже. А я продолжал рассказывать об «Окне трейдера».

– *Отрывок из книги «Окно трейдера» Эда Сейкоты*

Часть I

Перспективы трейдинга

Несчастливые случаи в трейдинге

Во время лекционного турне после выхода моей предыдущей книги «Маги рынка», в разных аудиториях снова и снова всплывали одни и те же вопросы. Один из самых частых – «Повлияло ли общение с лучшими трейдерами мира на ваши собственные результаты?». И хотя у меня было много возможностей, мои результаты оставляли желать лучшего. Обычно я отвечал уклончиво: «Ну, трудно сказать. На данный момент я совсем не торгую».

На первый взгляд может показаться странным, даже парадоксальным, что автор «Магов рынка» сам не демонстрирует успехов. Но на то была вполне разумная причина. Один из важнейших принципов трейдинга – если не самый важный – звучит так: «Не торгуй на деньги, которые боишься потерять». Более того, существует не так уж много способов быстрее и надежнее потерять капитал, чем торговать на те средства, которые вы не можете себе позволить потерять. Если ваш торговый капитал для вас чрезвычайно важен, вы неминуемо совершите ряд роковых ошибок. Упустите самые

выгодные сделки, потому что чаще всего они самые рискованные. Будете преждевременно выходить из отличных позиций при первом же намеке на неблагоприятное движение рынка – только чтобы потом наблюдать, как цена уходит ровно туда, куда вы и ожидали. Вы будете фиксировать прибыль слишком рано – из страха, что рынок отнимет ее у вас. Как ни парадоксально, но страх может даже заставить слишком долго удерживать убыточные позиции, он парализует: вы застываете, как олень в свете фар. Короче говоря, торговля на деньги, которые вы боитесь потерять, – это путь к эмоциональному выгоранию и почти гарантированному провалу.

Как раз когда работа над «Магами рынка» подошла к концу, я начал строить дом. Возможно, где-то в этой прекрасной стране и найдется такой человек, которому действительно удалось уложиться в изначальный бюджет подобного предприятия, но я в этом сильно сомневаюсь. Оплачивая строительство дома, вы будете вновь и вновь повторять, казалось бы, невинную фразу: «Ладно, это всего лишь еще две тысячи долларов». И эти «еще две тысячи» складываются в весьма ощутимую сумму, не говоря уже о других крупных тратах. Мы позволили себе такую причуду, как крытый бассейн, и для его оплаты я – в самом буквальном смысле – ликвидировал свой счет на бирже. А потому искренне намеревался не заниматься трейдингом, пока не накоплю достаточную сумму, которой мог бы рисковать, но бесконечный поток все новых и новых трат на строительство все дальше отклады-

вал этот день. Кроме того, совмещать полный рабочий день и писать книгу – занятие крайне изматывающее. Трейдинг тоже требует сил, а я чувствовал, что мне необходимо восстановиться, провести время без дополнительного стресса. Короче говоря, торговать я не хотел.

«Не торгуй на деньги, которые боишься потерять».

Однажды, просматривая графики, я внезапно понял: фунт стерлингов вот-вот обвалится. Две предыдущие недели фунт падал без намека даже на небольшой отскок. После такого резкого падения курс фунта застрял в узком боковом диапазоне. По моему опыту, это часто предвещает еще одно падение. Рынок любит сбивать с толку большую часть трейдеров. Те, кто держал лонги, уже поняли, что совершили ошибку, но хотели дождаться отскока, чтобы выйти. Те, кто собирались зашортить, наоборот, боялись, что поезд ушел, и ждали сигнала для входа. Однако большинство трейдеров психологически не могут решиться продавать вблизи недавнего минимума – особенно сразу после резкого падения. И в результате, пока все ждут отскока, он так и не наступает.

Как бы то ни было, стоило мне взглянуть на график – и я понял, что это один из тех случаев, когда рынок ни за что не поднимется. Я настолько был убежден, что всерьез задумался о шорте, но понимал: сейчас не самое подходящее время, чтобы вернуться на рынок. Я взглянул на часы. Оставалось ровно 10 минут до закрытия торгов. Я колебался. Рынок за-

крылся.

В тот вечер перед уходом с работы я понял, что ошибся. Раз была абсолютная уверенность, что рынок пойдет вниз, разве не стоило открыть шорт, даже несмотря на свое нежелание торговать? С этими мыслями я вышел на круглосточный дилинговый центр и на ночь открыл шорт на фунт стерлингов. Утром на открытии торгов фунт упал более чем на 200 пунктов. Я вывел часть средств и разместил стоп-ордер на закрытие сделки, если цена вернется к точке входа. Рассудил, что теперь торговал только на «деньги рынка» и поскольку намеревался закрыть ордер при первом же отскоке, то не нарушал собственного принципа не заниматься трейдингом, не имея достаточного капитала. Так я снова оказался втянут в трейдинг вопреки собственному желанию.

Этот эпизод стал отличной иллюстрацией одного из важнейших принципов, которые я сформировал после серии интервью для книги «Маги рынка». Многие выдающиеся трейдеры отмечали терпение как один из ключевых элементов успеха. Джеймс Роджерс, пожалуй, выразился наиболее образно: «Я жду, пока деньги не начнут валяться прямо под ногами – и тогда просто наклоняюсь и беру. А до тех пор бездействую». По сути, нежелание торговать превратило меня в одного из самых терпеливых трейдеров. Заставив себя ждать, пока не подвернется сделка, которая покажется столь соблазнительной, что я не смогу от нее отказаться, я значительно увеличил свои шансы на успех.

В течение следующих нескольких месяцев я продолжал торговать, и мой капитал стабильно рос, так как, судя по всему, удавалось принимать верные решения. Количество средств на моем счету выросло с нуля (не считая первоначального депозита в 4000 долларов, который я тут же вывел, как только прибыль перекрыла маржу) до 25 тысяч долларов. Но в одну из командировок все резко изменилось. Между встречами я принял несколько поспешных решений, и почти все они оказались ошибочными. Примерно за неделю потерял около трети дохода. Обычно, потеряв солидную часть прибыли, я тут же жму на тормоза: либо почти полностью сворачиваю торговлю, либо и вовсе беру паузу. Вот и в этом случае инстинктивно последовал тому же сценарию и сократил свои позиции.

В это время мне позвонил Харви (имя я изменил). Харви пользуется методом волновой теории Эллиотта. Это сложная теория, которая стремится объяснить поведение рынка через структуру колебания ценовых волн. Мы с ним регулярно общаемся: он звонит поинтересоваться моим мнением, но каждый раз не может удержаться, чтобы не вставить свое. Обычно я считаю, что слушать чужие советы по конкретным сделкам – гиблое дело. Но Харви довольно часто оказывался прав. В этот раз он меня зацепил.

– Слушай, Джек, – сказал он, – фунт надо продавать. Немедленно!

Однако

большинство

трейдеров

психологически не могут решиться продавать вблизи недавнего минимума – особенно сразу после резкого падения.

Фунт тогда рос уже четыре месяца подряд и добрался до полуторгового максимума.

– Вообще-то, – ответил я, – по моим прогнозам, пик уже не за горами, но я ни за что не стал бы шортить на таком разогнавшемся рынке. Подожду, когда появятся признаки разворота.

– Да не будет никаких признаков! – отрезал Харви. – Это пятая волна пятой волны (это термин из волновой теории Эллиотта, понятный лишь тем, кто с ней знаком; прочим читателей любая попытка его объяснить скорее приведет в замешательство, чем научит чему-то полезному, – поверьте на слово). Рынок на последнем издыхании – скорее всего, рухнет в понедельник утром и больше уже не поднимется. Я в этом уверен. – Мы говорили в пятницу. Фунт стоял близко к недельному пику.

Я засомневался. Совсем недавно я понес серьезные убытки. Харви обычно делал довольно точные прогнозы, и на этот раз он, похоже, был абсолютно уверен. Может, мне стоит один раз отойти от своих принципов? Если он окажется прав, будет легче вернуться в колею.

Я до сих пор вздрагиваю, вспоминая свой ответ:

– Ладно, Харви, я в деле. Но хочу тебе сказать: мне уже не раз приходилось расплачиваться за то, что слушаю чужие

советы. Если я последую твоей рекомендации, то не смогу сам определить, когда закрывать сделку. Так что учти: я планирую повторять за тобой до конца. Я закрою позицию, когда ты закроешь, и ты должен мне сказать, если вдруг передумаешь.

Харви согласился сразу. Я вошел в шорт где-то за полчаса до закрытия и смотрел, как фунт продолжает медленно ползти вверх. Закрылся он практически на недельном максимуме.

В понедельник утром фунт открылся с гэпом вверх – плюс 220 пунктов. Одно из моих правил трейдинга гласит: никогда не держать позицию, если рынок сразу открывается гэпом против тебя. (Под гэпом подразумевается открытие рынка значительно выше или ниже предыдущего закрытия.) Сделка выглядела откровенно неудачной. Моя первая реакция: закрыть и забыть. Однако раз уж я принял решение, основываясь на анализе Харви, то посчитал, что необходимо оставаться последовательным. Так что я позвонил Харви и сказал:

– Что-то мне сейчас не нравится шортить фунт. Но раз уж я решил следовать за тобой, так и закрывать буду, когда и ты. Что думаешь?

– Фунт поднялся чуть выше, чем я ожидал, – ответил он. – Но это просто удлинение волны. Мы почти на пике. Я остаюсь в шорте.

Рынок продолжал ползти вверх. В пятницу с утра вышли

не очень благоприятные экономические новости по фунту, курс немного просел, но к обеду снова вернулся в плюс. Такая реакция на плохие новости меня насторожила. Снова появилось желание выйти. Но раз уж начал играть по чужим правилам – решил дойти до конца. Позвонил Харви еще раз. Ничего нового: волна все еще «развивается» и он все так же был настроен по-медвежьи. Я остался в шорте.

В понедельник утром меня не особо удивило, что рынок вновь вырос еще на несколько сотен пунктов. А на следующий день Харви позвонил сам. Голос уверенный, как всегда: – Отличные новости! Я пересчитал графики. Мы совсем рядом с пиком.

Я мысленно застонал. Так радоваться тому, что еще не произошло, – всегда плохой знак. Моя собственная уверенность в этой сделке достигла нового дна.

Не буду вдаваться в мрачные подробности. Спустя примерно неделю я решил сдать – неважно, что там сделал или не сделал Харви. Кстати, забавно, что рынок продолжал расти еще семь месяцев.

Поразительно, как одно неверное решение может потянуть за собой целую череду ошибок. Все началось с желания быстро компенсировать убытки. И я сделал ровно то, что сам себе всегда запрещал: поставил деньги, последовав чужому совету. Потом проигнорировал очевидные сигналы рынка, которые просто кричали: «Выходи немедленно!» А финальным гвоздем стало то, что я передал право принимать реше-

ния другому человеку. В итоге у меня не осталось ни стратегии, ни контроля над рисками. Обратите внимание, дело вовсе не в том, что я последовал дурному совету и потерял деньги, а в том, что рынок – строгий судья, который беспощадно взыскивает плату. Вся ответственность за потери была на мне. Не на Харви. И не на волновой теории Эллиотта, которая, между прочим, помогает немалому числу трейдеров.

«Я жду, пока деньги не начнут валяться прямо под ногами – и тогда просто наклоняюсь и беру. А до тех пор бездействую».

Никогда не держать позицию, если рынок сразу открывается гэпом против тебя.

Я понемногу торговал еще месяц, а потом решил, что пора завязывать, так как мой счет на бирже почти вернулся к исходной точке. Словно покатался на американских горках вверх-вниз и ничего от этого не получил, кроме опыта.

Через несколько месяцев я выступал на семинаре, где неожиданно появился Эд Сейкота. Эд – один из потрясающих фьючерсных трейдеров, у которого я брал интервью для «Магов рынка». Он – редкое сочетание ученого, психолога и ироничного наблюдателя.

Эд начал выступление с того, что попросил добровольца из зала на различных графиках отметить даты с обложек финансовых журналов, которые он принес с собой. Начали с 1980-х годов. Обложка гласила: «Процентные ставки

вырастут до 20 %?» Конечно же, дата, указанная на обложке, практически идеально совпала с дном на рынке облигаций. Затем Эд продемонстрировал обложку с изображением иссохших полей под палящим солнцем. Дата публикации совпала с ценовым пиком на рынках зерна в период засухи 1988 года. Переходя к современности, он показал обложку с заголовком «Насколько еще подорожает нефть?». Журнал вышел как раз после вторжения Ирака в Кувейт, когда нефть рванула вверх. Эд сказал: «Думаю, мы уже прошли вершину». Так и оказалось.

– Теперь вы знаете, – с усмешкой подвел итог Сейкота, – как получать всю важную информацию о грядущих трендах. Просто читайте обложки. А про статьи внутри забудьте.

Типичный Эд Сейкота.

Я очень хотел поговорить с Эдом, рассказать о своем неудачном опыте в трейдинге и послушать, что он скажет. К сожалению, во время перерывов к нему каждый раз выстраивалась очередь из слушателей, которые наперебой задавали вопросы. Мы остановились в одном небольшом отеле в Сан-Франциско. Когда мы в него вернулись, я спросил Эда, не хочет ли он посидеть где-нибудь и поболтать. Он выглядел немного уставшим, но все же согласился.

Мы обошли район в поисках уютного бара или кафе, но вокруг были только крупные отели. Наконец, отчаявшись, мы зашли в один из них. В лаунже громко играли музыканты, сопровождая ужасного певцу, который завывал – ну что бы

вы думали – «Нью-Йорк, Нью-Йорк» (уверен, если бы дело было в Нью-Йорке, они бы играли «Я оставил свое сердце в Сан-Франциско»). Обстановка совершенно не располагала к спокойной беседе с человеком, который, как я надеялся, станет моим временным наставником. Мы сели на веранде, но неприятно громкая музыка все равно отчетливо доносилась (да, Вирджиния, бывают звуки и похуже, чем Muzak), и атмосфера была мрачной. Моя надежда на доверительный разговор стремительно таяла.

В попытке извлечь хоть какую-то пользу из неприятной ситуации, я пересказал Эду свой недавний опыт трейдинга, как снова начал торговать, несмотря на сомнения. Описал невероятную серию ошибок, которые совершил, торгуя фунтом, ошибок, от которых, как мне казалось, я избавился много лет назад. Признался, что перед сделкой с фунтом, когда еще был в плюсе примерно на 20 тысяч долларов, подумывал купить машину, стоимость которой была примерно такой же. Так как строительство дома вытянуло практически все мои активы, я соблазнился идеей обналечить свой счет и купить машину. Мысль была крайне притягательная, ведь машина стала бы осязаемой наградой за несколько месяцев хорошей торговли, в процессе которой мне даже не пришлось рисковать собственными средствами.

– Так почему ты не закрыл счет? – спросил Эд.

– Ну как? – пожал я плечами. – Хотя пару раз у меня получалось превратить пару тысяч в сто, я всегда в какой-то

момент шел на попятную. У меня никогда не получалось пересечь эту черту и заработать серьезные деньги. Если бы я снял тогда деньги на машину, то потом бы до конца жизни гадал: а вдруг именно в этот раз у меня бы все получилось? Конечно, оглядываясь назад, ясно, что стоило бы зафиксировать прибыль, но в тот момент я не желал отказываться от возможностей, – я рационально объяснил все это Эду.

– То есть для тебя единственный способ остановиться – это проиграть. Так ведь?

Больше он ничего не сказал. Да и не надо было. Все остальное я вспомнил сам. Во время интервью для «Магов рынка» одна его фраза врезалась мне в память: «Каждый получает от рынка ровно то, чего хочет». Я хотел не заниматься трейдингом и, конечно же, именно это и получил.

«Каждый получает от рынка ровно то, чего хочет».

Мораль истории такова: вам необязательно всегда находиться на рынке. Не торгуйте, если не хотите или по какой-то причине вам кажется, что сейчас не время. Для успеха нужна не только уверенность, но и искреннее желание торговать. У выдающихся трейдеров оба этих условия почти всегда соблюдаются. У всех остальных – лишь время от времени. В моем случае была уверенность, но не было желания. В итоге я потерял и то и другое. В следующий раз планирую начать торговать, когда обзаведусь обоими.

Неудачная ставка Хусейна

Во многом принципы, лежащие в основе удачного и неудачного принятия решений в трейдинге, весьма схожи с принципами принятия решений в целом.

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.