

ПСИХОЛОГИЯ **в** ТРЕЙДИНГЕ

РУКОВОДСТВО ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ И ОПЫТНЫХ ТРЕЙДЕРОВ



Горцев Владимир

Владимир Горцев
Психология в трейдинге:
руководство для начинающих
и опытных трейдеров

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69133339
SelfPub; 2023*

Аннотация

Чтобы стать трейдером, нужно совсем немного: минимальный стартовый капитал и базовый объем знаний. Казалось бы, ничего сложного. Но почему же тысячи трейдеров добиваются финансового успеха, а миллионы – расстаются со своими деньгами? Причина часто заключается в психологии. Трейдинг не требует от людей сверхъестественных способностей, но предъявляет жесточайшие требования к умению владеть собой. Лишь справившись с эмоциями, приведя к гармонии тело и разум, умирив сиюминутные желания, можно добиться по-настоящему серьезных успехов на финансовом рынке. Эта книга поможет избежать множества психологических трудностей и ошибок, которые подстерегают начинающих (и не только) трейдеров по ту сторону цифр и графиков.

Содержание

Предисловие	5
Формула успеха в трейдинге	10
Трейдинг: быстро поднять бабла и убежать?	16
Самодисциплина	18
Эмоциональное состояние	27
Долго без сделок	32
Планирование дохода на день	37
Ограничения и потолки	44
Заигрался	46
Валюта торгового счета	51
Маячки	54
Попытка поменять стратегию в процессе торгов	58
Азарт	62
Желание отыграться	66
Как вести себя при убытках	71
Боязнь заключения сделки после демо	75
Страх потери последних денег	83
Боязнь заключения сделки после убытков	85
Настройка эмоционального состояния	87
Трейдинг на заемные средства	92
Малые депозиты ведут к повышению рисков	94
Автоматизация торговли – уход от эмоций	101
Радуйте себя покупками	107

Владимир Горцев

Психология в трейдинге:

руководство для

начинающих и

опытных трейдеров

Предисловие

Годы торговли на финансовых рынках научили меня не поддаваться азарту, оставаться спокойным и планировать свои дела и возможности. И все же к написанию этой книги я пришел не сразу – меня не покидало стремление поделиться своими знаниями и опытом здесь и сейчас, не структурируя информацию и не раскладывая ее по полочкам. Слишком о многом хотелось рассказать, и когда я видел, как очередной талантливый трейдер теряет большие деньги из-за неумения контролировать собственную психику, это желание лишь усиливалось.

За свою карьеру я опубликовал сотни статей на тему трейдинга, провел не менее тысячи торговых трансляций, проконсультировал множество людей и ответил на невероятное

количество вопросов. Параллельно я создавал эту книгу: писал главы, вычеркивал лишнее, добавлял нужное, редактировал и переписывал заново. Я стремился создать не просто полезный материал, а полноценное руководство по психологии для начинающих и опытных трейдеров, благодаря которому они бы могли чувствовать себя намного увереннее и зарабатывать гораздо больше.

Что есть трейдинг? Говоря простыми словами, это торговля на финансовых рынках, доступная сегодня любому человеку вне зависимости от его доходов, знаний и умений. Ежедневно люди покупают и продают различные активы на миллиарды долларов. На фондовых площадках ведутся торги акциями крупнейших мировых компаний, на Forex одни валюты меняются на другие, на криптобиржах покупаются, продаются и обмениваются многочисленные криптовалюты.

Как и в любой другой торговле, здесь многое зависит от психологии человека. Я всегда вспоминаю гипермаркеты: уж кто-кто, а управляющие этими огромными пантеонами искушения прекрасно знают, как управлять людьми. Они используют сотни уловок для того, чтобы увеличить свою прибыль. И им это удается! Расположение полок, яркие этикетки, запахи, музыка – все это превращает обычный продуктовый в место, откуда люди выходят с набитыми доверху столитровыми тележками. И все же есть те, кто умеет управлять собой: такие люди заранее пишут списки покупок, спокойно ходят вдоль рядов, не поддаются соблазнам и ловушкам

маркетологов. Они покупают только то, что им действительно нужно, сохраняя себе здоровье и деньги.

Так же, как и в огромном гипермаркете, в трейдинге все зависит от вас: ведь никто не забрасывает в чужие корзины чипсы, алкоголь и сладости – люди делают это своими руками, находя оправдание каждому такому решению. Но так ведут себя большинство, и когда они приходят домой, включают компьютер и заходят на финансовый рынок, их поведение не меняется. Они поддаются слепому азарту, обманывают сами себя и теряют состояния.

Важно помнить, что, приходя на финансовый рынок, мы все равны. Каждый из нас начинает собственный путь к успеху. Именно от нас зависит, чего мы сможем добиться и ценой каких усилий.

Финансовым рынкам все равно, каков ваш социальный статус, кем являются ваши родители, супруг, друзья, каково их общественное положение. Рынку нет дела до того, откуда именно вы подключаетесь к торгам: из шикарного офиса, располагающегося на сотом этаже небоскреба, или же из ветхого деревенского домика на опушке дикого леса.

До своего прихода в трейдинг в 2008 году я успел поработать в различных организациях, в том числе и на руководящих должностях. Я никогда не хотел быть скованным стенами офиса или торгового зала с девяти утра до десяти вечера, но у каждого из нас свой фатум, и мой личный путь к успеху был именно таким. Я попытался пойти по дорожке обычного

человека, выпускника вуза, устроившегося на обычную работу. И мне не понравилось. Я всегда понимал, что если я не буду стремиться к своей мечте, то мне придется всю жизнь работать на того, кто стремится к своей. И если вы сейчас читаете эти строки, то наверняка тоже понимаете это и желаете изменить свою жизнь.

В 2018 году, когда я был уже достаточно известным экспертом в мире трейдинга, я провел опрос среди своих подписчиков: «Как вы считаете, какой фактор имеет наибольшее значение при достижении успеха в трейдинге?»

Я ожидал, что люди в основном будут выделять качественную торговую стратегию и опыт. Но каково же было мое удивление, когда в голосовании с большим отрывом победила психология! Именно тогда я понял, что книга, над которой я не спеша работал, по-настоящему необходима десяткам тысяч человек. Удивительно, но участники рынка как-то непостижимым образом почувствовали, что именно психология является основной преградой на их пути к достижению успеха.

Эта книга разрушит эту преграду. Вы не только разберетесь с собой во время торгов, но и приобретете знания и навыки, освоите конкретные инструменты контроля и управления своим психологическим состоянием в процессе анализа рынка и заключения сделок.

Я годами общался с людьми и внимательно читал самые разные истории, иногда очень личные и печальные. Одни

люди искренне делились со мной вспышками своей невероятной жадности, которая в итоге приводила их к катастрофе. Другие делились самыми разными событиями и обстоятельствами, повлиявшими на их торговлю. Третьи и вовсе спрашивали у меня совета по поведению в личной жизни. Это общение позволило мне собрать большой объем полезной информации. Я понял, что психологические проблемы трейдеров можно разделить на конкретные группы, классифицировать и эффективно решить.

Некоторые из вопросов психологии в трейдинге я разбираю в роликах на своем канале¹, но это лишь небольшое приятное дополнение к настоящему руководству. Именно в этой книге я впервые подробно и полно рассказываю обо всем, что пригодится вам в работе. Знания, собранные здесь, помогут вам избежать многих ошибок, совершаемых начинающими и опытными трейдерами, и подготовиться к торгам наилучшим образом.

¹ www.youtube.com/volozavrffx

Формула успеха в трейдинге

Пожалуй, каждый новичок как в бизнесе, так и в трейдинге хотел бы обрести святой Грааль, уникальную формулу, следуя которой, неминуемо пришел бы к успеху в своем деле. Спешу разочаровать всех, кто все еще ищет нечто подобное: ни Грааля, ни формулы не существует. Каждая история успеха индивидуальна. Она может быть связана и с личными качествами человека, и с теми обстоятельствами, в которых он оказался.

За полтора десятка лет работы на финансовых рынках я пришел к выводу, что успех в трейдинге зависит от трех факторов:

- качественной торговой **стратегии**;
- грамотно настроенного **мани-менеджмента**²;
- **психологической** подготовки.

Замечу, что для достижения успеха в трейдинге важна совокупность этих факторов. Если у трейдера будут проблемы хотя бы с одним из них, то на длительную прибыльную торговлю можно даже не рассчитывать.

Давайте представим, что человек психологически готов к торгам, научился грамотно обращаться со своим капиталом, ограничивая риски и эффективно используя имеющиеся

² Money management – умение распределять средства для инвестиций таким образом, чтобы минимизировать риски, сохранить и приумножить капитал.

ся средства, но не смог найти или создать качественную торговую систему. Что с высокой вероятностью произойдет в таких обстоятельствах? Скорее всего, он будет медленно терять деньги.

(Мани-менеджмент + Психология) – Стратегия
= ПОТЕРЯ ДЕНЕГ

В лучшем случае из-за отсутствия качественной торговой стратегии убытки будут равны доходам, но из-за комиссии брокера (спреда или иных других отчислений, форма которых зависит от выбранного финансового рынка) баланс на депозите будет таять.

Этот процесс может растянуться во времени, так как трейдер освоил мани-менеджмент и не рискует большей частью своего капитала за одну сделку. И все же итог все равно будет плачевным.

Теперь рассмотрим пример, когда у торговца есть стратегия, способная генерировать качественные сигналы, а также имеется необходимая психологическая готовность к трейдингу, но понимание основ обращения с деньгами оставляют желать лучшего. В этом случае человек может лишиться денег, не рассчитав риски в процессе работы.

(Психология + Стратегия) – Мани-менеджмент
= ПОТЕРЯ ДЕНЕГ

Каждая стратегия должна тестироваться до ее применения на реальных счетах. Это нужно для того, чтобы подо-

брать оптимальный объем сделок. В противном случае трейдер рискует либо потерять свои деньги из-за завышенных рисков, либо получать гораздо меньшую прибыль, чем мог бы при должной настройке своей системы управления капиталом.

Завышенные риски часто становятся причиной потери денег. Обычно человек начинает рисковать после нескольких удачных сделок, принесших торговцу определенную прибыль. Глядя на свои успехи, он решает повысить размер сделки. И если она оказывается неудачной для трейдера, он несет весьма ощутимые убытки.

«Грамотное управление капиталом позволяет эффективно использовать имеющиеся денежные средства»

С одной стороны, человек будет контролировать риск, оставляя его в области умеренных значений, с другой стороны, сможет эффективно использовать денежные средства, не позволяя им без надобности залеживаться на депозите.

Третий вариант предполагает наличие у трейдера качественной торговой системы и отлаженной модели мани-менеджмента, но полное отсутствие психологической готовности. В этом случае человек из-за своих эмоций будет постоянно ошибаться: то боясь зайти в рынок, то надеясь переждать убытки, вместо того чтобы зафиксировать их, пока они не стали еще больше.

(Мани-менеджмент + Стратегия) – Психология

= ПОТЕРЯ ДЕНЕГ

Представьте ситуацию: обезьяна и военный получают по самой современной штурмовой винтовке. У кого из них больше шансов попасть в мишень? Казалось бы, инструмент одинаков, но один из подопытных умеет с ним обращаться, а второй – нет.

Не важно, насколько эффективная стратегия есть у человека. Если он физически и психологически не готов правильно ею пользоваться, он все равно будет нести убытки. В одной ситуации неподготовленный трейдер из-за отсутствия хладнокровия не заключит вовремя сделку, в другой не сможет своевременно зафиксировать убыток, в третьей в нем просто проснется нездоровый азарт.

Психологический фактор очень важен – именно он отвечает за то, насколько эффективно мы применяем инструменты, входящие в состав торговой стратегии, и за то, насколько точно мы выполняем свои же условия мани-менеджмента.

Мои подписчики очень часто делились со мной историями, как правило, сводящимися к одному и тому же: человек заинтересовался трейдингом, открыл демонстрационный счет в одной из компаний, приступил к изучению литературы и других обучающих материалов. Спустя некоторое время он начинает проводить сделки на своем демо-счете, тестировать найденные стратегии и проверять на практике то, о чем прочел ранее. Дела с торговлей складываются все лучше и лучше, он уверенно увеличивает баланс своего сче-

та, зарабатывает статистику, по которой уже можно сказать, что его успехи не случайны. Обрадовавшись, трейдер регистрирует в этой компании реальный счет для полноценной торговли.

Подчеркну этот момент: *торговые условия не меняются, услуги предоставляет та же самая компания.*

Вот только торговля на реальном депозите почему-то не складывается. Естественно, большинство трейдеров, оказавшись в подобной ситуации, задаются вопросом: что, собственно, произошло? В чем причина неудачной торговли на реальном депозите, когда на демонстрационном счете все получалось очень даже неплохо?

Как правило, первое, что думают люди в таких обстоятельствах: «Этот брокер мошенник! Он помогал мне с котировками на демо-счете, а при переходе на реал стал вставлять палки в колеса!»

Действительно, я встречал такие случаи, когда компании предоставляли своим клиентам на демонстрационных и реальных счетах разные котировки, используя различные источники. Тем не менее это скорее исключение, чем правило.

Проверить своего брокера очень легко: можно переключаться с демо на реал и обратно, сравнивая котировки, при которых, например, открывалась или закрывалась сделка. Можно проводить визуальное сравнение и графиков в целом. Скорее всего, вы не обнаружите различий, особенно если выбрали крупную, проверенную временем компанию.

Так в чем же дело? Если котировки и другие торговые условия одинаковы на демо и реале, почему некоторые трейдеры, успешно торговавшие «фантиками», не могут добиться аналогичных результатов при работе с реальными деньгами?

Причина кроется в нашей психологии. Торгуя на демо-счете, мы ничем не рискуем. Если же мы переходим на реальный депозит, степень ответственности становится максимальной.

РЕАЛЬНЫЙ
ДЕПОЗИТ → демо-счет

Одно дело крутить ничего не стоящие фантики демо-счета, и совсем другое – рисковать собственными деньгами. Неудивительно, что человек, перейдя на реальный депозит, начинает волноваться и теряет столь нужное в трейдинге хладнокровие.

Трейдинг: быстро поднять бабла и убежать?

Чем же на самом деле является трейдинг? Споры на этот счет не прекращаются ни на день. Одни люди называют трейдеров лудоманами, другие считают, что трейдинг – это очень денежная работа для тех, кто имеет специальное образование, третьи рассматривают данный вид деятельности лишь в качестве источника дополнительного заработка в свободное время.

На мой взгляд, все зависит от конкретного человека и его отношения к делу. Можно вспомнить, например, о футболе, который для зрителей является всего лишь развлечением, зрелищной игрой, для футболистов – работой, а для футбольных клубов – бизнесом.

Трейдинг тоже может быть и азартной игрой, если человеку захотелось пощекотать себе нервы, и способом заработка денег, если относиться к нему серьезно.

«На финансовых рынках уживаются люди с самыми разными целями»

Можно ли прийти на рынок, ничему не учиться и быстро заработать существенную сумму? Вероятность такого развития событий есть, но нужно понимать, что в этом случае мы относимся к финансовому рынку как к казино.

Это будет уже не вдумчивый анализ рыночной ситуации, не выработка стратегии действий, а просто ставки на дальнейшее движение цены актива – что-то вроде игры в рулетку. Результат таких действий будет зависеть не от знаний и навыков трейдера, а от удачи. Тем не менее на рынок периодически приходят люди и с такими запросами.

Возникновение эмоций у такой аудитории только приветствуется. Эти люди не сдерживают свои чувства – напротив, они платят рынку деньги за возможность испытать острые ощущения.

Самодисциплина

Считается, что трейдинг – это путь к самостоятельному заработку, где нет места ни начальникам, которые будут отдавать распоряжения, ни клиентам, которые иногда бывают сложными и готовы вынуть из нас всю душу.

В действительности это не всегда так, потому что трейдинг может быть и самостоятельным, и командным. Как правило, командный трейдинг подразумевает дисциплину разной степени жесткости. Если несколько трейдеров собираются вместе для групповой работы на рынке, то это одна ситуация, а если вас приглашают в команду, работающую с капиталом инвестиционного фонда, то здесь могут быть и начальники, и контролеры, пристально следящие за вашей работой.

В хорошо организованных командах можно забыть о свободном графике и инициативе. Делать придется то, что скажут, да еще и регулярно платить штрафы за любые отклонения от правил работы.

С клиентами тоже не все так однозначно. Я прекрасно понимаю людей, которые работали долгое время в сфере торговли и услуг и регулярно общались с клиентами. Иногда это сильно выматывает, ведь не все клиенты отличные ребята, которые только и делают, что платят и говорят спасибо.

Но когда мы приходим на финансовый рынок, получаем

знания, зарабатываем опыт и решаем взяться за полноценный трейдинг на реальном депозите, то можем столкнуться с проблемой отсутствия у нас значительного капитала, необходимого для того, чтобы торговать с умеренными рисками и при этом зарабатывать достаточно денег. Здесь-то мы и решаем найти инвесторов, которые, по сути, становятся нашими клиентами, доверяя свой капитал в управление. Так что от боссов и клиентов в трейдинге удастся избавиться не всегда.

Но вернемся к одной из главных проблем самостоятельной торговли. Речь идет о самодисциплине. О том, что именно она может разрушить все мечты начинающего трейдера об успехах на финансовом рынке, человек, как правило, даже не думает.

Когда мы работаем в компании, к нам предъявляются определенные требования, следовать которым обязательно, если мы не хотим получить штраф, выговор или быть уволенными. Например, на работу нужно приходить не позже 8:55, уходить не раньше 18:00, выполнять план производства или продаж, носить униформу, выглядеть опрятно, регулярно сдавать отчеты.

«Если человек уходит в самостоятельный трейдинг, то никто не заставит его садиться за терминал в девять утра и заниматься торговлей, а не смотреть развлекательные видео на ютубе. Больше нет начальства, которое скажет, что и

когда делать, никто не проверит качество и объем выполняемой работы»

Функция контроля переходит к трейдеру. Теперь он должен контролировать себя самого. На этом этапе освоения трейдинга у многих людей возникают проблемы, так как они расслабляются и не могут наладить дисциплину в самостоятельном рабочем процессе.

Кто-то начинает поздно просыпаться, лениться, отвлекаться, заниматься другими, в том числе бытовыми делами в то время, которое должно отводиться на взаимодействие с финансовым рынком.

Сами трейдеры признают, что самодисциплина является для них чуть ли не главной проблемой. Можно ли укрепить самодисциплину? Да, это вполне реально.

Если сейчас я уже не предъявляю к себе относительно жестких правил, то в начале моей трейдерской карьеры все было иначе. Бывало, что лень брала верх, самодисциплина падала, но мне все равно удавалось взять эти факторы под контроль в достаточной степени, чтобы продолжать двигаться вперед.

Чтобы укрепить самодисциплину, нужно научиться регулярно совершать (и не совершать) заранее подобранные действия.

Выберите время, в которое вы будете вставать каждое утро без исключений. Не важно, выходной день недели или будний, легли вы вчера рано или веселились с друзьями.

Здесь нет необходимости издеваться над собой, устанавливая время пробуждения на пять или шесть утра. Можно просыпаться и в девять – это нормально.

Моя привычка была выработана на 6:30. Я вставал очень рано, потому что в то время утром я изучал трейдинг, а потом уезжал на работу, с которой планировал когда-нибудь уволиться.

В выходные я тоже вставал в 6:30. Во-первых, если делать это каждый день, то просыпаться уже через пару недель будет проще – выработается привычка. Если же делать себе поблажки по выходным, то система нарушится и вставать будет тяжело.

Во-вторых, утренние часы – это самое продуктивное время, которое можно использовать для обучения, сбора информации и проверки стратегии. В такие часы вам не будут звонить друзья, знакомые, коллеги и родственники.

Кроме того, ваши близкие, скорее всего, еще будут спать. Когда они проснутся, вы уже сделаете много полезных дел и будете пребывать в отличном настроении.

Если вы сможете пересилить себя и вставать в одно и то же время, вы нормализуете свой сон. Достаточно будет несколько раз лечь спать поздно, засмотревшись телевизор или веселясь с друзьями, чтобы на следующий день прочувствовать всю жалкость своего состояния и низкую работоспособность.

Как показывают исследования, начав ежедневно водить

автомобиль, люди существенно сокращают количество принимаемого алкоголя. Это связано с тем, что водитель, решив выпить вечером, лишний раз задумается, стоит ли это делать, ведь завтра утром ему садиться за руль.

Треjder, помня о важности работоспособности и эффективности, крепко задумается, что ему следует делать накануне вечером, а чего лучше избежать. Когда вы в очередной раз окажетесь перед выбором: весело провести вечер или научиться зарабатывать на финансовом рынке, чтобы обеспечить высокое качество жизни себе и своей семье, просто напомним себе о своих приоритетах.

Я не призываю ложиться в десять вечера и вообще больше ни с кем не видеться. Достаточно просто помнить о завтрашнем дне и соблюдать умеренность там, где это необходимо.

Постарайтесь выяснить, во сколько вы можете позволить себе лечь спать, чтобы на следующий день сохранить бодрость ума. В этом случае вам будет проще отслеживать свои действия вечером. Например, у меня много лет была привычка ложиться в 23:30. Конечно, бывали исключения, но примерно 300 из 365 дней в году мне удавалось ложиться в одно и то же время.

Я знал, что мне незачем садиться смотреть кино в 23:00, ведь я просто не успею его досмотреть, как и нет смысла ехать к друзьям в 22:30, потому что я точно задержусь у них на несколько часов.

Следующее, что нужно сделать – ввести для себя ежеднев-

ные обязанности, которые будут вами исполняться строго в определенные часы.

Например, это может быть вынос мусора с 12 до 14 часов. В течение двух часов, чем бы вы ни занимались, что бы у вас не происходило, вам нужно вынести мусорное ведро. Не важно, набралось оно полностью или наполовину – выносите! Если у вас есть домашние животные – это тоже очень хорошо: скорее всего, вы их кормите, выгуливаете, расчесываете. Постарайтесь выполнять эти процедуры по строгому графику.

Придумайте для себя еще несколько регулярных занятий и будьте требовательны к себе, строго выполняйте выбранные действия каждый день. Здесь очень важна регулярность.

Задания не должны быть сложными и обременительными, ведь дело не в них самих, а в воспитании самодисциплины. Простые задания не должны вызывать сильного сопротивления – у лени не должно быть шансов вас победить. Вы будете учиться делать то, что нужно, и тогда, когда это от вас требуется.

Этот навык в повседневной жизни очень скоро станет проявляться и в трейдинге. Это ключ к вашей суперэффективности. Люди вокруг станут недоумевать: как вы вообще столько всего успеваете?! Сотни людей в личных сообщениях поражались моей работоспособности и спрашивали, как мне все это удастся. Но они даже не подозревали, что им известна в лучшем случае половина моих активностей.

Вторая часть воспитания самодисциплины – научиться не делать то, что вам не нужно. Очень важно выработать в себе привычку пресекать утечку времени и сил.

Если вы когда-нибудь увлекались просмотрами сериалов, то наверняка замечали, как умело режиссеры добавляют интригу в концовку каждой серии. Это заставляет зрителя с нетерпением ждать следующего эпизода или запоем смотреть несколько серий подряд.

Постарайтесь ввести правило смотреть только одну серию в день вне зависимости от того, какой супергерой навалит злодею в начале следующей серии, или что Хуанита скажет Хуану об их тайном сыне, который старше любого из них. Хуаны и супергерои никуда не денутся – оставьте удовольствие от просмотра на завтрашний день.

Еще одно важное «неделание» – запретить себе тратить время на любые телепередачи, интервью, мультфильмы и расследования в определенные часы. Скажем, вы можете позволить себе посмотреть нечто интересное во время завтрака и обеда (здесь могут возмутиться диетологи и специалисты по правильному питанию, но эта тема выходит за рамки обсуждаемого вопроса). Но на этом все. Дальше вы сможете вновь открыть ютуб лишь в 19:00.

«Учитесь отказывать себе»

Это очень важный навык, который повысит вашу эффективность. Конечно, такие меры не должны возводиться в абсолют – не надо вообще отказываться от просмотра фильмов

и каналов. Просто удалите их из вашего рабочего времени. Навык самоограничения очень пригодится вам при соблюдении правил управления капиталом в трейдинге, когда вам нужно будет остановить себя при попытке зависить риски.

Иногда просмотр определенного контента бывает полезен, но речь здесь не о фильмах и сериалах, а о небольших обучающих видеороликах. Если во время рабочего дня мне попадает такое видео, то я открываю его в отдельном окне браузера и сразу ставлю на паузу. К просмотру я возвращаюсь или во время обеда, или уже после рабочего дня.

Для тренировки можно придумывать самые разные ограничения. Я иногда устраиваю себе временные ограничения – на несколько недель. Это позволяет мне не расслабляться. Например, прямо сейчас, когда я пишу эти строки, у меня девятый день отказа от сахара из четырнадцати. Может показаться, что это ерунда, но если ты каждое утро выпиваешь чашечку кофе с фиником, а потом резко ограничиваешь себя в любых сладких продуктах, это оказывается достаточно непросто.

Регулярное выполнение определенных действий и умение ограничивать себя – путь к укреплению самодисциплины. Самое сложное здесь – не послать все куда подальше и не нарушить свои правила. Если вам тяжело, попросите родных присматривать за тем, чтобы вы не ленились и выполняли то, что требуется, а также не поддавались соблазнам: например, не смотрели кино в разгар рабочего дня.

Желательно, чтобы такая помощь со стороны была минимальной, иначе толку для вашей самодисциплины будет мало.

Эмоциональное состояние

Считается, что торговать уставшим или раздраженным не следует. Но почему? Ответить на этот вопрос могут немногие, хотя знать это очень важно, иначе трейдер не сможет трезво оценивать свои возможности, находясь в негативном психологическом состоянии. Оценить точную степень влияния плохого настроения на решения и действия торговца практически невозможно. Для одних людей час недосыпа не является критичным, другие же будут ощущать сонливость весь день. Каждый человек уникален. Поэтому в данном вопросе важно разобраться в нескольких основных факторах.

Первое, что нужно понимать о влиянии эмоций на работу трейдера – на результаты торговли влияет и негативный, и позитивный настрой. Представьте, что вы провели прекрасный день, на работе вас похвалил начальник, а к концу рабочего дня вы получили премию. На улице вас радует теплое весеннее солнышко, дует приятный ветерок, и вы спешите домой, чтобы покорить рынок – сегодня вам все удастся!

Вы запускаете терминал, оцениваете обстоятельства и видите, что идеальных рыночных ситуаций на графиках нет, но есть более или менее неплохой тренд, с которым вы явно можете справиться. Почему бы и нет?! Ведь сегодня такой классный день, он не может подбросить вам свинью!

Сделка заключена, настроение отличное... но только до

тех пор, пока позиция не закрывается с убытком. Естественно, от боевого настроя не остается и следа, и хорошо, если вы не решитесь на повторение подвига и на попытку возврата неожиданной потери.

На следующий день вы решаете проанализировать произошедшее, проматываете ценовой график и вдруг обнаруживаете, что ситуация на рынке была не настолько хороша, чтобы использовать ее для заключения сделки. Анализ на холодную голову позволяет понять, что вы совершили глупую ошибку, причиной которой стали ваши эмоции и ощущение всемогущества.

Такое состояние может наступить и после заключения нескольких успешных сделок подряд, когда начинает казаться, что вы делаете с рынком все что пожелаете. Даже если вы садились за компьютер без ощущения себя в роли супермена, то после нескольких профитов очень легко ощутить на себе костюм знаменитого супергероя.

Супермен обладает суперзрением, и в его глазах цены выглядят как зарождающийся тренд, а небольшая коррекция похожа на полноценный разворот рынка.

«Желание как можно быстрее заключить сделку на фоне высокой самоуверенности нередко приводит трейдера к плачевным результатам»

В отсутствии эмоционального возбуждения мы прекрасно понимаем, что успехи сегодняшнего дня, которые и с трейдингом-то не связаны, не могут стать обоснованием некаче-

ственных входов в рынок. К сожалению, во власти эмоций трезво оценивать ситуацию практически невозможно.

Можно ли объективно оценить свое психологическое состояние? Вероятно, несколько человек на планете действительно обладают такой способностью, но точно не мы. Нам проще заметить радость, возбуждение или страх в другом человеке, чем в самих себе. Явные и ярко выраженные эмоциональные маркеры мы определить способны, но в ряде случаев нам может казаться, что у нас практически нейтральный эмоциональный фон.

Очень часто мы испытываем слабые эмоции – тускло выраженное психологическое состояние, которое человек не может уловить в себе в силу объективных физиологических и психологических причин.

Но слабые эмоции очень коварны. Представьте, что вы спешили домой, чтобы заняться трейдингом, но опоздали на автобус. Вам пришлось почти час дожидаться следующего, после чего оказалось, что мелких денег в карманах нет и вы вынуждены расплатиться крупной купюрой, получив в качестве сдачи килограмм монет и злующее шипение кондуктора.

Около своего дома вы неудачно наступили в лужу и залили ботинок. Поднимаясь на свой этаж, вы в очередной раз недобрым словом вспомнили своего соседа по лестничной клетке, который уже неделю обещает вкрутить лампочку, так как настала его очередь менять осветительный прибор.

Из-за этого вы несколько минут пытаетесь попасть клю-

чом в замочную скважину, чтобы открыть дверь, а дома оказывается, что ваш ребенок не выгулял собаку и убежал в гости к друзьям, оставив удовольствие прогулки с псом в дождливую погоду вам.

Когда вы наконец садитесь за компьютер, то уже, возможно, сами того не понимая, раздражены. Вы так старались поскорее прийти домой, чтобы заключить несколько сделок, что уже не готовы отказаться от этой идеи. Даже если вам удастся осознать, что сейчас не лучший момент для торгов, скорее всего, вы убедите себя, что вы в порядке.

На первый взгляд, не произошло ничего особо страшного: подумаешь, автобус, кондуктор, ботинок, сосед, собака... С другой стороны, все эти факторы воспринимаются только с негативной позиции, ведь они мешали приступить к тому, о чем вы думали в течение дня.

Кроме того, череда мелких неудач может настроить человека на принятие новых поражений. Вы уже готовы к тому, что сегодня и дальше все пойдет не по плану. Некоторые психологи называют это программированием на неуспех.

На своих стримах я не устаю повторять, что если вам по какой-то причине не нравится сложившаяся рыночная ситуация, но вы при этом все равно раздумываете о заключении сделки, то лучше откажитесь от нее. Впереди вас ждут новые рыночные события, ценовые графики, торговые ситуации, подходящие под вашу стратегию.

Не стоит цепляться за каждую возможность более или ме-

нее обоснованно заключить сделку. Лучше открыть за месяц десять качественных рыночных позиций, чем сто сомнительных. Если у вас появилось сомнение при заключении сделки, значит, рыночные обстоятельства не так уж хороши.

Есть очень хороший способ научиться делать паузу и пережить эмоциональный всплеск. Оцените свое психологическое состояние в самом начале работы, запуская торговый терминал. Так вы с большей вероятностью заметите усиление эмоций во время трейдинга и сумеете распознать в себе жадность, азарт, страх и другие эмоции. Почувствовав, что ваше психологическое состояние ушло далеко от условно нейтрального положения, откажитесь от торгов.

Рынок никуда не денется, у вас будет еще много возможностей заработать деньги. Постарайтесь остановиться и получить удовольствие от того, что вы отказываете себе в торговле. Напоминает мазохизм? Возможно, но умение отказать себе в заключении сделки и получить от этого положительное удовлетворение вместо раздражения – очень полезный навык.

Он поможет вам легко пропускать рыночные ситуации, которые вы классифицировали как сомнительные, и не спешить при этом с поиском новых точек входа.

Долго без сделок

Проблема реализации имеющихся навыков и инструментов интересовала меня всегда, ведь последствия невозможности применить полученные умения могут оказываться весьма печальными.

Представьте себе молодого человека, который увлекся боевыми искусствами, тренировал свое тело и изучал тактику ведения боя много лет. Хорошо, если его спортивная дисциплина подразумевала проведение соревнований и показательных выступлений. А если нет?

Накопившиеся знания, опыт и потенциал будут давить на него, и в любой конфликтной ситуации такой человек с высокой вероятностью захочет показать и применить все, чему научился, чтобы продемонстрировать окружающим свое мастерство и наконец-то реализовать многолетний труд на практике.

Обратите внимание: мотивы поступков и желаний многих людей становятся гораздо понятнее, если узнать об их нереализованных знаниях и умениях. Именно это объясняет стремление воевать многих высокопоставленных военных, всю жизнь готовившихся к боевым действиям, которые в годы их службы все никак не начинались.

Но вернемся к трейдингу. Когда у начинающего трейдера в руках оказывается торговая стратегия, ему сразу хочет-

ся ею воспользоваться. При этом значение имеет и то, как именно она оказалась у новичка: например, если он купил ее за большие деньги, жди беды.

В человеке рождается ощущение упущенной выгоды. Если трейдер начинает следить за графиком, то ему хочется как можно скорее оказаться в рынке, открыть позицию, применить полученную стратегию и заработать деньги. На самом же деле он просто стремится заключить сделку ради сделки.

Финансовый рынок выглядит в глазах новичка невероятно интересным, каждый изгиб цены на графике манит возможностью заработать. Как правило, начинающие трейдеры спешат заключить сделку, даже не убедившись в эффективности своих стратегий. Вдобавок они не выполняют условия стратегий, не соблюдают рекомендации по мани-менеджменту. Ценовые графики без сделок воспринимаются ими крайне болезненно – им кажется, что возможности быстро заработать проплывают мимо.

Это эмоциональное состояние можно описать как тревожность, нетерпение. Если вы еще не испытывали этого ощущения, то просто поверьте, что оно является очень сильным. Хочется как можно скорее применить то, что у тебя есть, чтобы получить то, ради чего ты пришел на рынок.

«Трейдинг подчиняется только терпеливым»

Большое количество сделок – это вовсе не то, к чему нужно стремиться торговцу. Кроме того, лучше быть просто наблюдателем, следящим за ценовым графиком, чем трейде-

ром, поспешившим открыть рыночную позицию и застрявшим в ней надолго.

Масло в огонь подливают и купленные новичком стратегии, скрипты, индикаторы. Сам факт потраченных денег может психологически давить на торговца, подталкивая его к скорейшему возврату инвестиций. Именно поэтому любые покупки начинающего трейдера – это не только бессмысленная трата денег, но и дополнительный психологический груз, взваливаемый им на свои плечи.

Трейдинг напоминает процесс охоты: нужно уметь затаиться и выждать лучшего момента для заключения точной сделки, а не палить из ружья во все стороны, надеясь попасть в случайного зверя.

Но что делать, если желание заключить сделку очень велико? Как с этим справиться? На этот случай могу предложить вам одну простую эффективную технику.

Если вы уже выбрали торговую стратегию, протестировали ее на демо-счете и хотите как можно скорее применить систему на реальном депозите, то заключайте сделку после двух сигналов на третий.

Что это означает: ваша торговая стратегия, будь она индикаторная или безиндикаторная, тем или иным способом формирует сигнал для заключения сделки.

Следя за ценовым графиком, вы можете определять моменты, в которые ваша стратегия выдает сигнал для заключения сделок на повышение или понижение. Пропустите два

сигнала и заключите сделку на третий.

Таким образом, из всех сигналов стратегии вы будете отрабаты­вать только один из трех. Это нужно для того, чтобы отучиться бросаться на рынок с выпученными глазами и научиться пропускать мимо себя рыночные ситуации, не пере­живая по этому поводу.

Важно осознать, что, пропуская возможность для входа, вы не только упускаете шанс заработать деньги, но и лиша­етесь вероятности их потерять. Вы просто следите за тем, какие события происходят на графике после формирования сигнала вашей стратегией, и ничем не рискуете.

Такие наблюдения очень полезны, ведь это насмотрен­ность и опыт. Когда вы будете видеть, что ситуация на графиче­ске привела бы вашу сделку, которую вы не заключили, к про­фиту, вы можете испытать сожаление об упущенной выго­де. Это абсолютно нормально, но выработка самодисципли­ны куда важнее копеечной прибыли от нескольких десятков незаклученных сделок.

Научитесь спокойно принимать тот факт, что вы физиче­ски не можете отработать все сигналы вашей стратегии по всем активам, ведь ночью вы будете спать, а в это время рынок будет вытворять такие чудеса... ну и пусть! Ничего страшного в том, что вы не заключите несколько сделок, ведь обязательно будут новые возможности зайти в рынок и за­брать свою прибыль.

Упражнение с намеренным пропуском двух сигналов

стратегии поможет проще относиться к явлению недополученной прибыли, а также поспособствует развитию навыка фильтрации сигналов. Со временем вам станет гораздо проще наблюдать за рынком, не вздрагивая при появлении любой более-менее подходящей для входа в рынок ситуации.

Как ни странно, успокоиться и сохранить хладнокровие в начале трейдерской карьеры проще тем новичкам, которым повезло столкнуться с убыточными сигналами.

Если новичок берется за стратегию, следит за графиком и видит, что несколько сигналов подряд принесли бы ему прибыль, то вероятность скорой беды существенно повышается. Он начинает думать, что его стратегия и он сам невероятно крутые, что трейдинг – это очень просто и нет ничего сложного в прогнозировании движения цены. Эти мысли побуждают начинающего трейдера как можно скорее приступить к торгам на реальном депозите, не тратя больше времени на бестолковый демо-счет или бессмысленные наблюдения за ценовым графиком.

Временные успехи, с которыми сталкиваются некоторые новички, становятся катализаторами необоснованной уверенности в собственных способностях.

Не спешите делать выводы о своих возможностях, заключите хотя бы сто сделок, чтобы получить фактическое подтверждение собственной исключительности и невероятному трейдерскому таланту.

Планирование дохода на день

Планы производства, продаж, количества звонков и другие разновидности планирования заполнили нашу жизнь. Мы можем даже не замечать, как планируем весь наш день: от времени пробуждения до количества повторений упражнений в тренажерном зале.

Работник завода знает, сколько за день должен обработать деталей, уборщица в курсе, в скольких кабинетах ей нужно провести генеральную уборку. Эффективность работников на многих должностях оценивается количественным образом.

Попытка переноса принципа планирования в трейдинг – довольно частое явление. Стремление к стабильности и прогнозируемости результатов подталкивает трейдеров планировать свой доход на день, неделю, месяц и даже год.

Есть ли в желании зарабатывать каждый день одну и ту же сумму что-то негативное? Определенно. Надо признать, что планирование дохода на финансовых рынках не только бесполезное, но даже вредное занятие. Но разве не здорово наметить себе планку, при достижении которой можно будет спокойно прекращать торговлю?

Нужно понимать, что планирование сопряжено со спешкой. Мы наметили цель и стараемся ее достичь. Предположим, что в отдельно взятый день рынок находится в состо-

нении пониженной волатильности. В таких обстоятельствах наша торговая стратегия может либо не выдавать сигналов вовсе, либо формировать крайне малое их количество.

Отрабатывая все подходящие для трейдинга ситуации, мы все равно можем не достичь цели. В таких обстоятельствах можно перенести часть плана на следующий день, но в этом случае завтра нагрузка повысится, и нам станет сложнее работать. Вариант чуть получше – смириться с обстоятельствами и согласиться с тем профитом, который уже получен.

Однако стремление к конкретному результату все равно заставляет человека предпринимать все необходимое для достижения цели. В трейдинге такое стремление опасно, оно ведет к завышению рисков – например, из-за повышения размера сделки.

Кроме того, могут нарушаться правила стратегии, чтобы повысить количество входов в рынок. Естественно, такие действия приведут к негативным последствиям. Стратегия выбирается и тестируется не просто так, она исполняет роль рабочего инструмента в руках трейдера.

Менять или нарушать ее правила нельзя, по крайней мере во время торговли. Если вы недовольны стратегией, приостановите торги и оптимизируйте ее под новые рыночные условия на тестовом счете.

Нарушая же ее правила во время торгов, мы фактически приступаем к бессистемной торговле – и все ради того, чтобы выполнить нами же придуманный план. Мы сами подтал-

квиваем себя к спешке, нарушению правил системы и повышенным рискам.

Чувствуя, что план на день не будет выполнен, трейдер начинает с двойным усердием искать подходящие для заключения сделок ситуации на ценовых графиках. Не находя их, он может соглашаться на открытие позиции в весьма спорных обстоятельствах, в которых он не стал бы действовать, не имея плана по прибыли.

Именно поэтому к рынку нельзя подходить с позиции своих желаний. Ему все равно, сколько мы хотим ежедневно зарабатывать. Не рынок подстраивается под трейдера, а трейдер – под рынок. Мы стараемся найти на ценовых графиках те ситуации, которые для нас максимально понятны и наилучшим образом прогнозируемы, при этом рынок нам ничего не должен.

Рынок неоднороден. Сегодня он спокойный, а завтра кипит под воздействием экономических новостей.

«Не существует стратегий, которые успешно справляются со всеми его состояниями и при этом демонстрируют примерно одни и те же результаты изо дня в день»

Если вам рынок сегодня позволил заработать в трех сделках из четырех – и прекрасно! Возможно, завтра удастся получить от него больше. Спокойнее относитесь к тому, что рынок в те или иные дни не оправдывает ваших ожиданий.

Не забывайте и о том, что не каждый день будет для вас

прибыльным. Важно запомнить, что при любом, даже самом высоком профессиональном уровне трейдера нельзя надеяться на ежедневную положительную торговлю.

Убыточные дни, недели и даже месяцы являются неотъемлемой частью торгового процесса любого трейдера на длинной дистанции. Как вы понимаете, это плохо увязывается с планированием ежедневного или еженедельного дохода.

Все торговцы без исключения заключают удачные и неудачные сделки, проходят через успешные и неуспешные периоды трейдинга. Меняющийся рынок и неустойчивый финансовый результат торгов приводят к тому, что трейдер с ростом опыта все спокойнее смотрит на результат своей работы.

Его уже не удивляет и не восхищает относительно крупная прибыль, полученная в ограниченные сроки, не расстраивает и не шокирует серия убытков. Постепенно торговый процесс становится рутинной.

Профессиональный трейдер не ставит перед собой план по заработку. Он ориентируется на такие показатели, как профит-фактор, размер среднего убытка по сделке, величина среднего профита, максимальная просадка и так далее.

Представьте, что человек начал торговлю с 1000 рублей на депозите. По итогам месяца на его балансе оказалось 1300 рублей. Много или мало заработал торговец? Как оценить его эффективность в трейдинге?

Напомню, что финансовый итог торговли – это сумма ре-

зультатов всех прибыльных и убыточных сделок, совершенных за рассматриваемый период. Вспомнив об этом, можно приступить к рассуждениям о том, насколько закономерным и надежным получился результат этого торговца.

Рассмотрим два варианта развития событий. В первом варианте прибыль со всех успешных сделок составила 400 рублей, а убыток по неудачным позициям лишь 100 рублей. Налицо перевес профита над потерями 4 к 1. Это очень хороший показатель, который позволяет надеяться, что итоговый результат торговли неслучаен, что он близок к среднему показателю дохода по данной стратегии и у конкретного человека.

Конечно, чтобы делать выводы, следует понаблюдать за результатами торгов этого человека хотя бы полгода-год, но текущий результат уже обнадеживает.

Совсем другая ситуация, когда у другого трейдера прибыльных сделок за месяц получилось на 6000 рублей, а убыточных на 5700 рублей. В итоге он заработал все те же самые 300 рублей, что и первый торговец, но согласитесь, здесь результат больше похож на случайность.

Разница между профитом и убытком составила 5 %, что не является удовлетворительной величиной. Другими словами, эти 300 рублей в данном примере составляют погрешность. Если бы отчетный период был увеличен всего на один-два дня, итоговый результат мог бы оказаться совершенно иным, даже отрицательным.

Если бы оба трейдера поставили перед собой план на месяц заработать 300 рублей, начиная с 1000, то оба достигли бы своих целей. Если же попытаться спрогнозировать, у кого больше шансов остаться с профитом через полгода, я бы однозначно назвал первого.

В нашем с вами распоряжении богатый инструментарий анализа собственной или чужой торговли. Благодаря этим формулам и показателям мы можем оценивать риски, стабильность торговых результатов, прогнозировать коридор успешности трейдера с его стратегией.

Выполнение плана способно тешить самолюбие или подчеркивать важность самодисциплины в работе торговца, но едва ли может что-то сказать о готовности трейдера продемонстрировать такие результаты на протяжении долгого периода. В трейдинге для трейдера гораздо важнее способ достижения цели, чем выполнение финансового плана.

Лучше обладать качественной стратегией и развитой психологией, способной раскрыть весь потенциал системы, чем несколько раз кое-как дотянуться до поставленного самому себе плана.

Еще одна важная сторона планирования – остановка торговли при выполнении дневного плана. Как мы уже знаем, рынок неоднороден и его состояния могут быть более или менее удобными для выбранной нами торговой стратегии. Планирование дохода на день часто подразумевает остановку торгов при достижении установленной нами планки.

Предположим, сегодня мы можем выделить на торговлю шесть часов. Мы начинаем торговать и подмечаем, что состояние рынка очень удобное для нашего стиля трейдинга. Стратегия выдает большое количество сигналов, и сделки оказываются успешными.

Уже через три часа торговли мы выполняем свой дневной план. Что нам делать дальше? Останавливать работу? Но ведь рынок очень хорош, он отлично подходит для нашей стратегии, усталости и эйфории нет, мы в полном порядке...

Остановившись, получится, что при планировании дохода мы ограничиваем свою прибыль в дни, когда рынок для нас наиболее удобен, и затягиваем торговый процесс в дни, когда ситуация на графиках не самая лучшая. Другими словами, перед нами непродолжительная торговля на хорошем рынке и длительная работа на неудобном рынке. Согласитесь, это нелогично и очень странно.

Гораздо разумнее брать от рынка все, когда он подходит для применения нашей стратегии, и сокращать рабочие часы, когда рыночное состояние плохо согласуется с нашей системой.

Ограничения и потолки

Планировать в трейдинге можно не только доход, но и количество совершаемых в сутки сделок. Торговец может решить не заключать в день более десяти сделок – считается, что такая мера помогает не увлекаться торгами.

Трейдер, установивший для себя потолок по сделкам, может открыть меньшее количество позиций. Главное – не превышать выбранного количества.

Увы, это тоже плохая идея.

Да, можно заиграться, потерять ощущение реальности происходящего и начать относиться к деньгам на экране как к фантикам, но чтобы избежать подобных эффектов, есть более эффективные решения. Ставить же себе ограничение в количестве совершаемых за день сделок деструктивно.

Логика здесь аналогична плану заработка. Подобные лимиты и планы схожи с выстрелом в свою же ногу. Не стоит увлекаться подобными грубыми ограничениями – они не учитывают состояние рынка и не несут очевидной пользы для трейдера.

То же касается ограничения количества сделок и заработка за неделю. В этом нет ни логики, ни смысла. Если вы боитесь азарта, потерять ощущение реальности происходящего, повстречаться с эйфорией, то просто используйте инструменты, о которых я расскажу далее. Не останавливайте ра-

боту в хороший торговый день из-за выдуманных лимитов – это неразумно.

Заигрался

Наша психика по-разному воспринимает обычные купюры и электронные деньги. Мы не можем их пощупать, оценить занимаемый ими объем, увидеть номер и водяные знаки, посмотреть на свет, покрутить в руках.

Мы видим просто числа на экране. Зайдя в личный кабинет своего банка, мы видим цифры, сообщающие нам, какая сумма в нашем распоряжении, сколько мы потратили, сколько накопили. Но это виртуальное знание. Расставаться с числами на экране существенно проще, чем с реальными купюрами. И это чистая психология.

Торгуя на финансовом рынке, мы тоже имеем дело с цифрами на экране. Мы никому не передаем физически деньги при заключении сделки, а также никто не приносит нам долой купюры, когда сделка завершается.

Цифры на балансе уменьшаются при открытии позиции и увеличиваются при закрытии сделки. И все бы ничего, если бы не неприятный эффект потери реальности происходящего, когда мы забываем, что эти цифры – реальные деньги.

Когда мы садимся торговать, наш настрой оптимален, мы еще не уставшие, эмоционально стабильные и максимально рассудительные. В процессе торговли наше психологическое состояние меняется, мы поддаемся эмоциям, вызванным закрытием удачных или неудачных сделок.

Мы видим меняющийся баланс, но это лишь цифры. Как результат, повышение вероятности завышения рисков в процессе торговли, нарушение правил стратегии, пренебрежение влиянием своего эмоционального состояния на трейдинг.

«Самое эффективное средство не ощущать трейдинг как компьютерную игру с виртуальной валютой – делать перерывы во время торговли»

Подобную тактику можно сравнить с профилактикой автомобиля: если не менять в моторе масло, через некоторое время с ним могут произойти серьезные проблемы, которые выльются во внушительный счет за ремонт. Если же периодически менять масло, то машина просто будет продолжать хорошо работать. Никакого фейерверка после замены масла мы не увидим, машина не станет быстрее или мощнее. Единственная наша награда за своевременную замену масла в двигателе – отсутствие проблем с автомобилем.

Так и с перерывами в трейдинге – наградой будет не выдающийся финансовый результат, а отсутствие глупых потерь.

Планируя перерывы, нужно учитывать свои личные особенности: работоспособность, утомляемость, эмоциональную возбудимость и стиль торговли. Чем более расслабленный у вас процесс трейдинга, тем реже можно устраивать перерывы.

Например, если вы занимаетесь скальпингом³, то лучше позволять себе отдыхать каждые полчаса-час. Если вы работаете с более продолжительными сделками, то можно рассмотреть вариант перерывов через каждые час-полтора.

Остановка торговли и смена деятельности обязательны. Не нужно себя обманывать, что открывать позиции вы не станете, а просто понаблюдаете за графиками. Нет! Нужно переключиться, отдохнуть, отвлечься, вернуть себе объективный взгляд при оценке рынка. Просто поставьте себе будильник на телефоне, и вы никогда не пропустите перерыв. А вот сможете ли вы оторваться от экрана после звонка – вопрос самодисциплины.

В перерыв выйдите на улицу, прогуляйтесь, пообедайте, поиграйте с ребенком. Лучше, если ваш способ отдыха будет не связан с компьютером. Если вам совсем нечем заняться кроме компьютера, тогда просто посмотрите интересное видео на ютубе.

Отдыхайте столько, сколько вам нужно. Помните, что главное – не потерять ощущение реальности во время торгов, всегда оставаться трезвым и спокойным. Цифры на экране – это ваши деньги, которые, вполне вероятно, достались вам не настолько просто, чтобы бездумно их потерять. Трейдинг – это серьезный процесс, это не игровые автоматы, в которые закидываются монетки. Лудомания и азарт в трейдинге недопустимы.

³ Краткосрочная торговля

Если вы уверены, что не устали и не потеряли ощущение объективности, все равно делайте обязательные перерывы во время торговли. Мысли, подталкивающие вас заключить еще пару сделок, а только после этого уйти на перерыв, нужно гнать из головы любыми способами. Вы будете убеждать себя, что рынок только-только запустился во всю мощь, что будильник прозвенел слишком рано, что вы сейчас заработаете огромную сумму... не поддавайтесь! Это очень опасные мысли. Звонит будильник – встаньте и отправляйтесь отдыхать.

Если вы все-таки решите остаться за компьютером, то точно попадетесь в ловушку:

– раздражительность из-за того, что рынок никак не предлагает хорошего сигнала, выведет трейдера из стабильного психологического состояния и приведет его ко всему многообразию соответствующих проблем. К моменту формирования рыночных обстоятельств, подходящих для заключения долгожданной сделки, трейдер окажется в нестандартном для себя психологическом состоянии;

– любая спорная рыночная ситуация будет рассматриваться в качестве подходящих обстоятельств для заключения сделки. Трейдер будет готов идти на компромиссы, закрывать глаза на нюансы и неоднозначные рыночные условия, чтобы как можно скорее открыть долгожданную позицию и после этого сразу уйти на перерыв.

«Еще одну сделочку – и закончу», «Вот-вот появится воз-

«возможность для входа» – подобные убеждения ведут к проблемам в торговле и выработке вредной привычки.

Валюта торгового счета

Выбор валюты счета может существенно повлиять на ваше психологическое состояние во время торговли. Кроме того, при открытии демо-счета желательно использовать ту валюту, которую в будущем вы планируете видеть на балансе вашего реального депозита.

Эффект от смены привычной для пользователя валюты весьма распространен в повседневной жизни. Для многих людей \$300 ощущаются меньшей суммой, чем 21000 рублей, при полном их эквиваленте. Именно поэтому за границей нам часто кажется дешевле, чем дома – маленькая купюра в 10 евро за бутылку вина не идет ни в какое сравнение с 800 рублями.

Сделки с 2 000 000 рублей на депозите способны вызывать более сильные эмоции у трейдера, чем сделки на счете с \$28 000. Большие числа скорее станут причинами стресса у торговца, чем аналогичные суммы, представленные в другой валюте, когда цифры на экране в разы или даже десятки раз менее значительные.

С одной стороны, большие числа держат трейдера в тонусе, ведь с ними психологически менее комфортно работать, с другой стороны, они могут стать причиной сильного волнения.

Заиграться с большими числами на балансе депозита

сложнее.

«Трейдер более серьезно и осознанно будет заключать сделки на десятки тысяч рублей, чем на несколько сотен долларов»

Если брокеры того финансового рынка, с которым вы работаете, позволяют клиенту самостоятельно выбирать размер баланса на демо-счете, то лучше остановиться на значениях близких к вашему будущему реальному депозиту. Незачем оформлять себе демо-счет на миллион долларов, если пополнять баланс реального депозита вы планируете на \$500.

В первой серии «Игры в кальмара» была сцена, когда главному герою незнакомец предлагает сыграть в простую игру. Ее суть абсолютно не важна, а вот условия получения выигрыша любопытны: если выигрывает игрок, он получает оговоренную сумму, а если его оппонент, то игрок передает такую же сумму из своего кармана незнакомцу.

Если у игрока нет денег, и он при этом проигрывает, то ему достается пощечина от оппонента. Главному герою фильма не везло, он проиграл с десятков раз подряд, получая после каждой неудачи пощечину, ведь ввязался он в игру без копейки в кармане.

Наконец, ему посчастливилось выиграть, и он с радостью уже замахнулся на незнакомца, чтобы ударить его по лицу, но тот поймал руку, напомнив, что играют они на деньги.

Этот отрывок весьма любопытен – он демонстрирует си-

туаацию, в которой человек заигрался. Игрок уже привык получать пощечины от оппонента и совсем забыл, что ввязался в игру ради денег, а не для того, чтобы ударить другого человека.

Цель, которую герой преследовал в этой игре, была им забыта, она уступила свое место эмоциям и азарту. Не отвлекаясь от своего занятия, не делая перерывов, человек заигрался, перестал думать и действовать хладнокровно.

Перерыв позволяет встрепенуться, остановиться, оглядеться, вспомнить все те установки, с которыми начиналась торговля. Это нечто вроде перезагрузки мозга, мышления. Простое средство, позволяющее уберечься от потенциально опасных эмоций.

Маячки

Торгуя на финансовом рынке, трейдер может потеряться во времени, перестать объективно оценивать рыночную ситуацию, запутаться в ранее принятых решениях и просто перестать хотеть действовать по намеченному плану.

В подобных ситуациях выручают маячки – ориентиры, по которым трейдер движется вперед во время торговли. Они могут быть различными: как материальными, так и нематериальными.

Задача маячков – вовремя остановить трейдера от совершения нежелательных действий, напомнить ему о чем-то важном. Маячки расставляются человеком заранее, пока он не приступил к торговле и находится в условно равновесном психологическом состоянии.

Один мой приятель на время торговли кладет перед собой на стол две конфеты. Его торговля внутрисуточная с относительно небольшим количеством сделок.

Оценив свой капитал, мани-менеджмент и особенности используемой торговой системы, приятель решил, что не может позволить себе более двух убытков в день. Но остановить торги, совершив две убыточные сделки за день, у него получалось не всегда.

В таких обстоятельствах он сразу находил причины и отговорки, чтобы продолжить трейдинг – отыграться. Ему

требовалось вещественное напоминание, соблюдать которое было бы проще, чем бестелесную установку.

Так и появились те самые две конфеты. После первой неудачной сделки он съедл одну конфету. После второй – вторую. А раз на столе нет конфет, то и торговать в этот день больше нельзя.

Согласитесь, хорошо, что его мани-менеджмент и стиль торговли не допускали десяти убыточных сделок в день, а то можно было бы начать волноваться за его здоровье. Тем не менее этот простой способ позволяет ему видеть в физическом мире напоминание о выбранном ограничении.

Насколько обоснованно такое ограничение? Есть ли смысл останавливать торги на весь день, если два убытка были получены рано утром? На самом деле смыслов в таком решении много.

Во-первых, если мы получаем несколько убытков за относительно короткий период, то наивно надеяться на сохранение психологического равновесия. Обида, недовольство, злоба, желание отыграться – все это приведет к еще большим проблемам.

Во-вторых, если трейдер получает несколько убытков за непродолжительный период, то встает логичный вопрос: в подходящем ли для трейдинга состоянии находится рынок? Возможно, он слишком волатилен для стратегии, используемой торговцем, или наоборот, чрезмерно спокоен.

Конечно, убыточная сделка может быть следствием

неудачного стечения обстоятельств или ошибки, но стоит ли рисковать депозитом, надеясь на исключение из правил?

Тем более что ошибка, которая приводит трейдера к потере денег, да еще и осознанная самим торговцем, способна существенно повлиять на его психологию. Наиболее обидны убытки, которые мы несем из-за собственной ошибки, а также потери, полученные в результате минимального перевеса рынка над нами.

Когда мы понимаем, что могли бы легко избежать убытка, в нас растет раздражение и злоба на рынок, себя и обстоятельства.

Маячки часто оказываются средством предостережения от тех или иных действий, напоминанием о том или ином опыте. Еще один пример такого маячка – небольшая распечатка с информацией о крупной убыточной сделке, которая была заключена в обход правил мани-менеджмента или в определенных психологических условиях.

«Если трейдер склонен к завышению рисков, впадает в азарт или злобу, есть смысл сделать себе напоминание о последствиях таких поступков и эмоций»

Когда ему захочется увеличить размер сделки в несколько раз («Эта торговая операция точно будет прибыльной!»), он взглянет на маячок рядом с монитором и вспомнит, что любая сделка, какой бы надежной она ни казалась, может оказаться убыточной.

Маячки должны сдерживать порывы человека нарушить свои же правила. Ведь не зря мани-менеджмент рассчитывается заранее – он обязательно учитывает возможные риски, и отказываться от него в пылу торгов опрометчиво.

Зная о своей склонности к совершению тех или иных ошибок, трейдер может своевременно принять меры, чтобы не допускать их в будущем. Простой маячок сможет уберечь вас от множества подобных иллюзий:

- Вот это графики! Сейчас тут точно цена пойдет вверх!
- На такой ситуации нужно заработать побольше!
- Не может же и третья сделка подряд быть убыточной!

Повышу-ка я ее объем...

Попытка поменять стратегию в процессе торгов

Представьте себе хирурга, который во время сложной операции решил быстренько сменить привычную технику операции на другую – о которой он наперед прочитал интересную статью. Интересно же попробовать нечто новое! Тем более, спящий пациент возражать не станет. Всего-то нужно очень быстро и очень точно помахать скальпелем возле сердца пациента...

Или вообразите строителя, у которого во время выкладки кирпича кончился раствор. Конечно, можно съездить в город и купить новую партию смеси, но так не хочется тратить время... И поэтому строитель решает использовать свежий навоз, оставленный стадом коров рядом со стройкой. А что такого? Он тоже липкий, а когда высохнет, тоже будет скреплять кирпичи!

Трейдеры тоже имеют возможность проявить смекалку и принять «отличное» решение во время своей работы. Для этого достаточно всего лишь перестать придерживаться выбранной стратегии – изменить ее или вовсе заменить на другую, найденную вчера на форуме у пользователя «ЛУЧШИЙ ТРЕЙДЕР МИРА 3000».

В первую очередь стоит подумать о том, зачем специалист

меняет что-то в своей работе во время ее выполнения. Конечно, ему может быть скучно, но эту причину мы сразу отбросим, ведь трейдинг – это не азарт и эмоции, здесь важны рациональность поступков и эффективность совершаемых действий.

Еще одна причина смены действий в процессе работы – неудовлетворительные результаты. Если что-то пошло не так, трейдер может решить изменить или отбросить некоторые из правил стратегии для повышения результативности торговли.

Например, он заключил несколько сделок и все они закрылись с убытком. Проведя быстрый визуальный анализ ценового графика, торговец решает, что понял проблему и сейчас ее решит, убрав «лишний» индикатор из стратегии, а также добавив несколько активов, с которыми ранее не торговал.

С точки зрения трейдера, индикатор мог выдавать запаздывающие сигналы, из-за чего он поздно входил в рынок. Новые же активы позволят заключать больше сделок в единицу времени. К примеру, если ранее он работал с шестью графиками, а теперь добавил к ним еще три – значит, количество сигналов стратегии должно повыситься на 50 %.

Проблема здесь заключается в том, что внесенные изменения не были протестированы, а значит, оценка их эффективности произведена на глаз. Фактически это то же самое, что взять незнакомую стратегию и сразу применить ее на ре-

альном депозите. Без тестов, без проверок – без ничего!

Кроме того, использование новых активов тоже является весьма сомнительной идеей. Дополнительный инструмент может вообще не подходить для используемой торговой стратегии.

Каждый торговый инструмент в определенном смысле уникален. Есть относительно волатильные активы. Есть низковолатильные инструменты. В идеале под каждую стратегию активы подбираются отдельно.

Но главная ошибка в данной ситуации – трейдер не приостановил торговлю для дополнительного тестирования стратегии, внесения в нее изменений и тестирования полученной версии системы. Вместо этого он просто скорректировал используемую стратегию, посчитав, что это улучшит ее показатели, хотя это совершенно не очевидно.

Если вы в процессе торгов начали сомневаться в своей торговой системе, то не следует пытаться тут же внести в нее изменения или заменить на другую, тут же вернувшись к торгам.

«Во время трейдинга нужно заниматься трейдингом»

Все остальные вопросы лучше перенести на другое время, когда вы спокойно сможете провести анализ торговли и протестировать новые идеи или стратегию в безопасных для своего капитала условиях.

Важно понять, что стратегия с внесенными в нее измене-

ниями – это уже совсем другая система. А значит, обновленный вариант стратегии должен быть полноценно протестирован, и лишь после этого его можно будет применять в торговле на реальном счете.

При появлении сомнений в эффективности торговой стратегии или в разумности применения ее в текущих рыночных условиях, лучшим решением станет приостановка торговли.

Далее – либо тестирование стратегии с последующей ее корректировкой, либо отслеживание рыночного состояния, если именно оно стало источником проблем.

Запомните: внесение изменений в используемый метод трейдинга во время торговли – плохое решение. Оно приведет лишь к дополнительным убыткам.

Азарт

Азарт – одна из главных проблем в психологии трейдинга. Дело в том, что азарт практически не лечится подручными средствами, и специалисты советуют обращаться с этой проблемой к профильным врачам.

Мы можем организовать торговый процесс, контролировать эмоциональное состояние, создать условия для того, чтобы психологическая сторона трейдинга почти не мешала нам во время торгов, подобрать маячки и напоминалки, сдерживающие нас от крайних эмоциональных положений. Но справиться с азартом мы не в силах.

За годы работы я убедился, что по-настоящему азартным людям нечего делать на финансовом рынке. Их недуг может проявиться в любой момент во время торговли. Человек, ослепленный азартом, перестает контролировать риски, соблюдать правила стратегии и становится для рынка легкой добычей.

Неужели азарт непобедим? Я замечал, что к азартному состоянию люди приходят по-разному. Если человек испытывает азарт во время игр, вспыльчив, эмоционален и для него данное состояние – нормальное положение дел, то ему помогут только врачи.

Если же человек в целом не склонен к азарту, но при определенных условиях может с ним столкнуться (например,

слишком сильно увлекшись игрой, втянувшись), то возможность снизить риск возникновения такого состояния есть.

Вы уже знаете о необходимости делать перерывы во время торговли. В случае с азартом перерывы тем более необходимы. Они не обязательно должны быть продолжительными, но переключиться на другой род деятельности нужно обязательно.

Здесь важно именно отвлечься от процесса наблюдения за графиками, избавиться от психологического напряжения и тяжелого эмоционального фона.

Вы обязательно столкнетесь с ситуациями, когда на ценовом графике формируются хорошие для входа в рынок условия, но ваш будильник сообщает, что пора сделать перерыв. Если вы научитесь тут же выключать терминал и отходить от компьютера, то ваши шансы взять азарт под контроль сильно возрастут.

Да, это неприятно. Это раздражает. Может быть, даже злит. Но это тот путь, на который нужно встать, чтобы развить в себе здоровый «пофигизм» – умение отказывать себе.

Мне почти сорок лет. Я люблю комфорт и всегда предпочитаю доплачивать за него, если есть такая возможность. Мне не нравится выходить из зоны комфорта, несмотря на увещания сотен ютубных коучей и менторов. Мазохизм мне не близок в любых формах, однако на этапе развития самодисциплины он (увы!) необходим.

Научившись получать хотя бы минимальное удовольствие

от того, что вы смогли себя остановить, не поддались эмоциям, не заключили классную сделку на финансовом рынке лишь потому, что по установленным вами правилам сейчас нужно сделать перерыв, вы сможете решить очень важные задачи в психологии трейдинга.

Вероятнее всего, это будет примерно так. Сначала возникнет раздражение, которое выведет вас из состояния относительного психологического равновесия:

– Чертов будильник! Ну конечно! Сейчас цена развернется, пока я тут буду отдыхать, а когда я вернусь, рынок опять станет тухлым, и я останусь без сделок...

Дальше, даже если вы отправитесь на перерыв, по его окончании вы буквально ворветесь на рынок с чувством упущенной выгоды и полным эмоциональным букетом.

Если же вы спокойно примете тот факт, что гоняться за каждой рыночной ситуацией не следует, и вас все равно всегда будут ждать новые графики и возможности, отношение к необходимости оторваться от экрана будет примерно таким:

– Ну и ладно. После перерыва посмотрю, чем бы закончилась моя сделка, если бы я ее все-таки заключил.

Будьте снисходительны к рынку, дайте ему возможность сбежать от вас. Вы ведь уже опытни и знаете, что ему от вас все равно не скрыться – будут новые ситуации, и вы заберете свое.

Научитесь получать легкую положительную эмоцию от того, что отказали себе в преследовании цены, так как у вас

есть более важная задача – отдохнуть, отвлечься, нормализовать психологическое состояние.

Вы – большой сильный котяра, а рынок – маленькая мышка в запертой комнате. Зачем вам нервничать и беситься из-за того, что вы позволите ей еще немного побегать? Ей же все равно не уйти!

Желание отыгаться

Еще одна вечная проблема – желание отыгаться. Обратите внимание: в самом слове «отыгаться» видна однозначная отсылка к игре. Но трейдинг должен являться для вас чем-то большим, чем развлечением и способом пощекотать нервы.

Пытаясь отыгаться, человек стремится вернуть себе ощущение «непобежденности». Такие люди могут играть на интерес, очки, ничего не стоящие материальные предметы, позволяющие вести счет. Желание победить остальных, доказать собственное превосходство, нежелание проигрывать толкают их продолжать.

В трейдинге желание отыгаться приводит к серьезным проблемам. Человек теряет контроль над рисками, перестает анализировать рыночную ситуацию, спешит заключить новую сделку, не заботясь о рациональности своих действий.

Другая причина для «отыгрыша» – это потеря финансов вместо их приумножения. Представьте себе человека, который решил уделить несколько часов заработку на финансовом рынке, запустил терминал, провел анализ ситуации, заключил несколько сделок, но они принесли ему не прибыль, а убыток.

Что теперь делать трейдеру? Он пришел сегодня на рынок, чтобы **заработать** денег, но вместо этого **потерял!** Ес-

ли он использует систему ограничения убытков на день, то неприятности торгового характера будут исчерпаны.

Если же он не может ограничивать себя, то жди беды. Человеку, испытывающему желание отыграться из-за финансовых потерь, свойственны:

- спешка;
- необъективность в принятии торговых решений;
- готовность идти на высокий риск.

Спешка, желание как можно скорее вернуть утраченное абсолютно понятны. Трейдер приходит на рынок не терять деньги, а зарабатывать. Получив несколько убытков, торговец меняет свой план на день: теперь он хочет не победоносно закончить день, а просто вернуть потери. Такие мысли не позволяют человеку остановиться и заново рассмотреть рынок, ведь вполне возможно, что он просто-напросто неудобен сегодня для применения выбранной торговой стратегии.

Сохранив хладнокровие, трейдер сможет или сразу отказаться от идеи продолжения торговли, воспользовавшись правилом ограничения размера убытка на день, или провести анализ и прийти к выводу, что неудачи связаны с плохим состоянием рынка.

Необъективность в принятии торговых решений очевидна – к ней ведет любое эмоциональное состояние торговца, далекое от равновесного.

Возможно, трейдер будет винить себя или рынок, будет напуган потерями или раздражен из-за того, что все идет не

по плану. В любом случае, пытаясь отбить убытки, трейдер неизбежно становится жертвой своих же эмоций.

Готовность идти на высокий риск может показаться хорошей идеей в стремлении быстро отыгаться. Всего-то надо увеличить сумму сделки, объем торговой операции и вернуть потери за одну удачную операцию!

Для этого нужно лишь получить от торговой стратегии надежный сигнал на заключение сделки. Требуется такая торговая ситуация на графике, при которой немислимо ошибиться.

Всё элементарно... но ситуаций с *гарантированным* доходом на финансовом рынке не бывает. Торговые сигналы нашей стратегии имеют разную степень надежности, но никогда не равны 100 %. Кроме того, рыночные обстоятельства не одинаковы при заключении сделок в разное время.

Когда трейдер хочет быстро отыгаться, он ищет на графиках «идеальную» ситуацию для открытия позиции с повышенным риском. Но проблема состоит в том, что никакой ценовой график не гарантирует успешного развития событий.

Вероятность закрытия сделки с убытком сохраняется в любом случае. Если произойдет очередное неблагоприятное событие, и сделка завершится убытком, потери трейдера за этот день могут оказаться огромными, с учетом «ва-банка» в последней торговой операции.

Если же и после произошедшего трейдер продолжает тор-

ги, то можно уверенно говорить об игромании и необходимости завершения трейдерской карьеры.

Желание отыгаться может появиться и вследствие «механической» ошибки. Например, можно случайно заключить сделку не по тому активу, по которому вы планировали. В итоге «неправильная» позиция закрывается с убытком, а «правильная» показывает рекордный рост. Обидно!

Еще один пример – заключение сделки большим объемом, чем планировалось. Например, вместо 1 лота вы случайно выставили 10.

Механические ошибки часто совершаются из-за спешки или невнимательности. Такие ситуации не зависят от качества проведенного нами анализа рынка, а также лишь косвенно связаны с выбранной нами стратегией или профессиональным уровнем.

А иногда трейдеру откровенно не везет: в последнюю секунду график вдруг делает резкий скачок и решает судьбу торговой операции в сторону убытка.

В этом случае трейдер также может испытать желание отыгаться, ведь данного убытка могло бы и нет быть, если бы не пара секунд или несколько пунктов!

Рецепт для подобных ситуаций всё тот же: отстранитесь от торговли на время, необходимое для восстановления психологического равновесия. А лучше вообще откажитесь от любых действий на рынке до следующего дня.

«Будьте осторожны с желанием просто

понаблюдать за ценовыми графиками»

Не пробуйте убеждать себя, что «торговать вы уже не будете и просто посмотрите».

Такой компромисс с самим собой может привести к внезапному появлению желания зайти в рынок, особенно если вы увидите на ценовом графике отличную, с вашей точки зрения, ситуацию.

Запомните: ощущение несправедливости, нечестности, понимание того, что произошла досадная ошибка, выводят трейдера из состояния психологического равновесия и не могут быть устранены здесь и сейчас. Прервите торговлю и займитесь чем-то другим.

Как вести себя при убытках

Убыточные сделки совершают все трейдеры без исключения. Конечно, если торговец за свою «карьеру» заключил всего десять сделок, то ему могло повезти и не повстречаться с убытками, но при длительной работе потери неизбежны.

Некоторые трейдеры настолько боятся убыточных сделок, что готовы любыми способами бороться с их появлением. Действительно, желание минимизировать количество убыточных сделок в торговле логично, но вопрос в том, какими средствами это делается.

Представьте, что у трейдера есть качественная стратегия, которая при грамотном использовании выдала за месяц 33 сигнала: 20 стали прибыльными, а 13 – убыточными. Предположим, что размеры убытка и прибыли по сделкам данной системы оказались примерно одинаковы.

В следующем месяце трейдер решил сократить количество убыточных сделок, модернизировав торговую стратегию. В погоне за желаемым он добавил в систему фильтры, сократив количество сигналов, чтобы повысить точность входов.

Здесь уместна поговорка: «Лучшее – враг хорошего». Сокращая количество сигналов, мы уменьшаем и ту прибыль, которую приносят успешные торговые операции. Этот про-

фит ранее шел в том числе и на покрытие убытков по неудачным сделкам, но теперь, сократив общее количество рыночных операций, трейдер избавился не только от убыточных сделок, но и от прибыльных.

Каким теперь получится соотношение доходов к расходам – большой вопрос. Вполне возможно, минусовых сделок действительно станет меньше: не 13, а 10. Но и количество прибыльных операций сократится с 20 до 15.

Стратегии, перегруженные фильтрами, обремененные множественными правилами, нацеленными на повышение точности входа, нередко превращаются в сложные для восприятия и использования методы трейдинга.

«Результат торговли трейдера – это всегда сумма всех сделок за выбранный период»

Закрывать сделку с убытком неприятно. Это одна из причин, по которой трейдеры стараются сократить количество сделок с отрицательным результатом, а не увеличить количество сделок с положительным. Потеря денег оказывает сильное негативное воздействие на настроение человека, на его эмоциональное состояние.

Такая ситуация напоминает работу футбольного вратаря: никто не помнит, сколько ударов отбил вратарь за игру, зато количество пропущенных мячей запоминается навсегда.

Запомните: убыточная сделка – это нормально. Это часть торгового процесса. В том числе и убытки в силу механических и любых других «случайных» и «обидных» причин. Та-

кие убыточные сделки можно считать исключением и их влияние на эмоциональное состояние трейдера более или менее понятно, особенно если человек недавно на финансовом рынке.

В остальных же ситуациях получение убытка нужно воспринимать как естественную часть торгового процесса. Это просто часть торговой статистики.

Если убытки на дистанции начинают перевешивать получаемый от прибыльных сделок доход, то это уже другое дело. Здесь появляются вопросы к качеству торговой стратегии, текущему состоянию рынка, к профессионализму торговца: правильно ли он понимает свою стратегию, не совершает ли ошибок.

В любом случае для установления причин убыточной торговли следует остановиться и провести анализ рыночного состояния, а также проанализировать заключенные сделки на предмет возможных ошибок.

В главе «Планирование дохода на день» я уже приводил пример, демонстрирующий важность соотношения профита к убыткам, и практическую бесполезность информации о чистой прибыли за отчетный период. Тема профит-фактора и математического ожидания выходит за пределы этой книги, но я очень рекомендую ознакомиться с этими рассчитываемыми величинами – они помогут вам проводить анализ эффективности торговли. К сожалению, они малоинформативны при использовании определенных техник управления

капиталом, например, стратегии мартингейл и ее производными, но во многих иных случаях очень полезны.

Напоследок хочу привести еще один бытовой пример. Опытный человек никогда не закажет ровно 5 м^2 плитки для отделки ванной комнаты площадью 5 м^2 . Всегда нужно принимать во внимание брак, бой и другие обстоятельства, которые сделают часть приобретенной вами плитки непригодной для использования. Что-то будет неудачно подрезано, а что-то расколется при разгрузке.

Мастера всегда заказывают на 10–20 % материалов больше, чем нужно по расчетам – они понимают, что эти дополнительные траты являются частью логистических, монтажных и иных процессов.

Убыточные сделки в трейдинге устроены так же. Нет смысла беспокоиться, если соотношение профита к убытку находится в плюсовой области и не демонстрирует устойчивого ухудшения результатов с течением времени.

Боязнь заключения сделки после демо

Иногда люди боятся заключать сделки на финансовом рынке. Довольно часто человек даже не понимает природу этого страха, ведь сумма сделки может быть минимальной, а финансовые последствия ничтожными.

Откуда же возникает страх? Причины могут быть совершенно банальными: например, трейдер уже имеет негативный торговый опыт и ему страшно, что ситуация повторится, и он потеряет деньги.

Боязнь остаться без депозита понятна, ведь эти финансы можно было потратить на приобретение товаров и услуг. А деньги – ресурс ограниченный.

Справиться с этим видом страха несложно: вне зависимости от величины депозита, заключайте сделки на минимально допустимые у брокера суммы.

На некоторых финансовых рынках есть специальные «переходные» счета, позволяющие совершить плавный переход с демо-счета на реальный депозит. На Forex такие счета называются центовыми – баланс трейдера там измеряется не в долларах США, а в центах. Кроме того, минимальный размер сделки снижен в 100 и более раз в сравнении с классическими счетами.

Получается, что человек торгует уже не на демо-счете, а на реальном депозите, но очень маленькими суммами. Когда трейдеру становится комфортна работа с малыми числами, он переходит на полноценный долларовый аккаунт.

На других финансовых рынках есть похожие возможности. Кроме того, центовые счета очень полезны для тестирования стратегий, индикаторов и других инструментов в условиях реального торгового счета.

С точки зрения психологии наиболее любопытна боязнь заключения сделок на реальном депозите после продолжительных тренировок на демо-счете. Многие трейдеры подмечают ситуации, когда им очень страшно открыть рыночную позицию на реале после демо, но редко кто пытается понять природу этого страха.

Казалось бы, если человек уделит много времени обучению и тренировкам на учебном аккаунте, он как никто готов к работе на реальных суммах. Но это не так.

Самым очевидным объяснением данного явления выступает психологическое состояние трейдера, который обучался на ничего не стоящих фантиках, а теперь рискует собственным капиталом. Однако все не так просто. Я обратил внимание, что сильные страхи при переходе с демо на реал испытывают и торговцы, для которых депозит на счете является существенной суммой, и торговцы, для которых убытки на реальном счете ничего не значат.

Если даже финансово обеспеченный человек испытывает

ужас при переходе с демо на реальный счет, то в чем же причина? Откуда берутся столь сильные эмоции?

Все дело в боязни лишиться шанса изменить качество или образ своей жизни. Как правило, люди приходят в трейдинг, чтобы:

- обзавестись дополнительным источником заработка;
- уйти с работы по найму и перестать зависеть от работодателя;
- начать зарабатывать больше денег, чем возможно в их месте проживания;
- найти работу на фоне окружающей их безработицы;
- сократить и контролировать время, уделяемое процессу заработка денег;
- зарабатывать деньги, путешествуя по миру или периодически меня место проживания.

Все эти потребности могут быть удовлетворены в том случае, если человек научится зарабатывать деньги трейдингом. Если же у него ничего не получится, то он потеряет отличную возможность зарабатывать удаленно, без начальника, да еще и в удобные часы.

Тренируясь на демо-счете, человек затрачивает время, усилия, возможно, даже деньги, если приобретает литературу, берет платные уроки и так далее.

Переходя на реальный счет, трейдер будто готовится к сдаче важнейшего экзамена – ведь если у него ничего не получится, он не только зря потратил время и силы, но и остал-

ся без прекрасного шанса изменить свою жизнь к лучшему. Вот что является главной психологической причиной страха при переходе с демо на реал.

«Многие трейдеры вспоминают, что намеренно затягивали процесс перехода с демо-счета на реальный депозит, ведь пока они учились и тренировались на демо, они чувствовали, что заняты важным и нужным делом»

Необходимость хорошо обучиться выступала отговоркой от перехода к торгам на реальные деньги. Людям было страшно столкнуться с реальностью и на деле проверить свои навыки, ведь пока они учатся, они защищены от разочарования.

Что же делать, чтобы избежать этого страха?

Первое – не задерживайтесь на демо-счете. Конечно, обучение на демо обязательно для каждого новичка, ведь нужно познакомиться с торговой платформой, разобраться со вспомогательным инструментарием, протестировать стратегии. Но прятаться от реального трейдинга, когда необходимость в использовании учебного аккаунта уже отпала, неразумно.

Лучше всего продолжить работу на реальном депозите, пусть и небольшом. Во-первых, человек начнет понимать, чем отличается демо от реала в плане психологии торговли, столкнется с эмоциями и будет учиться им противостоять. Во-вторых, торговые условия на реальных счетах могут

немного отличаться от стерильных условий демо. Может появиться задержка при открытии и закрытии позиции, необходимая брокеру для подбора контрагента, на некоторых активах не исключены проблемы с ликвидностью...

Начинающий трейдер может подумать, что чем дольше он будет обучаться на демо-счете, тем лучше. Но это ошибка. От тепличных условий желательно отказываться сразу после прохождения базового обучения.

Для каких-то отдельных задач учебный аккаунт потребуются и позже: например, для модернизации и тестирования своей стратегии, но все торговые действия желательно в разумные сроки перевести на реальный счет.

Второе – заставьте себя работать с минимально допускаемыми брокером суммами (даже в том случае, если ваш депозит позволяет открывать позиции в 10 раз большего объема).

Тем самым вы исключите волнение, связанное с потерей капитала. Кроме того, работу с минимальными суммами можно представить как продолжение обучения, просто в приближенных к полноценному трейдингу условиях. Вообще, манипулировать своим эмоциональным состоянием можно и нужно – об этом мы поговорим чуть позже.

Третье – начав заниматься трейдингом, сразу настройтесь на то, что стабильных финансовых результатов в ближайшее время не будет.

Бывает, что новички приходят на финансовый рынок, рассчитывая на скорый заработок. Люди планируют начать за-

рабатывать через пару недель или месяц, но такое развитие событий маловероятно. Получение разовой случайной прибыли и постоянная торговля в плюс – разные вещи.

Ни в коем случае не ставьте себе сроков, за которые вы «должны» начать зарабатывать на финансовом рынке. Уделите больше внимания обучению и практике, а не планам и подсчетам будущей прибыли.

Строя планы касательно размеров прибыли или сроков выхода на стабильный заработок, человек обзаводится завышенными ожиданиями. Далее эти ожидания и планы станут для него той самой высокой планкой, которую ему придется достигать при переходе с демо на реал, причем в сжатые сроки, чтобы не разочароваться в своей подготовке.

Первые небольшие финансовые успехи на реальном депозите у новичка с завышенными ожиданиями вызовут не воодушевление и желание стараться еще больше, изучая трейдинг и применяя полученные знания и навыки на практике, а негативные эмоции и раздражение. Завышенные ожидания часто подталкивают начинающих трейдеров к повышению рисков и увеличению торговых часов в день, что часто сопровождается сокращением перерывов в процессе торговли.

Существует ли стратегия идеального перехода с демонстрационного счета на реальный депозит? Конечно!

Трейдер, освоившись в терминале, изучив инструменты и выбрав на демо хотя бы одну стратегию, переходит на реаль-

ный счет, где работает с минимальными сделками. При этом он не увольняется с работы и продолжает получать зарплату. Он не строит планы по заработку и понимает, что на стабильные положительные результаты он выйдет минимум через несколько месяцев. Торговец не подыскивает себе в интернете яхту или дом, работая на рынке всего лишь пятый день. Он понимает, что результаты на демо-счете хоть и важны, но не являются доказательством его полной готовности к реальным торгам.

«Бросать работу ради трейдинга следует только в том случае, если эта работа начала мешать вам зарабатывать деньги»

Я сам смог окончательно отказаться от работы по найму и перейти на финансовый рынок не с первой попытки. В первый раз я бросил работу, посчитав, что уже довольно неплохо справляюсь с трейдингом и могу зарабатывать соразмерные деньги. Через полгода мне пришлось заново искать работу, потому что я ошибся.

Позже я изменил тактику и уже не старался убежать с работы, а просто изучал трейдинг в свободное время, причем делал это маниакально. Примерно через год я понял, что могу зарабатывать больше, если высвобожу время, занимаемое работой. В итоге я уволился и больше никогда ни на кого не работал.

В дальнейшем мне удалось диверсифицировать свои доходы, причем некоторые из них вышли за пределы финансо-

вых рынков.

Что касается моего собственного опыта на демо-счете, то он был стандартным. На демо-счете я торговал от силы пару месяцев, и этого хватило, чтобы я посчитал себя безумно одаренным трейдером. Бросив работу, я перешел на реальный счет, имея четкие планы по заработку, ведь иного источника денег у меня не было.

Некоторое время мне даже удавалось зарабатывать деньги, достаточные для существования, но никакой прибыли для увеличения баланса счета и торгового оборота не оставалось. Можно сказать, я проедал доход. Это было топтание на месте, точку в котором поставил неудачный торговый период, заставивший меня вновь искать работу.

Как видите, я прошел совершенно стандартный путь успешного трейдера, со всеми ошибками, глупостями и самообманом. Но все это преодолимо. Получилось у меня – получится и у вас.

Страх потери последних денег

Некоторые трейдеры заходят на рынок, рискуя всеми своими средствами. Но торговать на последние деньги – это очень плохая идея! И не только потому, что в случае неудачи человеку нечего будет есть. Страдает и психика: понимание того, что на кону стоит всё, оказывает серьезное давление на трейдера. Он может начать совершать ошибки и из-за сильного страха потерять капитал.

Приведу пример. Трейдер положил на депозит последние свободные денежные средства. В торговле он использует стратегию мартингейл, подразумевающую заключение, скажем, пяти сделок в серии, каждая из которых должна быть больше предыдущей.

В сложной рыночной ситуации трейдер, испытывающий сильный страх за свои последние деньги, решает не открывать пятую позицию, смирившись с потерями по первым четырем сделкам.

Страх не позволил ему заключить сделку, которая вполне могла полностью исправить сложившуюся ситуацию. Получается, что из-за сильной эмоции торговец отклонился от правил выбранной стратегии.

Кроме того, я рекомендую не торговать на деньги, отложенные на экстренную ситуацию. Будьте уверены, как только вы потратите эти деньги, что-то подобное обязательно слу-

чится.

Идеальный вариант – собрать для депозита такую сумму, потеря которой не скажется на вашей жизни. В этом случае будет гораздо проще работать на финансовом рынке. Чрезмерная забота о депозите, а также повышенное волнение за торговый капитал – значительный отрицательный фактор при торговле на финансовом рынке.

Боязнь заключения сделки после убытков

Вернуться к торговле после неудачного опыта работы на финансовом рынке очень тяжело. Раз депозит был потерян, очевидно, у торговца имеются серьезные проблемы с торговой системой, мани-менеджментом или психологией трейдинга, а то и со всеми пунктами сразу.

Если не провести полноценную работу над ошибками, возвращаться к торговле действительно бессмысленно. А вот выявив и устранив проблему, можно вновь запустить демо-счет и проверить себя в изменившихся условиях.

Далее, когда трейдеру придет пора переходить с демо-счета на реал, он вновь может испытать сильное волнение: сомнения снова возьмут верх. В этом случае поможет всё тот же прием по переходу с демо на реал: работа с минимально допустимой правилами брокера суммой.

Кроме того, для получения уверенности в своих действиях, я советую начать заключать сделки не по всем сигналам торговой стратегии, а стараться выбирать наиболее надежные из них. Первые сделки будут наиболее важными в психологическом смысле – именно от них во многом зависит психологическое состояние торговца.

В вопросе борьбы со страхом не так уж важно сразу выйти

на впечатляющие финансовые результаты.

«Главное – вернуть эмоциональное спокойствие, пропавшее из-за предыдущего негативного опыта»

У любого трейдера случаются ситуации, приводящие к значительным торговым потерям. Это не обязательно результат неудачного торгового дня, убыток может накапливаться неделями. Приостановка торговли и проверка своей стратегии, а также оценка своего эмоционального состояния потребуют времени.

Настройка

ЭМОЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ

Люди – удивительные существа, обладающие и сознанием, и эмоциональным спектром. Мы можем осознавать, что с нами происходит в эмоциональном плане, но при этом не можем заставить себя не нервничать или не бояться.

Например, повстречавшись на улице с бездомными рычащими собаками, нам становится страшно. Мало ли что у них на уме! Они могут быть больны чем угодно, и кому охота потом принимать в свое тело кучу укулов от столбняка? Мы знаем: чтобы не провоцировать собак, желательно не делать резких движений, не смотреть им в глаза, а также не бояться, так как псы это хорошо чувствуют. И вот мы стоим перед подкрадывающимися к нам скалящимися и рычащими собаками, и пытаемся уговорить себя не бояться. Но у нас ничего не получается. Мы понимаем, что бояться нельзя... и боимся.

Или другая ситуация: когда мы с кем-то эмоционально ругаемся, нам рано или поздно становится понятно, что общение перестало быть конструктивным и пришло время успокоиться. Но легко ли это сделать сразу, прямо здесь и сейчас?

К сожалению, управлять своими эмоциями, если они уже находятся в своих крайних положениях, довольно сложно.

Мы можем предпринять попытку перестать бояться или успокоиться и, возможно, нам в какой-то степени удастся это сделать, но малейший повод – и мы моментально возвращаемся в то крайнее эмоциональное состояние, из которого пытались выйти.

Пес громко гавкнет и прыгнет в нашу сторону; бесящий нас собеседник вновь скажет нечто такое, от чего гнев добавит темноты в глазах... Вернуться в неадекватное состояние гораздо проще, чем из него выйти.

Итак, внешние воздействия способны существенным образом влиять на наше эмоциональное состояние. Так почему бы этим не воспользоваться?

«Человек – это инструмент, который легко настроить извне»

Нам это доступно, потому что у нас есть сознание, позволяющее пусть и не детально, но хотя бы в общих чертах оценить наше эмоциональное состояние на данный момент.

Каждый из нас бывал в ситуации, когда очень не хотелось что-либо делать, но было надо. Мы перебарывали себя и делали то, что нужно.

Я говорю не о волевом решении встать по первому звонку будильника, а не переводить его на более позднее время. Речь идет о несоответствии нашего настроения тому делу, которое нужно сделать.

Чаще всего человеку приходится бороться с ленью, которая умело тратит наше время. Также можно вспомнить о

сильных эмоциональных состояниях, мешающих нам выполнить важную задачу.

Всегда помните, что вы – инструмент, на работу которого можно влиять благодаря нашему сознательному сознанию. Оно нам говорит:

– Что-то у нас, мой милый друг, негативное настроение, легкая апатия, ничего нам не хочется делать. Так нельзя! У нас есть только сегодняшний день, чтобы выполнить и сдать определенную работу, а то поводов для грусти нам очень быстро увеличат в количестве... Надо что-то делать.

Нужен противовес, чтобы взбодриться, получить энергию, посмеяться. Например, 10-минутный стендап, который взбодрит и развеселит человека. Причем возможно, что эту порцию контента придется в себя впихнуть, потому что желания смотреть выступления артиста может не быть вовсе. Поэтому просто включаем – и смотрим.

Важно заготовить такие раздражители, которые действуют на вас стабильно. Это как пилюли: одна – против головной боли, другая – против последствий сомнительного буррито, съеденного пару часов назад.

Приведу несколько примеров из своей практики. Легкая расслабляющая музыка, незатейливый тихий джаз с доминированием фортепьяно, очень хорошо успокаивает и приводит эмоциональное состояние к равновесию. Всего десять минут фоновой музыки – и я в отличной форме для начала

торговли.

Ритмичные, динамичные исполнители подойдут, чтобы настроиться на активную физическую тренировку. Уверен, ни в одном тренажерном зале вы не услышите произведения Моцарта или треки в стиле chill-out.

Во время трейдинга я рекомендую включать спокойную фоновую музыку – это очень помогает снизить эмоциональный фон. Кстати, это хорошее средство не только для того, чтобы погасить раздражение и другие негативные эмоции, но и для того, чтобы немного приглушить состояние супермена и снизить возбужденное состояние, которое могло остаться в вас после активного дня.

Из видеоконтента я рекомендую легкие, не загружающие обильной информацией ролики, например, про путешествия или животных.

Никаких новостей, политики, сплетен, событий. Гори они огнем! От такого контента чаще хочется надеть монитор на чью-то голову, чем спокойно сидеть перед торговым терминалом.

Обязательно следите за тем, что именно из внешних факторов на вас влияет и как именно. Такие наблюдения помогут найти способы эффективно воздействовать на свое эмоциональное состояние. Составьте перечень раздражителей и пользуйтесь ими, чтобы настроить себя на торговый лад и стабилизировать эмоциональное состояние.

Еще один такой инструмент – питание. Обратите внима-

ние, голодным или сытым вам приятнее садиться за торговлю. Лично мне не нравится работать на голодный желудок, потому что может появляться желание скорее завершить сделку, согласившись на не самую лучшую рыночную позицию, и пойти поесть.

Кстати, подобные ощущения можно испытывать и в других случаях, когда вы торгуете, но знаете, что нужно заканчивать и бежать на прием к стоматологу или важную встречу. Желательно не заниматься трейдингом в упор к таким событиям, а заканчивать пораньше, чтобы никуда не торопиться.

Ищите способы воздействовать на себя и применяйте их, как только чувствуете, что те или иные эмоции взяли над вами верх. И обратите внимание: этот подход можно использовать не только в трейдинге, но и в повседневной жизни.

Трейдинг на заемные средства

Торговать на последние деньги плохо. Но еще хуже – торговать на заемные средства. К сожалению, некоторые трейдеры берут кредиты и занимают деньги у родных, чтобы вернуться на финансовый рынок после обидного разорения.

И хорошо, если они проводят работу над ошибками. Но нередко бывает и такое, что сильно расстроенный потерями трейдер берет кредит и тут же возвращается к трейдингу, не разобрав ошибки, не приняв меры, чтобы проблемы не повторились.

«Торговля на заемные средства – это слишком плохая идея»

Во-первых, нет никаких гарантий, что все пойдет по плану, несмотря на подготовку на демо-счете. Человек может просто не справиться с эмоциями и наделать ошибок. В случае неудачи ему придется возвращать деньги тем, у кого он их занял, а это может стать дополнительной финансовой нагрузкой, к которой торговец просто не готов.

Во-вторых, во время торговли на заемном капитале трейдер обязательно будет думать о том, что ему нужно отдать долг. Это дополнительный эмоциональный фон, который практически невозможно исключить из внимания (конечно, если человек действительно планирует возвращать деньги).

При заключении каждой сделки трейдер будет со страхом думать, что ему ни в коем случае нельзя терять депозит, иначе нечем будет расплачиваться по долгам. Начинающим трейдерам и так волнительно совершать свои первые сделки, а в данной ситуации эмоции будут в разы сильнее!

Может показаться, что дополнительное внимание к заключаемым сделкам – это позитивный фактор, ведь трейдер перепроверяет свои решения. Но это не так.

С одной стороны, человек будет более внимателен к тому, что он делает, а с другой стороны, его опасения, страхи и сомнения способны помешать хладнокровно и четко совершать действия, предусмотренные его торговой стратегией и системой управления капиталом.

Откажитесь от торговли на заемный капитал не только потому, что его придется отдавать, но и потому, что работа с кредитными средствами существенно давит на трейдера, что значительно усиливает риск потери всех денег.

Малые депозиты ведут к повышению рисков

Каждый год в мире финансовой торговли публикуются различные аналитические выкладки на тему популярности трейдинга в тех или иных странах. В этих документах довольно много интересных данных, но в рамках данной главы нас интересует средний размер депозита. Дело в том, что средние размеры торговых счетов трейдеров разных стран отличаются в разы.

На одном из финансовых рынков средний размер депозита трейдера из России в четыре раза меньше, чем средняя сумма на счету индонезийского торговца. Если же посмотреть на трейдеров из США, то их средний показатель будет примерно в 1,4–1,6 раза выше, чем по Индонезии.

Кроме того, начинающие трейдеры, даже если они обладают приличным денежным запасом, как правило, приступают к торгам на небольшие суммы. И вот здесь их ожидает психологическая ловушка, которая способна привести к полной потере капитала.

Дело в том, что торговля на небольшом депозите – скажем, \$300 – обычно не приносит трейдеру ощутимой прибыли (конечно, при соблюдении разумной модели управления капиталом).

Придерживаясь умеренных рисков, трейдер будет заключать сделки, денежный размер которых представляет собой лишь небольшой процент от имеющегося баланса. Это означает, что такие сделки, даже если торговля складывается наилучшим образом, не будет приносить удовлетворительной прибыли.

Предположим, что трейдер занимался торгами по 3–4 часа каждый будний день. По итогам месяца он заработал 100 % от своего депозита: пусть это будет \$200.

Будет ли доволен человек, который затратил около 70 часов в месяц на трейдинг, доходу в \$200? Это меньше \$3 в час! И при этом работа сопряжена с риском финансовых потерь. Да, человек учится, нарабатывает опыт, его навыки становятся все совершеннее. Но ведь ему хочется видеть и финансовую отдачу!

У такого трейдера скоро появится ощущение неудовлетворенности от размера получаемого заработка. Он торгует, рискует деньгами, тратит время, у него все хорошо получается... а доход мал.

Это психологическое давление опасно – оно может подтолкнуть трейдера к решению зависить риски и увеличить размеры сделок, чтобы повысить доход, работая на том же депозите, что и ранее. В итоге желание быстрее начать зарабатывать крупные суммы окажется губительным для его депозита.

«Торговля на небольшом депозите – путь к

потере денег»

Проблема здесь не в невозможности успешно торговать на счете с \$200, а в желании человека зарабатывать гораздо больше, но при тех же скромных вложениях.

Торговля на небольшом балансе полезна, так как способствует укреплению самодисциплины. Здесь важно научиться уважительно относиться к любой сумме. Даже если \$200 не являются существенной суммой для трейдера, нельзя позволять себе завышать риски и относиться к балансу пренебрежительно.

Это частая ошибка новичков: они готовы рискнуть небольшим балансом, лишь бы получить шанс заработать больше.

Если у вас скромные финансовые возможности, но вы уверенно торгуете и постепенно увеличиваете свой счет, то постарайтесь для увеличения дохода не завышать размеры сделок, а увеличить депозит (но без кредитов и долгов!)

Очевидный способ – не выводите деньги с торгового счета, позвольте ему увеличиваться. Постепенный рост баланса позволит увеличивать торговый оборот, сохраняя степень рисков. Если трейдер заключает сделку, например, на 3 % от депозита, то при стартовом балансе в \$200 речь идет о \$6. По мере роста суммы на счете размер сделки в деньгах можно увеличивать, а ее объем в процентах от депозита оставлять на прежнем значении.

К примеру, когда баланс с \$200 увеличится до \$235, мож-

но повысить размер сделки с \$6 до \$7, при этом сумма торговой операции будет составлять примерно те же 3 % от депозита.

Можно даже немного уменьшать размер сделки в процентах от счета по мере роста баланса. Если вначале мы использовали 3 % от капитала на одну рыночную позицию, то далее можно уменьшить эту величину сначала до 2,5 %, а потом и до 2 %, тем самым немного снижая риски.

У постепенного увеличения торгового счета есть еще один весомый плюс. Трейдер относительно легко привыкает к увеличивающемуся размеру сделок, ведь рост его капитала плавный, гармоничный.

В свое время я столкнулся с проблемой резкого увеличения депозита и очень близко познакомился с психологическим давлением, вызванным непривычно крупной суммой на балансе и в сделках.

Так сложилось, что я работал на относительно небольшом депозите, который тогда был для меня комфортным. Впервые получив в управление торговый счет инвестора, я в полной мере почувствовал, что такое работать с крупной суммой и заключать сделки, размер которых оказался раз в шесть больше торговых операций, проводимых на моем счете.

Переход для меня оказался довольно резким, и трейдинг вновь стал напряженным из-за появившегося волнения. Когда ты заключаешь сделку на сумму, в шесть раз превышаю-

щую привычный порядок цифр, это не проходит бесследно в эмоциональном плане. В такой ситуации ты вновь испытываешь страх и волнение, как в самом начале своей торговли.

Поэтому плавное увеличение торгового оборота – это оптимальный путь для комфортного роста трейдера с точки зрения психологии. Так мы скорее и проще привыкаем к новым для нас суммам.

Обратите внимание на любопытный факт: люди, выигрывающие крупные суммы в лотереях, довольно быстро лишаются своих капиталов, а нередко еще и оказываются в долгах. Они просто не были готовы к суммам, которые получали. Победители начинали покупать дорогие дома, автомобили, устраивать многолюдные вечеринки... Постепенно их состояние таяло, а ведь все шикарные приобретения приходилось обслуживать, на что тоже нужны были немалые средства.

Нечто подобное происходит и с трейдерами, и с инвесторами.

«Инвестор, привыкший успешно распоряжаться несколькими сотнями тысяч долларов, вполне вероятно, просто потеряется и начнет совершать ошибки, если у него появится несколько миллионов»

Он просто не привык к работе с такими суммами. Его компетенции распространялись на меньшие, которые были ему по карману. Резкое увеличение объема оборотных средств способно в лучшем случае снизить эффективность его инвестиций, а в худшем – привести к неудачным вложе-

ниям и убыткам.

Еще один вариант действий при небольшом депозите – найти инвесторов. Есть люди, которые не хотят учиться торговле на финансовых рынках – им просто некогда или неинтересно это занятие. Есть и такие, кто пробовал стать трейдером, но не смог.

Продемонстрировав свои успехи на небольшом личном депозите, можно попробовать договориться с инвестором, чтобы он зарегистрировал на себя торговый счет, пополнил его и передал управление вам.

Как правило, доверительное управление отличается от заемных средств тем, что риски берет на себя инвестор, а доход делится между вами и инвестором в определенной пропорции.

Так, управляющий не может снять средства со счета клиента, а имеет возможность лишь заключать сделки на его аккаунте. Полученную прибыль, как правило, делят либо при достижении оговоренной суммы на балансе (например, когда депозит увеличился на 30 %), либо при наступлении отчетного периода, скажем, через месяц после начала торговли.

Не неся материальной ответственности, трейдер чувствует себя спокойнее, чем при работе на заемном капитале. Да, работая на кредитные средства, ни с кем не придется делиться прибылью, но, с другой стороны, имеется материальная ответственность за баланс, а также присутствует значитель-

ное психологическое давление.

С точки зрения психологии трейдинга не так страшен сам небольшой размер депозита, как неудовлетворенность доходом, которую часто испытывает трейдер. Это нежелание «копешиться в копейках» и подталкивает трейдера к завышению рисков.

Автоматизация торговли – уход от эмоций

Автоматические торговые системы часто воспринимаются начинающими трейдерами в качестве станков, печатающих деньги. Действительно, разве это не так? Нужно ведь лишь установить качественного робота (бота, советника) на свой торговый терминал, и он сразу приступит к «нарубанию капусты».

Среди более опытных трейдеров на этот счет ходит шутка, что если бы торговые роботы были такими умными, чтобы торговать и зарабатывать самостоятельно, то они, очевидно, научились бы и тратить деньги на виртуальную выпивку.

Как же обстоят дела в действительности? Стоит ли пользоваться автоматизированными торговыми системами? И почему мы вообще обсуждаем роботов в книге о психологии трейдинга?

«Спокойствие, только спокойствие...» – говорил человек-вертолет в детской сказке. Сейчас во всем разберемся. Сначала постараемся понять, для чего трейдерам вообще понадобились автоматические торговые системы. В чем их смысл?

Автоматизация в трейдинге, как и во многих отраслях производства, нужна либо для выполнения однообразных

рутинных действий, либо для таких операций, выполнить которые человек просто не может.

Некоторые торговые стратегии требуют круглосуточного внимания: 24 часа каждый будний день. Например, это стратегии мартингейл, а также методы «сеточной» торговли. Специально под них пишутся автоматические боты, которые круглыми сутками контролируют выставленные ордера, заключают и закрывают сделки при наступлении необходимых условий.

Следующая причина – возможность работы с большим количеством активов, на что человек тоже физически неспособен: например, отслеживать десятки графиков разных активов одновременно.

Кстати, в таком контексте система может быть не торговой, а информационной. В этом случае она выискивает на графиках по заданному в ней алгоритму ситуации, подходящие для заключения сделок, и звуковым или визуальным сигналом информирует трейдера, который сразу смотрит на заинтересовавший систему актив и принимает торговое решение.

Еще одна причина использования роботов – высвобождение времени, которое уходило у трейдера на рутинные действия. Очевидно, что если все правила торговой стратегии можно описать автоматически, то ее можно и автоматизировать.

Трейдер в этом случае высвобождает время, позволяя ав-

томатике действовать, согласно правилам его стратегии. Это не означает, что торговец теперь может подтаскивать лежак к бассейну и заказывать коктейльчик. У него теперь другие задачи: например, проводить тестирование робота на разных активах при других настройках, оптимизировать его работу с учетом выбранной модели рисков, размера капитала и так далее.

Вообще, человек, который принимает решение торговать на финансовом рынке не руками, а при помощи автоматике, в некотором смысле превращается из трейдера в обслуживающий персонал, потому что дальше его функции становятся... сервисными.

Он уже не заключает сделки в ручном режиме, а тратит время на то, чтобы его советник работал эффективно и корректно. Ему приходится анализировать торговлю, выявлять активы, которые стали хуже подходить для работы данного робота, а также тестировать новые инструменты.

Но есть еще одна причина перехода трейдеров на автоматизированный трейдинг. Как я уже рассказывал, придя на свой первый финансовый рынок – это был Forex, – у меня не было особого капитала. Депозита в \$1600 при умеренных рисках в торговле не хватало на то, чтобы с полученной прибыли и жить, и увеличивать оборотный капитал.

Продемонстрировав свою торговлю на крупном в то время форуме, я нашел первого инвестора. Вскоре у меня довольно быстро появились новые клиенты, и стартовая сумма

в \$1600, сумевшая вырасти от силы до \$2300–\$2500 с учетом снятия большей части прибыли, сначала увеличилась на \$10 000 от первого инвестора, а потом еще на \$200 000 в течение года благодаря нескольким людям.

И если увеличение сумм операций не было настоящей проблемой психологического плана при балансе в 10 тысяч долларов, то вот при суммарном балансе в 200 тысяч вопрос, что называется, стал ребром. Я уже не мог нормально справиться с эмоциональным фоном при работе с такой суммой, ладошки во время торгов начинали потеть, и ошибки из-за страха и волнения стали лишь вопросом времени.

К счастью, мое виртуальное трейдерское окружение очень активно использовало автоматику – это было на повестке в трейдинг-среде, где стали активно развертываться терминалы со своими языками программирования индикаторов, роботов, скриптов и прочего.

Возможно, ситуация сложилась бы иначе, если бы капитал мой рос плавно, равномерно, но скачок прироста был слишком велик. В итоге на Forex я навсегда ушел в автоматический трейдинг, превратившись в того самого человека, который занимается тестированием, оптимизацией и обслуживанием используемого для торговли бота.

Для меня это был выход из сложившейся ситуации, связанной со слишком быстрым увеличением торгового капитала. Автоматика позволяет полностью убрать эмоциональный фон из торговли, она не совершает механических ошибок и

является идеальным исполнителем.

К сожалению, далеко не на всех финансовых рынках хорошо развита эта индустрия. На Forex, во многом благодаря серии терминалов MetaTrader, этот сектор развит чуть ли не лучшим образом. Я думаю, что причина заключается в очень большой популярности терминалов МТ среди брокеров, предлагающих эти платформы всем своим клиентам, а также встроенному редактору кода, позволяющему кому угодно создавать и корректировать роботов совершенно бесплатно.

Я вовсе не призываю срочно переходить к автоматическому трейдингу, тем более он не поможет множеству трейдеров, использующих в своей работе стратегии, которые невозможно описать математически. Например, все способы торговли по фундаментальному анализу не могут быть в полной мере автоматизированы.

Я лишь хочу подчеркнуть, что вопрос психологии трейдинга очень важен, пусть даже многие новички его и недооценивают. Нужно анализировать то, что с нами происходит во время торгов, и находить способы решения проблем, возникающих из-за эмоций.

Автоматическая торговля – один из таких способов. Я не зря в начале данной главы перечислял иные соображения, по которым трейдеры выбирают торговлю роботами: мне важно было показать, что уход от эмоций – лишь одна из причин, по которой выбирают ботов.

Нельзя сказать, что человек, решивший торговать на рынке при помощи робота, столкнулся с сильными психологическими проблемами и именно поэтому перешел на автоматiku. Его причины могли быть совершенно иными, а со значительным психологическим давлением он мог еще даже не столкнуться.

Инструментарий, который мы можем использовать, работая со своим эмоциональным состоянием, весьма разнообразен: конфетки на столе, спокойная музыка, автоматические торговые системы... Выбирайте сами!

Радуйте себя покупками

Трата заработанных денег необходима. Сумма покупки не важна, главное – конвертировать те электронные цифры, которые мы видим в своем торговом терминале, во что-то реальное. Деньги можно потратить на услуги: например, купить билет на концерт любимой группы, однако лучшей мотивацией являются вещественные приобретения, которые можно увидеть, потрогать и понять, что они реальны.

Работая с цифрами на экранах, мы постепенно теряем ощущение реальности происходящего. В результате наших действий на рынке баланс то увеличивается, то уменьшается, но связь этих цифр с реальными деньгами, а также благами, которые мы можем за эти деньги приобретать, теряется.

Это еще один фактор, который может превращать занятие трейдингом в игру. Цифры на экране не имеют большой важности для нас, мы не держим их в руках, не отдаем продавцу в обмен на товар в магазине.

Исследования Массачусетского технологического института показали, что безналичным образом люди готовы тратить почти в два раза больше, чем при наличной оплате.

«Держа в руках купюры, мы осознаем их истинную ценность»

Существует довольно много стратегий распределения по-

лучаемой за счет торговли на финансовом рынке прибыли. Одни трейдеры предпочитают каждые пару недель выводить 50 % от своего заработка, оставляя на депозите другую половину для увеличения торгового баланса. Другие трейдеры снимают со счета те деньги, которые за месяц превысили их планку заработка.

Например, человек знает, что в среднем ему удастся заработать за месяц \$900. В этом случае он может принять решение при закрытии месяца оставлять на балансе начальную сумму и \$450 из заработка, а остальное снимать на личные нужды.

Подобных схем множество, они подбираются с учетом жизненных обстоятельств трейдера, да и просто ориентированы на комфорт человека.

Все мы разные. Кому-то комфортно снимать небольшую сумму в месяц, потому что трейдинг для него еще не стал главным источником дохода, а другой вынужден иначе распределять получаемую прибыль, ориентируясь на удовлетворение личных потребностей.

В любом случае вывод денежных средств со счета и покупка на них товаров – очень полезное с точки зрения психологии трейдинга дело. Мы сразу видим, что наша торговля не просто увеличивает электронный баланс на экране терминала, но и приносит нам материальные полезности.

Материализация дохода очень сильно мотивирует трейдера к активному изучению рынка и его возможностей, добав-

ляют бодрости и повышают эффективность человека на рынке.

Он уже не воспринимает трейдинг как компьютерную игру, его покупки устанавливают осязаемую связь между балансом торгового терминала и материальными ценностями.

Вовсе не обязательно постоянно покупать новые суперкары и яхты. Приобретения могут быть весьма скромными – здесь главное, чтобы они вообще были.

Не забывайте тратить хотя бы небольшую часть от заработанных на финансовом рынке денег!

Заключение

Сегодня трейдинг доступен каждому. Это абсолютно реальный способ вести свободную, полноценную, интересную жизнь, не завися от расписания, коллег и начальства. Миллионы людей по всему миру каждый месяц пробуют свои силы на финансовом рынке: одни это делают впервые, другие возвращаются, чтобы вновь испытать свою психологию на прочность.

Конечно же, прочитавшему эту книгу хочется получить ответ на один-единственный конкретный вопрос: «Я всё прочитал и понял. Теперь у меня получится?»

Но это зависит только от вас. Как вы могли заметить, эта книга – не рецепт секретных знаний, известных только узкому кругу людей, а сборник логичных и здоровых советов. Подсознательно каждый из нас прекрасно понимает, что нужно делать перерывы в работе, отдыхать, ложиться и вставать вовремя, полноценно питаться, следить за здоровьем, не одалживать, не совершать ошибки... Но как на сотню посетителей спортзала приходится всего один человек, который действительно соблюдает принципы правильного питания и тренируется регулярно, так и в любом другом деле из множества людей находится лишь один, которому удастся ментально победить свои же пороки и недостатки.

Действительно, каждый из нас великолепно улавливает

настроение другого человека, но понять себя нам неподвластно. Мы подмечаем недостатки и ошибки других людей и точно знаем, что им нужно делать и как (и более того, часто оказываемся правы). А вот к себе такой чуткости мы проявить не в силах.

Я рекомендую воспринимать эту книгу как сборник советов от опытного человека, к которому вы обратились за помощью. Наверняка во время чтения вы неоднократно ловили себя на мысли, что это написано про вас. Вы думали: «Черт побери, а ведь правда, я именно так и поступаю...»

Проведите эксперимент: последовательно, глава за главой, вносите в свою жизнь изменения. Сначала начните вовремя ложиться и вставать в одно и то же время. Затем начните делать перерывы. Потом – устанавливать маячки. И так, по песчинке, вы через несколько недель или месяцев придете к тому состоянию, к которому успешные трейдеры путем проб и ошибок приходили долгие годы.

Собственно, в этом и состоит цель этой книги – помочь человеку разобраться в себе, чтобы начать зарабатывать. Мне было приятно поделиться своим опытом.

Я желаю вам успехов в работе над собой. Верю, что у вас все получится. По любым вопросам вы можете связываться со мной по почте или в социальных сетях. Я буду рад помочь.