Содержание

Предисловие **7**

От авторов **11**

Введение **13**

Глава 1 Рынок – это то, что вы о нем думаете **23**

Глава 2 Теория хаоса **39**

Глава 3 Определение вашей базовой структуры и как это влияет на выигрыши и проигрыши **55**

Глава 4 Подготовка к торговле **67**

Глава 5 К какому типу трейдеров вы относитесь? **85**

Глава 6 Сверхъестественное трейдвестирование **97**

Глава 7 Навигация на рынках **131**

Глава 8 Могучий Аллигатор **143**

Глава 9 Первый «мудрец» **159**

Глава 10 Второй «мудрец» **177**

Глава 11 Третий «мудрец» **189**

Глава 12 Что происходит, когда «мудрецы» собираются вместе **201**

Глава 13 Как выбраться из ямы, если вы в нее угодили? **219**

Эпилог **233**

Приложение 1 Контрольные списки для трейдвестирования на рынках **237**

Приложение 2 Часто задаваемые вопросы **245**

Приложение 3 Как контролировать свой ум во время торговли **259**

Приложение 4 Настройка программы Investor's Dream для сигналов Profitunity . . . **271**

Приложение 5 Настройка CQG **277**

Приложение 6 Настройка MetaStock Professional 8.0. . . . . **283**

Приложение 7 Настройка TradeStation 2000i **293**

Библиография **303**

Предметный указатель **309**

Предисловие

Я начал заниматься трейдингом в 1959 г., когда еще преподавал в бизнес-школе при Университете Южной Флориды. Торговые идеи я черпал у профессора кафедры бухгалтерского учета, чей кабинет располагался чуть дальше по коридору от моего. Каждый день я заходил к нему, чтобы узнать, чем он занимается, и по существу копировал его действия на своем собственном счете. Каждый из нас зарабатывал трейдингом больше, чем была зарплата преподавателя. Джим (специалист по бухучету) знал, что он делал. Я, однако, «полагал» будто знал, что делаю.

Проторговав 21 год и не потеряв ни цента, в 1980 г. я решил стать профессиональным трейдером. Однако дела быстро изменились. Я начал терять деньги и не мог сдержать уменьшение своего счета. В течение первого месяца профессиональной торговли я потратил на разные информационные бюллетени более $6000, и ни один из них не помог мне заработать. Через пару лет ежедневного чтения этих бюллетеней я решил выбросить их в мусорную корзину. Они лишь помогали уничтожению моего торгового счета. Дела стали приходить в порядок, когда я остался наедине с моими графиками. Я решил, что, если моим финансовым планам суждено потерпеть крах, это произойдет по моей вине. Я не хотел говорить, что разорился из-за того, что следовал советам других людей. Я собирался жить или умереть на рынке, следуя своим собственным идеям, а не обвиняя в своих ошибках окружающих.

В 1987 г. я начал делиться приобретенными мною знаниями с другими частными трейдерами. К 1989 г. меня уже приглашали для участия в семинарах по подходу к биржевой торговле в 16 странах. Кроме того, я начал предоставлять услуги по индивидуальной подготовке, и мы назвали это предприятие Profitunity Trading Group (PTG). Слово Profitunity[1] означает превращение возможности в прибыль. PTG процветает по сей день, и мы лично подготовили

[1] От слов *profit* (*англ.*) — прибыль и *opportunity* (*англ.*) — возможность. — *Прим. пер.*

более 2000 человек, которые теперь стали финансово независимыми трейдерами и инвесторами.

К счастью, моя младшая дочь увлеклась этим бизнесом и теперь управляет текущей деятельностью Profitunity Trading Group, штаб-квартира которой расположена в Сан-Диего, штат Калифорния. Она же является соавтором этой книги. Оба мы каждый день активно работаем на рынках, и наш образ жизни и финансовая безопасность сейчас на гораздо более высоком уровне по сравнению с тем, о чем мы могли только мечтать всего несколько лет назад. Есть старая пословица, гласящая, что, преподавая, обучаешься дважды. Это, безусловно, мы и испытали. Обучаясь, мы торговали, исследовали рынки и учили других, как торговать лучше.

В результате этого появились две книги: «Торговый хаос» («Trading Chaos») в 1995 г., которая на Amazon.com заняла первое место как самая популярная книга о трейдинге, и вторая — «Новые измерения в биржевой торговле» («New Trading Dimension»)[1], которая увидела свет в 1998 г. и была принята еще лучше первой. Теперь, поскольку рынки изменились и нами проведены новые исследования, мы ощущаем необходимость обновить материал и поделиться нашими методами, приносящими наибольший доход. Прежние методы по-прежнему работают и остаются прибыльными, но не настолько, как те, что мы используем сейчас.

Первые книги были переведены на несколько иностранных языков, включая китайский, русский, итальянский, немецкий, японский и французский. Наши ученики живут в самых разных уголках планеты, среди них вице-президент крупнейшей товарной биржи в мире, вице-президент Центрального банка в Москве и 17-летний житель из Нью-Хэмпшира, который работал официантом за $7 в час, чтобы скопить деньги на курс частного обучения.

Мы упоминаем эти факты для того, чтобы проиллюстрировать, что наш успешный подход опирается на более чем 45-летний опыт работы на рынках. А теперь пришло время распространить наши самые последние результаты исследований наряду со всеми теми методами, которые всегда помогали получать прибыль на рынках.

Билл Вильямс,
доктор философии,
консультант по торговым операциям
на рынке фьючерсов

---

[1] Вильямс Б. Новые измерения в биржевой торговле. Как извлечь прибыль из хаоса: рынка и акций, облигаций и фьючерсов. — М.: ИК «Аналитика», 2000.

Если бы 15 лет назад вы спросили меня, что я буду делать сегодня, то я точно не сказала бы, что буду писать книгу или преподавать, или зарабатывать на жизнь торговлей. Сегодня же я не могу представить себе, что могла бы заниматься чем-то еще. Тот факт, что я росла в семье трейдера, совершенно не вдохновлял меня на то, чтобы стать трейдером самой. Я не любила математику. Признаюсь, я ее боялась и поэтому решила пойти в школу парикмахеров и пройти «жизненные университеты». В течение семи лет я работала парикмахером и училась, часто меняя специализацию и не зная, что хочу делать со своей жизнью. Через несколько лет я решила пойти в школу медсестер. Я хотела работать в сфере, позволяющей помогать другим людям. Получив диплом медсестры, я поняла, что не способна оказывать ту помощь, которую, как мне казалось, могла бы предоставлять. Область медицины по практике своей весьма ограничена, и я не могла согласиться со многими задачами, которые предположительно должна была выполнять. Зажатая между требованиями «Организации медицинского обеспечения» и больничными правилами, я думала, что мне требуется повысить квалификацию для того, чтобы лучше выполнять свою работу.

Пережив несколько весьма болезненных личных проблем, в возрасте 28 лет я решила вернуться домой и снова пойти учиться. На этот раз я начала работать неполный день в торговом офисе отца. К концу семестра я уже торговала на рынках, преподавала вместе с отцом и не стала подавать заявление на продолжение учебы. Вы удивлены? С тех пор прошло 10 лет, и, в отличие от группы U2, я нашла то, что искала, — способность создавать свое благосостояние и счастье. Приятнее же всего то, что я могу также делиться этими невероятными знаниями, сначала переданными мне отцом, со всеми, кто хочет приобрести такие же возможности для достижения целей своей жизни. Я надеюсь, что, прочитав эту книгу, вы поймете силу «свободы» и освободитесь сами. Пусть все, чего вы желаете, будет минимумом того, что вы получите. Если вы по-настоящему этого хотите, рынки вам это дадут.

Джастин Грегори-Вильямс

От авторов

На протяжении долгих лет мы пользовались поддержкой большого числа людей. Без них мы до сих пор строили бы графики вручную и пытались понять, что такое электронная почта. Вот лишь немногие из этих людей: Даг Форман, который помогает нашим клиентам и нам, поддерживая работу нашего программного обеспечения и компьютеров. Даг обслуживает и пишет программное обеспечение Investor's Dream, и он создал большинство графиков, включенных в эту книгу. Поскольку Даг длительное время является также преуспевающим трейдером, его суждения и идеи бесценны.

Мелоди Бейкер из CQG благодарим за поддержку, оказываемую нам на протяжении многих лет, — от снабжения данными на встречах до оказания наилучшего клиентского обслуживания. Джорджина Перес — наша «вторая мать», которая всегда в нас верила. Без твоей любви, молитв и веры наша семья не была бы тем, чем она является сегодня. Мы все благодарим и любим тебя! Ты не представляешь себе, как сильно ты повлияла на нашу жизнь.

Благодарим за поддержку и ободрение Криса Майерса, Джея Аббэйта и весь персонал Trader's Library. Без них эта книга не увидела бы свет. Памелу ван Гиссен благодарим за веру в наш подход к рынкам и поддержку. Она разделяла наши идеи и направляла наши усилия в процессе создания всех трех книг. Без нее вы не читали бы этих слов. Наконец, и это самое важное, благодарим Эллен, мою жену и мать Джастин. Хотя в самом тексте ее вклад не так заметен, она является частью каждого предложения, входящего в эту книгу. Эллен, ты замечательный человек, и мы оба очень тебя любим.

Введение

Если мы не изменим направление, то, скорее всего, придем туда, куда направляемся.

Китайская пословица

Если целью нашей торговли является достижение финансового благополучия, то, возможно, было бы уместно поразмыслить над тем, что же именно представляют собой деньги. Первым шагом к достижению благополучия станет осознание того, чем именно оно является само по себе. Каковы причины финансового благополучия? Мы можем начать с денег, а затем копнуть глубже.

Прежде всего деньги нереальны. Это лишь форма обмена — законное средство платежа. Предположительно, они служат выражением стоимости. Это физическое проявление энергии или стоимости, которая существует благодаря нашему внутреннему восприятию.

Деньги изменяют свою стоимость не из-за того, что происходит с материальными объектами «там», а вследствие того, что происходит «здесь», внутри наших умов. Именно мы назначаем предметам разную стоимость. У меня есть трость, которую я считаю одной из самых дорогих вещей, однако, вероятно, на открытом рынке она стоит менее $2. Но для меня ее стоимость огромна, потому что трость принадлежала моему слепому дяде, который был для меня олицетворением мужественности в годы моей молодости. В случае распродажи она вряд ли принесет больше $2, но я не расстался бы с ней и за $10 000. Ее стоимость для меня заключается в моем отношении к ней, а не в том, сколько она может принести при продаже на открытом рынке.

Таким образом, деньги сами по себе не имеют внутренней стоимости (или имеют, но небольшую), помимо той, которую им придаем *мы*. Точно так же материальные предметы сами по себе не обладают стоимостью, выраженной в деньгах, — ее придают им люди. Именно поэтому пакет акций, стоящий сегодня $1 млн, может упасть до $500 000 завтра, когда страх перед будущим поселится в сердцах людей, которые ими владеют.

Если вы по-настоящему задумаетесь над этим вопросом, то увидите, что физические деньги даже не представляют все деньги в полном объеме. Они это просто не могут сделать. По некоторым оценкам, не более 4% всех денег в банках существует в бумажном виде. Это позволяет сэкономить место,

потому что пачка из 1 млн однодолларовых банкнотов будет весить тонну и иметь высоту более 100 м. Помните, когда Саддам ограбил в Багдаде центральный банк и украл приблизительно $5 млрд, для их вывоза потребовалось три фуры? А ведь деньги эти были в стодолларовых купюрах. Не представляют деньги теперь и золотых резервов: мы утратили возможность поддерживать золотой стандарт в 1970-е гг.

Деньги... Что же это за штука такая, гоняясь за которой, мы тратим свою жизнь? Это лишь одна большая иллюзия, всего лишь цифры на клочке бумаги или в памяти компьютера, которые распределяются между людьми или экономическими единицами. Если взглянуть на это под другим углом зрения, то на каждые $100 или их эквивалент в других валютах приходится лишь примерно $4 бумажных денег или монет, остальные $96 существуют в виде цифр на бумаге, а также в памяти компьютеров банков или предприятий. Что питает подобную иллюзию? Лишь тот факт, что все мы согласились верить в нее. Только накануне Великой депрессии, когда люди не смогли получить свои деньги из банков, им пришлось отказаться от этого заблуждения. Но Великую депрессию вызвало не бегство из банков, хотя оно, естественно, ускорило ее, вызвав страх в умах вкладчиков.

Если деньги нереальны, то что же реально? Деньги — лишь тень чего-то иного. Концентрироваться на этой тени (реальных долларовых банкнотах) очень неразумно и неполезно для ваших банковских или торгово-инвестиционных счетов. Гораздо более прибыльная стратегия заключается в том, чтобы разглядеть стоимость внутри себя и других. Посмотрите, как эта стоимость потоком перемещается между людьми. Лишь наши внутренние ценности создают деньги. Если мы как-то научимся наблюдать за изменениями внутренних ценностей в других людях и в нас самих, то сможем использовать те возможности, которые остальные упускают.

Поспешим добавить, что, хотя деньги выражают часть внутренней ценности личности, они не охватывают эту ценность целиком, а представляют лишь один ее аспект. Иначе самый богатый в материальном смысле человек должен был бы обладать самыми возвышенными ценностями, но мы знаем, что это не так. Богатый человек необязательно лучше, чем бедный. Однако верно и то, что касательно денег богатые люди обладают большей внутренней стоимостью или могут использовать бóльшую часть этой стоимости. Способность давать более высокую оценку своей внутренней стоимости доступна каждому и бесплатна, как воздух. Вы совершенно свободны в своем решении развивать ее или не развивать, использовать или не использовать. Вы можете принять решение, и никто и ничто не сможет вас остановить, коль скоро вы действительно в нем уверены.

Все, что вам нужно для успеха на рынках, уже находится внутри вас. Вы могли забыть об этом, но на самом деле все это действительно при вас. Важно помнить, что деньги нереальны; они лишь тень чего-то другого. Вы уже являетесь успешным трейдером, иначе не могли бы правильно одеваться, толково выражать свои мысли или даже понимать то, что происходит в данный момент. Вы уже богаты, но вас научили не показывать это в повседневной жизни. Когда вы поймете это в самой глубине своей души, все возможности для превращения такого осознания в деньги представятся сами собой. Удачные ситуации появляются каждый день. Иначе зачем в этот самый момент вы стали бы читать данную книгу?

Кстати говоря, нереальны не только бумажные деньги. Нереальны также и многое другое, что мы так сильно любим. Вы вот-вот отправитесь в замечательное, окрыляющее и раскрепощающее путешествие, которое представит вам мир трейдинга и инвестирования так, что у вас откроются глаза и расправятся крылья. Мы заглянем под покров вашей торговой и инвестиционной жизни. Вы узнаете, как настраивать рынок по вашему желанию. А когда вы сделаете это, то избегать выигрышей станет все труднее и труднее. Это даст вам свободу познать другие аспекты вашей жизни, о которых вы раньше не смели и мечтать. То же относится и к счастью; вы найдете здесь и его. Итак, приглашаем вас в это волнующее и прибыльное путешествие, во время которого вы будете учиться использовать в своей жизни новые знания. Поезд стоит, готовый к отправлению; приглашаем вас войти в него.

Насколько ценной окажется для вас эта книга? Может быть, на $10 000 в неделю, $40 000 в месяц или $500 000 в год? Использование описанных в ней технических приемов сделало членов нашей семьи мультимиллионерами. Нет никакой причины, чтобы то же самое не случилось и с вами.

Истина начинается с практических знаний. Знание является потенциальной силой. То, как вы распорядитесь тем, что узнаете здесь, определит, насколько успешными вы сможете быть. Истинные знания и понимание бесценны. Эта книга построена таким образом, чтобы, применяя предложенные в ней технические приемы, вы могли стать сильными в финансовом плане.

Первая часть этой книги посвящена осознанию того, как процессы, протекающие внутри нас, определяют вознаграждение, которое мы получаем в процессе торговли и инвестирования. Если вы по-настоящему понимаете, что заставляет машину двигаться, у вас будет гораздо меньше проблем, когда вы отправитесь в путешествие по бездорожью. И если начнет назревать катастрофа, вы сможете предвидеть и устранить ее до того, как она станет поистине разрушительной для вашего здоровья и благосостояния. Затем мы рассмотрим, чем же на самом деле являются рынки и как они работают.

Мы также потратим некоторое время на то, чтобы разобраться в торговых и инвестиционных приемах. Мы рассмотрим, как вы используете свой ум и те несколько разных торговых индивидуальностей, которыми обладаете, и как ваше решение о том, какую из этих индивидуальностей использовать, влияет на прибыль от вашей торговли.

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ВАШЕЙ НОВОЙ ТОРГОВОЙ ЖИЗНИ!

Вы можете разорвать порочный круг неудач, распознав причины, которые их вызывают. Наша книга не только показывает, почему большинство трейдеров теряют деньги, она также знакомит вас с *новейшими открытиями* в области физики и психологии, применимыми к различным рынкам. Как все мы знаем, рынки сегодня очень отличаются от того, что они представляли собой даже несколько лет назад. На бычьем рынке 1990-х гг. торговля и инвестирование были относительно простыми. Однако сейчас на рынках и в мире в целом мы наблюдаем совершенно иные условия. Трейдинг в XXI столетии с помощью тактики, которая использовалась в XX в., почти гарантирует провал в конечном итоге.

Человек не может больше чувствовать себя в безопасности, покупая акции компаний и держа их в течение многих лет или до своего ухода на пенсию. Миллионы американцев наблюдали, как их пенсионные фонды испарялись из-за того, что акции одной или более компаний, в которые они вкладывали деньги, теряли бóльшую часть своей стоимости. Теперь люди хотят более практично подходить к управлению своими инвестициями. Долгосрочные вложения стали значительно менее надежными и безопасными. В условиях низких процентных ставок многие инвесторы считают, что им нужно принимать более активное участие в обеспечении своего будущего, в том числе после выхода на пенсию.

Очень многие люди (в том числе немало из поколения беби-бумеров) потеряли работу и могут рассчитывать только на выходное пособие для финансирования своего будущего. У кого-то есть пенсионные накопления, личные пенсионные счета (IRA) или пенсионные планы 401 (K), но они хотят получить большую свободу управления этими средствами.

Беби-бумеры теперь начинают выходить на пенсию, и они ищут способы защитить и даже увеличить свои пенсионные инвестиции. Им необходимо правильное образование и понимание того, как на самом деле работают рынки. Люди теперь хотят знать, как управлять своими инвестициями

в значительно более коротких промежутках времени и как укрепить гарантии от убытков. Нашу целевую аудиторию составляют как эти новички, так и более опытные и профессиональные трейдеры. Перечислим основные цели нашей книги:

- сделать этот материал применимым на всех сегодняшних рынках (акций, облигаций, опционов, фьючерсов, индексов и т. д.);
- научить и новых, и опытных трейдеров предвидеть и распознавать грядущие бычьи и медвежьи рынки и реагировать на них, используя наши технические приемы;
- помочь трейдерам получать прибыль от более краткосрочной торговли, а также от долгосрочного инвестирования, когда это уместно. Мы называем эти технические приемы трейдвестированием (trade/vesting = трейдинг + инвестирование), что означает использование торговой техники для осуществления хороших входов и выходов и, при возникновении соответствующей возможности, удержание позиции в качестве инвестиции;
- глубже исследовать психику трейдвестора и способы обращения как с выигрышем, так и с проигрышем, не разрушая радости жизни;
- обобщить и упростить технические приемы из наших предыдущих книг, которые доказали, что трейдеры, торгующие по тренду, могут зачастую более чем удваивать прибыль, включая в свою стратегию сделки против тренда;
- разобраться, почему наши технические приемы оказались даже более прибыльными на текущих рынках, чем они были во время выхода первого издания этой книги в 1994 г.

В целом мы считаем, что нашу книгу будет гораздо легче применять на практике и проще понимать в новой торговой среде XXI столетия, которая даст возможность использовать значительно более прибыльные технические приемы. Это доказывает наша личная торговля. Например, 2002 г., который многие трейдеры хорошим годом не считают (рынок бóльшую часть времени шел вниз), оказался для нас наиболее прибыльным за последние 45 с лишним лет активной торговли. В основном 2002 г. характеризовался нисходящим рынком, и в порядке эксперимента мы в течение всего года не продавали акции отдельными списками и не открывали короткие позиции по отдельным товарным фьючерсам. Несмотря на это, 2002 г. оказался для нас самым прибыльным. Предлагаемые в этой книге новые методы вселяют в нас огромное воодушевление. Когда на недавно прошедших семинарах мы поделились своими новыми техническими приемами, они были восприняты с исключительным энтузиазмом.

А теперь выдохните из легких застоявшийся воздух и сделайте один-два глубоких вдоха, чтобы подготовиться к восприятию материала, которым мы здесь с вами поделимся. От того, что можно найти в любой другой книге по трейдингу и инвестированию, он отличается тем, что основывается на нелинейной динамике и теории хаоса. Третья гексаграмма в «И-цзин» называется «Хаос — где начинаются великие мечты». Вот что там написано:

Могут быть трудности, прежде чем великая мечта сможет стать реальностью. Прежде чем человек ступит на путь великих свершений, он может столкнуться с хаосом. Как росток с трудом пробивает землю, готовясь стать огромным деревом, так и мы иной раз преодолеваем трудности, стремясь осуществить свои мечты.

Эта гексаграмма из «И-цзин» иллюстрирует и так называемый эффект бабочки — концепцию теории хаоса, гласящую, что очень незначительное изменение первоначального состояния приводит к значительным изменениям в будущем. Применительно к нашему трейдвестинговому подходу это означает, что нам нужно лишь произвести изменения некоторых основополагающих идей для того, чтобы наши общие результаты выросли многократно. Первое важное изменение заключается в следующем:

Не слушайте экспертов!

Этот совет может показаться сначала немного странным, но, по мере того, как вы будете углубляться в материал книги, он будет становиться для вас все более и более разумным. Помните, что для большинства участников рынка трейдинг заканчивается неудачно. Но ведь и успех должен быть, и так оно и есть. Помните, что авторы книг о финансах знают о работе рынка не больше, а то и меньше вас. Им платят за количество написанных слов, а не за правдивость или точность анализа. Если бы они действительно разбирались в рынках, то могли бы заработать на трейдинге гораздо больше, чем на книгах о нем.

За более чем 45 лет активной торговли я узнал — и это до сих пор не перестает меня удивлять, — что практически единицы (или, допускаю, очень немногие) из числа популярных экспертов разбираются в том, что они делают. И это включая брокеров. Как вы считаете, найдется ли в мире хотя бы один брокер, который оставался бы брокером, если бы мог торговать с прибылью? У брокеров плохая работа. Их винят все: клиенты — за то, что брокеры для них ничего не зарабатывают, а боссы — за то, что брокеры мало продают. Дело обстоит просто. Все брокерские дома занимаются продажей вам акций, облигаций и фьючерсов. Само их существование зависит от ваших

покупок. И обратите внимание, как много видных брокерских домов участвуют или участвовали в судебных разбирательствах, защищая свои рекомендации, приведшие к обрушению прибылей.

Мы же (Profitunity Trading Group) считаем, что выпустили в мир наибольшую долю успешных учеников, ставших независимыми трейдесторами. И они используют те самые технические приемы, которыми мы делимся с вами в этой книге.

ЕЩЕ О НАШЕМ ПОДХОДЕ К ТРЕЙДВЕСТИРОВАНИЮ

Трейдинг, несомненно, является наилучшим образом жизни, который только можно себе представить. Вы полностью сами себе хозяин, но это несет с собой некоторую ответственность, потому что вы не можете винить кого-либо другого, кроме себя, в своих ошибках. Однако, когда вы выигрываете, вам не нужно никому говорить спасибо. Иными словами, не нужно соблюдать политкорректность, и как же это позволяет наслаждаться жизнью. Моя жена Эллен написала в журнал статью, в которой описала трейдинг как «скольжение по лезвию бритвы жизни». Это волнующий, бодрящий и очень прибыльный процесс. Можно просто и спокойно получать удовольствие от жизни и вознаграждение за ваши труды.

Однако трейдеры-середнячки — это нервные, обеспокоенные, изнуренные и запутавшиеся люди, которые иной раз задаются вопросом, зачем они вообще выбрали эту стезю. Такой трейдер считает, что торговля на рынках — в высшей степени стрессовое занятие. Вот некоторые актуальные вопросы, которые мы получаем от действующих трейдеров:

- Как могу я одновременно и наслаждаться трейдингом, и зарабатывать на нем?
- Почему я так пристрастился к этому занятию, если оно приносит так много разочарований (убытков)?
- Как я могу поддерживать спокойствие — свое и своих близких, пребывая в этом бурном мире рынков?
- Как мне перестать так сильно беспокоиться в этой угрожающей атмосфере?
- Почему столь многие трейдеры и инвесторы все время теряют деньги?
- Как мне разобраться в толпе всех этих жуликов-брокеров, которые навязывают мне свои продукты, утверждая, что это ответ на все вопросы, когда ни один из этих продуктов, похоже, не может протянуть даже пару лет?
- Почему мой брокер дает мне такие плохие советы?

- Почему все информационные бюллетени, которые я читаю, хвастают такими завидными достижениями, но, когда я начинаю торговать, следуя их советам, мои сделки приносят убытки?

Многие люди, когда выигрывают, ощущают в душе страх, что следующая сделка, вероятно, будет убыточной. Они изнуряют себя, пытаясь контролировать настоящее и будущее, в то время как их сознание тщетно ищет способы переиграть прошлое.

Они мечтают торговать более расслабленно, спокойно, уверенно и радоваться торговле. Для большинства трейдеров возможность такой жизни кажется давно утраченной мечтой. Радость торговли ушла, и их жизнь наполнена стрессом. Они перепробовали все горячие линии, информационные бюллетени, книги по психологии и частные занятия, но их любовь к рынку все больше и больше ослабевает. Что-то неладное происходит. Но что же?

Те из вас, кому приходилось с нами работать и кто знаком с нашей деятельностью, знают, что наши выводы основываются главным образом на нашем собственном опыте. Мы получаем большую помощь и много советов от других трейдеров и исследователей, использующих современные технические инструменты, но фактическое применение этих исследований — личное дело каждого. Нам нужно внимательно изучить, как мы затеваем в своем сознании борьбу с самими собой и когда выигрываем, и когда проигрываем.

Годы наших исследований и торговой деятельности позволили получить, как мы считаем, наиболее успешный из имеющихся сегодня подход к трейдингу. Трейдер мирового класса, который находится в той же категории, что и Джордж Сорос, однажды предложил нам семизначную сумму за эксклюзивное использование этого материала. Суть ограничений сводилась к тому, что я не должен буду никому показывать свой подход и никогда не буду торговать на рынках, используя его. Трейдер считал, что стоило заплатить такие деньги за эксклюзивное использование нашего материала. Но эти деньги — жалкие гроши в сравнении с тем, что можно сделать, используя наши технические приемы.

Однажды один из наших учеников так описал наш подход к трейдвестированию:

Танцевать вместе с рынком —
Значит двигаться по течению рынка
Вверх, вниз или вбок, —
Испытывая чувство гармонии,
Доверия, благодарности
И даже любви.

Для того чтобы танцевать хорошо и наслаждаться процессом танца, вы должны позволить, чтобы вас увлекла музыка, а не следовать какой-то заранее спланированной схеме. Иными словами, танцевальный зал (рынки) должен стать для вас дружественным местом. Слово «дружественный» означает здесь комфорт, расслабленное удовольствие и место, где *вы* чувствуете себя свободно. Хочу заверить вас, основываясь не только на личном опыте, но и на опыте более чем 2000 человек, которых мы подготовили в частном порядке к тому, чтобы стать независимыми спекулянтами, что рынок *действительно* является дружественным местом. Недружелюбны всегда мы, а не рынок.

Мы прошли большой путь, изучая танец с рынком, и нас поражает, насколько просто все становится после того, как человек начинает использовать наш подход в торговле и инвестировании. Древняя буддистская пословица гласит: «Дорога гладка; зачем же вы бросаете перед собой камни?» То же самое происходит на рынке. Все мы время от времени бросаем перед собой камни, но танцевать на камнях и при этом избежать боли трудно. Поэтому давайте начнем с уборки мусора и расчистки пути для более прибыльной, мирной, приятной и обильной жизни с трейдингом.

Наша первая задача заключается в том, чтобы по-настоящему понять, как работают рынки и почему большинство их участников постоянно теряют деньги. Прочитайте эту книгу очень внимательно, а затем взвесьте, соответствует ли подход, о котором в ней говорится, вашей индивидуальности. Самым важным требованием для того, чтобы стать успешным трейдером, является ваше умение отказываться от старых идей о том, как вращается мир и как работает рынок. Мы не писатели, а трейдеры, поэтому надеемся, что эти слова подскажут вам, что вы должны делать и кем стать до того, как превратитесь в человека, постоянно преуспевающего на рынке.

Советуем вам заглянуть на наш веб-сайт www.profitunity.com, где вы сможете найти новую информацию о торговле и учебе. Вам также стоит скачать наше полностью функциональное программное обеспечение, включающее наш торговый подход. Это ПО содержит примеры, которые вы сможете использовать как упражнения для того, чтобы лучше разобраться в том, как мы торгуем на рынках. Этот подход работает на всех рынках, включая облигации, акции, фьючерсы и опционы.

На протяжении последних двух десятилетий наши ученики постигали подход, который дает:

- основу веры в собственные силы, позволяющую работать без страха и сомнений;

- методологию, которая формирует убежденность в логичность своих действий;
- умение безупречно исполнять сделки и признавать ошибки;
- умение не отдавать даром свои деньги.

Мы называем этот подход «сверхъестественным трейдвестированием» (super-natural trade/vesting). «Сверх» — из-за результатов, которые он приносит, а «естественным» — потому что он имеет отношение к естественной природе рынков. Этот материал служит руководством к практическим действиям для трейдеров, которые хотят торговать, и тех, кто уже торговал, потерял деньги, но готов начать все делать правильно. Он для тех орлов, которые устали жить в курятнике, для тех, кто готов получить «водительские права» для управления своим мышлением и совершать собственные сделки.

Большинство из тех, кто читает этот материал, потратили немало времени и усилий на то, чтобы сознательно (обратите внимание на слово «сознательно») пытаться превзойти рынок. Возможно, нам нужно перестать использовать сознательную психическую деятельность и попробовать что-то иное. Именно этому посвящена настоящая книга. То, что содержится в ней, отвергается повсюду. Вы не найдете этого подхода в обычных книгах о трейдинге. Другие подходы учат вас тому, как использовать стохастики, RSI[1] и программное обеспечение, но они не учат вас тому, как управлять своим мышлением в торговой среде. Если вы хотите учиться, мы можем научить вас.

А теперь пора к этому приступать. В главе 1 мы изучаем теорию хаоса и почему она наилучшим образом формулирует поведение поведения рынка, а также ваше собственное поведение на рынках. Так что приготовьтесь к некоторым сюрпризам, связанным с тем, что касается вашего мышления и вашей прибыльности. После главы 1 мы выстроим солидную психологическую основу, что позволит использовать соответствующую тактику, которая будет приносить нам стабильную и приличную прибыль на любом рынке.

Рынок является порождением хаоса — отнюдь не сбалансированным супчиком, побулькивающим на неровном огне психологии трейдера.

[1] Индекс относительной силы RSI (Relative strength index) — индикатор технического анализа, определяющий силу тренда и вероятность его смены. — *Прим. ред.*

ГЛАВА 1

Рынок – это то, что вы о нем думаете

Реальности не существует, есть только восприятие

Слова – это предметы, и маленькая капелька чернил, падая на мысль, подобно росе, рождает то, что заставляет думать тысячи, а может, миллионы людей.

Лорд Байрон

ЦЕЛЬ

Понять, как на самом деле работают рынки и почему большинство участников рынка постоянно теряют деньги

Несколько лет назад в Боулдере, штат Колорадо, я присутствовал на встрече со свами, только что приехавшим из Индии. Муктананда оказался в высшей степени интересным человеком. Он не читал лекций, а только рассказывал истории и сплетал их в обучающий формат. С ним был переводчик из Университета штата Колорадо, одетый в шафранного цвета одежды. Муктананда утверждал, что если ты не можешь бегло говорить по-английски, то у тебя есть все шансы стать гуру в Америке. Он начал свое выступление со следующей истории.

Был в Индии ученик, который хотел познать истину. Он ушел из семьи в поисках подходящего гуру, который указал бы ему дальнейший путь. Остановившись в доме одного гуру, он попросил его рассказать, какой метод тот использует для познания истины. Гуру сказал:

— Познать истину на самом деле просто. Все, что тебе нужно делать, это каждый вечер по возвращении домой садиться перед зеркалом и 30 минут раз за разом задавать себе один и тот же вопрос: «Кто я такой? Кто я такой? Кто я такой?»

Предполагаемый ученик ответил: — Это не может быть так просто.

— О да, это именно так просто, — ответил гуру, — но, если тебе не нравится, на этой улице есть и другие гуру.

— Огромное вам спасибо, — сказал ученик. — Думаю, что лучше поспрашиваю их.

[Сегодня мы называем такое поведение поиском другой точки зрения.]

И ученик подошел с тем же вопросом к следующему гуру: «Как мне познать истину?» Второй гуру ответил:

— О, это очень трудно и требует много времени. Такой человек должен присоединиться к своим единомышленникам в ашраме и делать сава. Это означает «бескорыстное служение». Поэтому ты будешь работать бесплатно.

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru