

Оглавление

Введение	11
Зачем продавать	11
О вопросах и ответах	12

Часть первая

ПСИХОЛОГИЯ, УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И ВЕДЕНИЕ ЗАПИСЕЙ

15

ГЛАВА 1. О покупке	17
Три выбора	17
Инструментарий трейдера	21
ГЛАВА 2. Психология трейдинга и управление рисками	23
Разум как инструмент трейдинга	23
Контроль над рисками	25
ГЛАВА 3. О ведении записей	27
Хорошие записи — залог хорошей торговли	27
Электронная таблица трейдера — основа контроля и учета	28
Дневник трейдера — ключ к устойчивому успеху	30
Как документировать план торговли	34
Метод Маргрет — вывесить график на стену	38
Как оценивать свои результаты	38
Два типа торговли	40
Вопросы	43
Ответы на вопросы	56
Подсчет результатов	65

Часть вторая

КАК ПРОДАВАТЬ	67
Три типа продаж	68
ГЛАВА 4. Продажа на целевом уровне	71
Продажа на скользящей средней	73
Продажа на границе конверта, или канала	81
Продажа на уровнях сопротивления	93
ГЛАВА 5. Продажа по стоп-приказу	105
Железный треугольник	107
Рыночные или лимитные приказы	109
Жесткие и мягкие стоп-приказы	111
Где не следует размещать стоп-приказ	112
Сокращение проскальзывания — сужение стоп-приказа на один цент	118
Метод Ника: стоп-приказ с отступом на один день	120
Когда использовать широкий стоп	126
Скользющие стоп-приказы	130
Метод зоны безопасности	132
Метод падения волатильности	134
ГЛАВА 6. Продажа в ответ на стук в двигателе	139
Ослабление импульса	140
Выход из краткосрочной сделки в ответ на стук в двигателе	142
Дискреционный выход из долгосрочной сделки	145
Продажа перед публикацией отчетов о прибылях и убытках	149
Рыночные звоночки	153
Торговля на основании индекса новых максимумов — новых минимумов	158
Дерево решений для процесса продаж	161
Вопросы	167
Ответы на вопросы	190
Подсчет результатов	205

Часть третья

КАК ИГРАТЬ НА Понижение207

ГЛАВА 7. Короткая продажа акций211

Начало игры на понижение215

Асимметрия вершин и впадин218

Короткая продажа на вершинах220

Игра на понижение на нисходящих трендах225

Фундаментальный анализ при игре на понижение228

Поиск акций для игры на понижение235

Общий объем коротких продаж239

ГЛАВА 8. Короткая продажа других финансовых инструментов245

Короткая продажа фьючерсов246

Продажа опционов254

Валютный рынок260

Вопросы267

Ответы на вопросы279

Подсчет результатов288

Часть четвертая

УРОКИ МЕДВЕЖЬЕГО РЫНКА289

ГЛАВА 9. Как медведи зарабатывают291

Медведь начинает ворочаться в берлоге291

Первые сигналы индикаторов настроений293

Вершина бычьего рынка295

Медвежий расхождения на вершине 2007 г.297

Надувание пузырей: MGM299

Короткая продажа сильно растущей акции300

Медвежий рынок разрушает стоимость303

Игра на крупном нисходящем тренде305

Торговля в нисходящем коридоре307

Будьте готовы к неожиданностям309

Бычьи рынки без сопротивления,
медвежий рынки без поддержки311

По ком звонит колокол, или Собака лает дважды	314
Г-н Баффетт отоварился рановато	316
Можно плеснуть бензина в ваш костер?	318
Короткая продажа во время снижения	320
ГЛАВА 10. В поисках дна	323
Этот рынок не упадет до нуля	323
NH-NL дает сигнал покупки	325
Не опоздать на вечеринку	326
Мой любимый сигнал дна	329
Продажа быка	330
Быки всегда упираются	333
Явный сигнал короткой продажи	335
Заключение	339
Что делать с прибылью — личные дивиденды	340
Дорога в будущее	341
Благодарности	343
Библиография	345
Об авторе	347
Предметный указатель	349

Посвящается Инне Фельдман, менеджеру elder.com,
чьи забота, теплота и порядочность помогли
формировать мою фирму на протяжении 15 лет.

Введение

Ничто не длится вечно. Есть время расцвета и время упадка, время сеять и время пожинать плоды. Симпатичный щенок, весело скачущий в гостиной, когда-нибудь станет дряхлым псом, которого придется отвезти к ветеринару, чтобы усыпить. Купленная вами акция, когда-то радовавшая своим ростом, теперь падает, режет капитал и заставляет задуматься о ее продаже. Покупать приятно. Покупают с надеждой, с ожиданием хорошего, затаив дыхание. Продажа — другое дело, проза жизни, как визит с бедным старым псом к ветеринару для последнего укола. Однако это необходимо сделать.

Продажа — неизбежный финал любой сделки, поговорим о ней, но взглянем на тему шире и рассмотрим также короткую продажу. Новички не знают, как продавать в короткую и боятся этого, а профессионалы любят играть на понижение и зарабатывать на падениях. Акции падают намного быстрее, чем растут, и трейдер, умеющий продавать в короткую, удваивает свои возможности. Но прежде чем переходить к коротким продажам, нужно научиться продавать, и продавать хорошо.

ЗАЧЕМ ПРОДАВАТЬ

Рынки вдыхают и выдыхают. Они набирают полную грудь воздуха, а потом выпускают его. Падения так же естественны, как и рост. Для успеха на рынках нужно войти в резонанс с их ритмом. Как сделать вдох, т. е. купить акции, известно даже новичку. Но только тот, кто знает, когда выдохнуть, т. е. продать, достигает успеха.

Мы покупаем, когда оптимистично смотрим вперед или боимся упустить хорошую возможность. Причиной может быть статья о новом продукте, слухи о намечающемся слиянии компаний, результаты анализа базы данных или интересная модель на графике. Вы заходите в Интернет или звоните брокеру, размещаете приказ на покупку, получаете подтверждение и становитесь владельцем акций. А дальше начинаются переживания.

Если цена акции не меняется, это напрягает. Неужели опять ошибка? Другие акции идут вверх — может, следует продать вашу? Рост акции вызывает беспокойство другого рода. Что делать? Зафиксировать прибыль, увеличить позицию или оставить все как есть? Оставить все как есть не так просто, особенно мужчинам, которым с детства твердят: «Не стой как истукан, делай что-нибудь!» Когда акция падает, вы расстраиваетесь и думаете: «Продам, как только цена вернется к той, по которой я купил».

Психологически комфортно небольшое снижение цены. Оно не вызывает особого напряжения, ведь цена акции близка к той, по которой ее купили, поэтому нет спешки ее продавать. Решительных действий не требуется, и это прекрасное оправдание бездействия. Бросьте лягушку в кастрюлю с горячей водой, и она тут же выскочит, но если воду нагревать медленно, лягушка может свариться. Трейдер с медленно тонущей акцией, не имеющий четкого плана продажи, рискует получить большой убыток.

Стресс — враг разумных решений. Когда речь идет о собственном кармане, объективным быть трудно. Вот почему, прежде чем войти в сделку, необходимо написать ее план. Такой план должен содержать причины для входа в сделку и включать три показателя: цену входа, стоп-уровень и цель по прибыли. Решение о том, где продавать, нужно принять до покупки. Это простое правило позволяет действовать разумно и не свариться заживо вроде той лягушки. Составляя письменный план продажи до того, как купить, вы повышаете прибыльность, понижаете убытки и улучшаете кривую капитала.

Почему же мало кто это делает?

По двум причинам. Во-первых, большинство трейдеров этому никто не учит. Новички не знают, что надо делать. Во-вторых, люди любят мечтать. Письменный план слишком приземлен и прозаичен. Туманные фантазии о больших деньгах красивы и заманчивы. Скучное сидение за столом и письменное изложение конкретных целей и плана действий убивает фантазии. Но я надеюсь, что читатель этой книги предпочитает реальную прибыль сладостным мечтаниям. Добро пожаловать, и приступим к работе.

О ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ

Очень увлекательно найти интересную акцию и наблюдать, как взлетает ее цена после покупки. Не менее интересно видеть, как цена падает после короткой продажи. Однако эти радости — лишь малая часть игры. Большую часть вашего времени займет подготовка. Бывает, что в длинном списке

акций нет ничего интересного. В другой раз интересная акция находится, но правила управления капиталом не позволяют купить ее. Войти в сделку можно мгновенно, но на ее запись в дневнике потребует полчаса. Домашняя работа поглощает основную часть времени серьезного трейдера. Тот, кто сказал, что «успех — это 10% вдохновения и 90% пота», должно быть, работал на Уолл-стрит.

В эту книгу я включил вопросы, которые помогут освоить процесс продаж. Я показываю верные ходы, предупреждаю о серьезных рисках и помогаю выработать привычку следить за результатами. Я часто говорю своим студентам: «Покажите мне трейдера с хорошим дневником, и я покажу вам хорошего трейдера». Надеюсь, вы научитесь задавать вопросы, тестировать все идеи на собственных данных и тщательно вести записи. Я даю расширенные ответы на вопросы в этой книге. Мне хотелось не просто сказать, что А — правильно, Б — неправильно, а объяснить, почему это так.

Пожалуйста, не спешите, читая эту книгу. Трейдинг — марафон, а не стометровка. Дайте себе время, чтобы осмыслить прочитанное, и каждый день прорабатывайте по несколько вопросов. После того, как вы на них ответите и оцените свои результаты, отложите книгу на два-три месяца, а потом откройте ее снова и повторите тесты, чтобы оценить свой прогресс. В трейдинге, как и в других серьезных начинаниях, чем больше мы вкладываем, тем больше получаем.

Трейдеры, как правило, одиночки, поэтому им полезно поддерживать контакты с коллегами и делиться результатами исследований и знаниями. С некоторыми из моих студентов мы стали хорошими друзьями. Выбрав эту книгу с ее трудными вопросами, вы приняли решение смотреть в глаза реальности. Я желаю вам успешной карьеры трейдера.

Д-р Александр Элдер,
Нью-Йорк, 2011 г.

Часть первая

Психология, управление рисками и ведение записей

Для успеха трейдеру необходимо преимущество перед конкурентами — собственный метод поиска возможностей и размещения приказов. Только такое преимущество в сочетании с дисциплиной позволит вам обойти толпу.

У новичка нет ни плана, ни преимущества. Он кидается из стороны в сторону, реагируя на разные сигналы. Он может купить акцию сегодня на новостях о росте прибыли, а завтра продать из-за того, что ему померещилась модель «голова и плечи». Это нормальная стадия начального незнания. Чтобы пройти ее и сделать трейдинг основным источником дохода, нужна ясная концепция покупки и продажи. Кривая капитала пойдет вверх только тогда, когда у вас будет план, ясный и надежный, и вы будете следовать ему.

Мои поиски преимущества привели меня к игре на разрыве между ценой и стоимостью. Как ни странно, мало кто о нем думает, но стоит лишь указать его на графике, как все прозревают.

Идея проста: цена и стоимость — не одно и то же. Цена может быть ниже стоимости, выше нее или равна ей. Разница бывает большой и маленькой, она может увеличиваться и уменьшаться. Технические аналитики редко задумываются о разнице между ценой и стоимостью. Этот вопрос намного ближе фундаментальным аналитикам, но и технические аналитики могут заняться им.

В основе большинства решений о покупке лежит мысль в том, что цена ниже стоимости. Трейдеры покупают, думая, что то или иное событие в будущем увеличит цену их торгового инструмента. Логично покупать по цене ниже стоимости и продавать по цене выше стоимости. Но чтобы претворить эту идею в жизнь, нужно ответить на три вопроса: как определить стоимость? Как отследить ее изменения? Как измерить разницу между ценой и стоимостью?

О покупке

Трейдинг требует уверенности и, как ни парадоксально, смирения. Рынки необъятны. Освоить все невозможно. Наши знания всегда будут неполными. Именно поэтому нужно остановиться на какой-то одной области биржи и специализироваться в ней. Финансовые рынки можно сравнить с медициной. Сегодня врач не может быть экспертом одновременно в хирургии, психиатрии и педиатрии. Универсальная практика была возможна несколько столетий назад, но современному врачу приходится выбирать специализацию.

ТРИ ВЫБОРА

Серьезный трейдер тоже должен специализироваться. Ему необходимо выбрать область исследований и биржи, которые наиболее привлекательны для него. Трейдер должен принять ряд ключевых решений.

- **Технический или фундаментальный анализ**

Фундаментальные аналитики изучают стоимость компаний, акции которых котируются на бирже. На фьючерсных рынках они анализируют соотношение спроса и предложения на биржевые товары. Технические аналитики, в отличие от этого, считают, что сумма знаний о любой акции или фьючерсе отражена в цене. Они изучают графики и индикаторы, чтобы определить, кто побеждает в текущем раунде торговой битвы, быки или медведи. Конечно, эти два подхода так или иначе пересекаются. Приверженцы фундаментального анализа изучают графики, а серьезным техническим аналитикам нужно иметь

представление о фундаментальных показателях рынка, на котором они торгуют.

■ **Торговля в направлении тренда или против него**

Сильные тренды очаровывают новичков: если купить на дне, отчетливо видимом в середине графика, и держать позицию до конца ралли, то можно заработать кучу денег. Опытные трейдеры знают, что крупные тренды, такие четкие в середине графика, у правого края становятся весьма туманными. Следовать за трендом — все равно что скакать на необъезженной лошади, которая пытается сбросить вас на каждом повороте. Торговля на тренде намного сложнее, чем кажется.

Одним из немногих научно доказанных свойств рынков является то, что они колеблются. Рынки все время шарахаются от переоцененности к недооцененности и обратно. Трейдеры, играющие против тренда, зарабатывают на этой изменчивости, торгуя против широкого разброса цен.

Достаточно взглянуть на рис. 1.1, и плюсы и минусы торговли против тренда станут очевидными. Нетрудно заметить восходящий тренд от нижнего левого до правого верхнего угла. Вроде бы все просто — покупай и держи, если бы не одно но. Дело в том, что тренд очевиден только в ретроспективе. Если вы откроете длинную позицию, то каждый день, если не час, будете гадать, не кончается ли этот восходящий тренд. Ожидание требует огромных усилий!

Свинг-трейдинг — покупка ниже стоимости и продажа выше имеет свои достоинства и недостатки. Торговля на более коротких движениях приносит меньше прибыли, но срок сделок не превышает нескольких дней. Они не требуют особого терпения и позволяют сохранять чувство контроля.

В своей прекрасной книге «Механические торговые системы»^{*} Ричард Вайсман делит трейдеров на три типа: трейдеры на тренде (трендовые), трейдеры на возврате к среднему (контртрендовые) и внутридневные трейдеры. У них разные темпераменты, они играют на разных возможностях и сталкиваются с разными трудностями. Большинство из нас тяготеет к одной из этих категорий, порою неосознанно. Определитесь, к какой из них вы относитесь, что вам нравится и не нравится, и выберите соответствующий стиль торговли.

^{*} Вайсман Р. Механические торговые системы: Психология трейдинга и технический анализ / Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2011.



■ Дискреционная или системная торговля

Дискреционный трейдер смотрит на график, анализирует его и интерпретирует сигналы, а затем принимает решение о покупке или короткой продаже. Он следит за экраном, распознает сигнал выхода и размещает приказ о закрытии сделки. Для многих из нас анализ графиков и принятие решений — увлекательный и захватывающий процесс.

Системный трейдер не любит такой неопределенности. Принимать решения по каждому действию не в его характере. Он изучает исторические данные, создает систему, которая хорошо работала бы в прошлом, отлаживает ее и запускает в действие, позволяя ей отслеживать рынки и подавать сигналы покупки и продажи.

Системные трейдеры играют на повторяющихся рыночных моделях. Опытным игрокам известно, хотя модели и повторяются, повторы эти не идеальны. Главное качество, отличающее хорошую систему, — устойчивость. Систему называют устойчивой, если она сохраняет приемлемую эффективность даже при изменении рыночных условий.

У обоих подходов к торговле есть свои недостатки. В дискреционной торговле у новичка велик соблазн принятия импульсивных решений. В системной же торговле новичка поджидает западня подгонки кривых. Он без конца полирует свой телескоп, повернутый назад, в попытках создать систему, которая идеально работала бы в прошлом. Возможно, в этом был бы смысл, если бы прошлое идеально повторялось... Увы, такого практически не случается.

Меня привлекает свобода дискреционного трейдинга. Мне нравится изучать индексы и отраслевые группы и принимать решение о том, где торговать, на длинной или короткой стороне. Я задаю параметры входа и выхода, применяю правила управления капиталом, определяю размер сделки и, наконец, размещаю приказ. Я с увлечением слежу за сделкой и принимаю решение о моменте выхода — в соответствии с планом, чуть раньше или чуть позже.

Решение о том, какому подходу отдать предпочтение — дискреционному или системному — редко является результатом рационального анализа. Выбор обычно определяется нашим темпераментом. Это похоже на выбор места жительства, профессии или спутника жизни — это, как правило, эмоциональные решения.

Как ни странно, самые эффективные трейдеры сочетают элементы дискреционной и системной торговли. Лучшие системные трейдеры принимают решения, которые я бы назвал дискреционными: когда активировать систему А, когда сократить финансирование системы Б, когда добавить в список новый рынок или исключить из него существующий. В то же время у опытного дискреционного трейдера всегда есть несколько твердых — системных — правил. Например, я никогда не войду в позицию против сигналов недельной импульсной системы, и никто не заставит меня купить выше верхней линии канала или продать в короткую под нижней линией канала на дневном графике. Системный и дискреционный подходы можно комбинировать — просто не перескакивайте с одно на другое после входа в сделку.

Еще одно ключевое решение касается того, на чем сосредоточиться — на акциях, фьючерсах, опционах или валютах. Специализация может быть еще уже — определенная группа акций или конкретные фьючерсы. Осознанное принятие такого решения поможет избежать бессистемных и хаотичных действий, свойственных очень многим.

Важно понимать, что здесь нет правильных или неправильных решений. Выбор зависит, прежде всего, от вашего темперамента, и это нормально.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ТРЕЙДЕРА

В первом издании этой книги я посвятил целый раздел описанию своего инструментария — его разработке и текущему содержанию. Некоторым читателям это понравилось, но многие жаловались, что уже читали об этом в моих более ранних книгах*. Поэтому здесь я решил ограничиться простым их перечислением.

Дневной столбик или свеча на любом графике представляет нам только пять данных: цену открытия, максимум, минимум, цену закрытия и объем. Графики фьючерсов, кроме того, включают, кроме объема, количество открытых позиций. Я предлагаю правило «пяти патронов в обойме», т. е. включать в любой график не более пяти индикаторов. Можно включить и шесть, если вам отчаянно нужен дополнительный, но не больше. Лично мне хватает четырех: скользящие средние, конверты, MACD и индекс силы.

Вы не обязаны использовать именно эти четыре индикатора. Можете применять и другие, только необходимо понимать, как они сконструированы, что измеряют и какие сигналы подают. Выберите несколько индикаторов, а потом изучайте и тестируйте их, пока не освоите.

* Мои методы и подходы описаны в следующих книгах:

«Как играть и выигрывать на бирже: Психология, технический анализ, контроль над капиталом» (Альпина Паблишер, 2015), где подробно освещаются психология трейдинга и технические индикаторы. Описаны также система тройного экрана и индекс силы.

«Трейдинг с доктором Элдером: Энциклопедия биржевой игры» (Альпина Паблишер, 2015), где главной темой является психология и технический анализ с акцентом на управлении капиталом и планировании сделок. Представлены также импульсная система и метод зоны безопасности.

«Входы и выходы: 15 мастер-классов от профессионалов трейдинга» (Альпина Паблишер, 2013), где профессиональные трейдеры рассказывают о своем методе и демонстрируют удачные и неудачные сделки. По каждой сделке я даю комментарии.

Тем, кто хочет выбрать что-то одно, я рекомендую остановиться на «Трейдинге с доктором Элдером», а если вы хотите узнать больше, то лучше читать эти книги в приведенном выше порядке. В каждой из них есть руководство по изучению.

А что насчет классического графического анализа с его моделями «голова и плечи», прямоугольниками, линиями трендов и т. д.? Мне думается, что трейдеры рисуют линии на графиках для подтверждения того, что они хотят видеть.

Я с подозрением отношусь к классическому графическому анализу, поскольку он очень субъективен. Я доверяю только самым простым моделям: линиям поддержки и сопротивления, прорывам и пальцам, которые еще называют «хвостами кенгуру». Я предпочитаю компьютерные индикаторы из-за ясности их сигналов.

Новички нередко по-детски верят во всемогущество технического анализа, а многие просто ленивы. Я постоянно получаю электронные письма с просьбами прислать «точные настройки» скользящих средних, MACD и других индикаторов. Некоторые объясняют это желанием сэкономить время — хотят пропустить стадию исследований, взять мои готовые цифры и сразу перейти к торговле. Экономить время на исследованиях! Да без собственных исследований разве можно доверять каким-либо инструментам во время неизбежных периодов просадок?

Я считаю, что успешный трейдинг основан на трех «М»: Менталитет, Метод и Монета. Метод (индикаторы и инструменты) — всего лишь один элемент этого уравнения. Не менее важны менталитет (психология трейдинга) и монета (управление рисками). Все три элемента связаны друг с другом посредством хорошего ведения записей.

Психология трейдинга и управление рисками

Какими инструментами вы пользуетесь для трейдинга? Наверное, у вас есть компьютер, программное обеспечение и база данных. Вы, скорее всего, посещаете сайты, посвященные трейдингу, а на полке стоят книги о трейдинге. Если вам кажется, что этого достаточно, то вы упускаете из виду один очень важный инструмент.

РАЗУМ КАК ИНСТРУМЕНТ ТРЕЙДИНГА

Ваши эмоции, надежды и страхи оказывают непосредственное влияние на результат. Успех или провал зависит от происходящего у вас в голове гораздо больше, чем от любых технологий*. Процесс принятия решений должен быть прозрачным и объективным — это позволяет учиться на собственном опыте и совершенствовать мастерство.

Психология трейдинга обсуждается во всех моих книгах, и прежде всего, в книге «Как играть и выигрывать на бирже». Остановимся на нескольких ключевых моментах.

- **Уединение — очень важный аспект**

Под давлением стресса мы начинаем сбиваться в кучу и подражать другим. Успешный трейдер принимает решения самостоятельно. Разрабатывая и осуществляя план торговли, необходимо отстраниться от внешних влияний. Это не значит, что нужно стать отшельником.

* На сайте <http://www.spiketrade.com> вы можете пройти тест и оценить свою готовность.

Общение с другими трейдерами — дело хорошее, но не стоит обсуждать свои планы, пока сделка не закрыта. Занимайтесь сделкой самостоятельно, изучите все, что можно, примите решения, напишите план и реализуйте его в тишине. Обсудить сделку с теми, кому вы доверяете, можно, но только после ее закрытия. Для концентрации на открытых сделках требуется уединение.

- **Относитесь к себе хорошо**

Если разум — инструмент трейдинга, то относитесь к нему бережно. Это только кажется, что импульсивные трейдеры не расстраиваются — проигравшие склонны к самобичеванию. Они нарушают правила, а потом ненавидят себя за это, снова нарушают и снова ненавидят себя. Самобичевание не сделает вас более успешным трейдером. Радуйтесь даже самым скромным успехам и трезво оценивайте свои недостатки. У меня, например, есть система поощрения за успешные сделки, но я никогда не пилю себя за убытки.

- **Некоторые обречены на провал**

Рынки полны искушений, поэтому тот, кто не умеет контролировать свои порывы, не станет хорошим трейдером. Пьющим или подавляющим стресс таблетками не стоит надеяться на успех. Удачные сделки у них возможны, но долгосрочная перспектива выглядит мрачно. Если вы злоупотребляете алкоголем, передаете или не можете контролировать другие аспекты своего поведения, вам лучше воздержаться от трейдинга, пока зависимость не будет устранена. Одержимых педантов и скряг, не способных пережить потерю нескольких центов, также вряд ли ожидает успех.

- **Когда нет настроения, лучше воздержаться от торговли**

Помните, что даже у хорошего трейдера конкурентное преимущество крайне невелико. Все, что сокращает его, смещает баланс сил не в вашу пользу. Холодная голова, спокойствие и хорошее настроение — залог успеха. Если у вас болит зуб или одолевают семейные проблемы, лучше сделать перерыв. Когда голова забита чем-то другим, возьмите паузу, подождите, пока напряжение не пройдет.

- **Для успешных трейдеров игра важнее, чем прибыль**

По воскресеньям, закончив домашнюю работу и составив планы на следующую неделю, я с удовольствием жду открытия рынков в понедельник. Наверное, нечто похожее чувствуют по вечерам серфинги-

сты, предвкушая поход на пляж на следующее утро. Такое чувство — результат хорошей подготовки.

■ **Ведение записей: действия важнее, чем мечты**

Легко говорить о дисциплине в выходные, когда рынки закрыты, но хотел бы я посмотреть на вас перед монитором минут через пять после открытия биржи. Необходимо письменно составлять планы торговли и скрупулезно выполнять их. Дневник трейдера — превосходный предиктор будущего успеха или неудачи. Если вы тщательно записываете информацию по сделкам, то, скорее всего, добьетесь успеха. Отсутствие хороших записей говорит о том, что ваши шансы на успех очень малы.

КОНТРОЛЬ НАД РИСКАМИ

Если трейдинг — хождение по канату, то контроль над рисками — страховочная сетка. Если вы оступитесь, она спасет вам жизнь.

Чрезмерная торговля — это открытие сделок, размер которых слишком велик для вашего торгового счета. Когда ставки становятся опасно высокими, мы напрягаемся, наша решительность улетучивается, а результаты ухудшаются. При разумном управлении рисками размер сделок должен оставаться на таком уровне, который не вызывает излишнего напряжения.

Два столпа контроля над рисками — это правило двух процентов и правило шести процентов*. Они защищают вас от двух основных причин, по которым трейдеры вылетают с рынка: от «укуса акулы» и от «укусов пираний».

«Укус акулы» — это катастрофический убыток по одной сделке, который наносит торговому счету непоправимый урон. Бедняге новичку, потерявшему треть своих средств, нужна 50%-ная доходность оставшегося капитала только для того, чтобы вернуться на исходную позицию. Жертва «укуса акулы» теряет не только деньги: она теряет уверенность в себе, начинает бояться и не может нажать на курок. Чтобы этого не случилось, нужно следовать правилу двух процентов — оно помогает держать убытки на невысоком, приемлемом уровне.

Правило двух процентов: ни в одной сделке нельзя рисковать более чем 2% торгового счета.

Предположим, у вас на счете \$100 000. Тогда, согласно правилу двух процентов, максимально допустимый риск для любой сделки составляет

* Подробнее об этом рассказано в книге «Трейдинг с доктором Элдером».

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru