ТРЕЙДИНГ & ИНВЕСТИЦИИ

СУПЕР ТРЕЙДЕР

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА БИРЖЕ В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ

ВАН ТАРП

ПИТЕР ФИНАМ

ББК 65.262.29
УДК 336.761
Т21

Тарп В.

Т21 Супертрейдер. Как зарабатывать на бирже в любых условиях. — СПб.: Питер, 2010. — 352 с.: ил. — (Серия «Трейдинг & инвестиции»).

ISBN 978-5-49807-664-5

Эта книга поможет вам превратиться из просто трейдера в супертрейдера!

Ван Тарп, легендарный гуру биржевой торговли, раскроет вам секреты своей проверенной временем стратегии трейдинга, благодаря которой вы сможете достичь небывалого успеха. Советы автора как по процессу, так и по психологии торговли позволят избегать потерь и строить свою работу так, чтобы ваш доход постоянно рос. Из книги вы узнаете, как правильно ставить цели и достигать их; как обрести мышление победителя; каким образом воспринимать ситуацию всесторонне и видеть дополнительные возможности для дохода и многое другое. Опираясь на колоссальный опыт Тарпа, его уникальные торговые методы и психологические подходы, вы будете успешно торговать на любых рынках: при растущем, убывающем и горизонтальном тренде. Следуйте золотому правилу каждого супертрейдера: «Ваши доходы должны постоянно расти!».

ББК 65.262.29
УДК 336.761

Права на издание получены по соглашению с McGraw-Hill.
Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-0071632515 (англ.)
ISBN 978-5-49807-664-5

© 2009 by Lake Lucerne LP
© Перевод на русский язык ООО Издательство «Питер», 2010
© Издание на русском языке, оформление ООО Издательство «Питер», 2010

Оглавление

Благодарности 9

Предисловие. Судьба обыкновенного инвестора 11

Введение. Пять шагов к постоянной прибыли 23

Шаг 1. Работаем над собой 25

Шаг 2. Создаем рабочий бизнес-план 27

Шаг 3. Развиваем стратегии, которые работают в разных условиях 29

Шаг 4. Учимся достигать собственных целей 32

Шаг 5. Стремимся свести число ошибок к минимуму 34

Часть 1 Работа над собой. Важнейшая составляющая успеха, от которого зависит все 37

Составляющие успешной торговли 37

Оцените себя честно 42

Начало работы: понятия, которые вы должны усвоить как трейдер 43

К какому типу трейдеров принадлежите вы? 51

Приверженность 56

Занимайтесь тем, что любите 64

Личная ответственность 67

Какие у вас оправдания? 71

Помогите себе 74

Изложите свои убеждения 77

Радуйтесь препятствиям 83

Биржевая торговля через осознанность 87

Подружитесь со своим внутренним интерпретатором 96
Учитесь диссоциироваться 101
Достигаем баланса в трейдинге и инвестировании 106
Прекращаем буксовать 109
Мотивируют ли вас неудачи? 113
Для счастья особые условия не нужны 117
Витамины для души, улучшающие трейдинг 125
Дисциплина при достижении целей 145
Убираем накопленный заряд 149
Как узнать, достаточно ли вы поработали над собой? 154

Часть 2 Составляем бизнес-план — ваш путеводитель к успеху на бирже 159
План для трейдинга и инвестиций 159
Почему трейдеру так важно знать, в чем его миссия? 163
В чем заключаются ваши цели и задачи? 170
Убеждения о рынке 172
Понимание общей картины 178
Каковы ваши торговые стратегии? 187
Как определение размера позиции помогает вам достичь целей? 188
Как быть с проблемами? 189
Ваш распорядок дня 192
Ваши планы на обучение 194
Планирование на случай наихудшего развития событий 195
План на случай чрезвычайных обстоятельств: мысленная репетиция 199
Прочие системы 202
Четыре сектора 207
Наемный трейдер работает на систему 208

Часть 3 Разрабатываем торговую систему для разных типов рынка 215
Создаем торговую систему, которая вам подходит 215

Торговые концепции 219
Установки не так важны, как кажется 223
Вход в рынок 226
Источники мифа о выборе акций 230
Выходы — ваш ключ к прибыли 232
Выходите из позиции после начального стопа 235
Начинайте думать в терминах вознаграждения и риска 238
Почему так важно знать R-кратные для каждой сделки 241
Шесть ключей эффективной торговой системы . . . 251
Общие составляющие успеха 253
Позиция «Это не работает» 256
Проверка реальности трейдера 261
Как обрести уверенность 264

Часть 4 Почему так важен расчет размера позиции? 269
Качество системы и определение размера позиции 269
Определение размера позиции гораздо важнее, чем вы думаете 274
Три составляющие размера позиции 281
Определение размера позиции по модели CPR . . . 283
Основы определения размера позиции 286
Типы моделей капитала 289
Различные модели определения размера позиции 292
Зачем нужен расчет размера позиции? 295
Симулятор: рассчитываем размер позиции для достижения своих целей 298
Проблемы имитационного моделирования R-кратных 302
Как решить проблемы имитационного моделирования 304

Часть 5 Еще идеи о трейдинге 307
Поступайте проще 307

Что такое «Священный Грааль» трейдинга 309
Прочие способы повысить прибыльность трейдингового бизнеса 312
Избегайте делать рыночные прогнозы 316
Ошибки и самовредительство 319
Как избежать ошибок 323
Как не повторять ошибок 325
Нельзя пренебрегать основами 326

Глоссарий 331

Благодарности

Свой вклад в создание этой книги внесли многие люди, и хотя я и не могу перечислить здесь каждого поименно, позвольте мне просто поблагодарить вас всех. Некоторые из вас задавали мне вопросы, которые заставляли меня о многом задумываться. Другие делали предположения, благодаря которым я начинал осваивать новые направления. Однако же некоторым я должен выразить особую признательность, поскольку их вклад оказался очень существенным.

Прежде всего, я благодарю Джулиан Компфель за прекрасные иллюстрации к этой книге. Джулиан работает у меня, и я с восторгом узнал о том, что она, оказывается, еще и великолепный художник.

Хочу сказать спасибо Бекки Маккей за ее редакторское и корректорское терпение, за всестороннюю помощь и поддержку в нелегком деле издания книги. Спасибо, Бекки.

Я также выражаю признательность Кэти Хасти и Мелите Хант за то, что они делали для меня каждый день, ведь именно это позволило мне написать книгу, которую вы держите теперь в руках. Спасибо вам обеим. Мелита, в прошлом исполнительный директор

моей компании, покинула этот мир в самом начале 2009 года. Она всегда была светлым, веселым человеком, мы все очень скучаем по ней.

Благодарю за бесценный вклад всех вас, в том числе и тех, кого я не назвал лично.

Ван К. Тарп, Ph. D.

Предисловие.

Судьба обыкновенного инвестора

Люди обращалась ко мне за помощью бессчетное количество раз, причем подавляющее большинство из них хотело вытащить рыбку из пруда, не трудясь. Они говорили: «Я не хочу тратить много времени и прилагать большие усилия, ведь я не профессионал, а всего лишь частный инвестор». Вы бы тоже не преминули подчеркнуть это? Что ж, и Джо Смит считал себя таковым.

Джо вышел на пенсию в 2003 г. Он неплохо заработал за всю свою трудовую деятельность: сумма его пенсии, включая социальную защиту[1], составляла $6500 в месяц. На старость и непредвиденные расходы он скопил порядка $623 000. За дом им оставалось выплатить $350 000. Джо и его жена долго спорили, стоит ли им выкупать его из залога. За дом они платили почти $2000 в месяц, а если бы они его выкупили,

---

Социальная защита — одна из основных государственных программ социального страхования США, по которой осуществляются выплаты пенсий и пособий. — *Примеч. перев.*

у них оставалось бы больше денег на ежемесячные расходы и не о чем было бы беспокоиться.

За время кризиса фондового рынка 2000–2003 гг. Джо потерял порядка 30% своих сбережений. Однако в 2003 г. рынок вновь стал расти. Джо посчитал, что худшее позади и теперь его деньги смогут приносить ему по 10% в год. Это дало бы ему дополнительные $5000 в месяц на расходы, что значительно превышало выплаты по закладной. Джо, обладатель ученой степени в области гражданского строительства, всегда считал, что инвестирование, в общем-то, дело нехитрое. У него это неплохо получалось, ведь он умный парень. Есть шансы, думал он, что ему удастся поднять свой счет до миллиона долларов (как было до краха в 2000 г.).

Джо совершил ошибку, свойственную многим. Почти восемь лет он познавал азы собственной профессии и бóльшую часть жизни совершенствовал свои знания, вследствие чего счел себя достаточно умным для того, чтобы превзойти профессионалов фондового рынка и начать зарабатывать на инвестициях по 10% в год. Ведь для этого нужно всего лишь выбирать правильные ценные бумаги, что у него, несомненно, получится!

На тот момент Джо было 68 лет. Весь багаж его знаний в области фондового рынка ограничивался тремя-четырьмя книгами о том, как выбирать правильные ценные бумаги, и одной книгой об Уоррене Баффете, написанной не им самим. Помимо того, он регулярно смотрел финансовые новости, а потому был уверен, что сможет поймать фортуну за хвост. Наконец, он

ведены еженедельные значения индекса S&P 500[1] с 2003 г. По сути, 10- и 40-недельные скользящие средние равнозначны 200- и 50-дневным скользящим средним, которые использует большинство профессионалов. Обратите внимание, что 10-недельная средняя опустилась ниже 40-недельной средней в конце 2007 г., это и был явный сигнал того, что рынок изменился. Это произошло и 3 марта 2009 г., когда индекс S&P 500 достиг отметки примерно 1484 пункта. После этого в течение марта индекс S&P 500 опустился приблизительно до 670, то есть почти на 60% от самого высокого своего показателя.

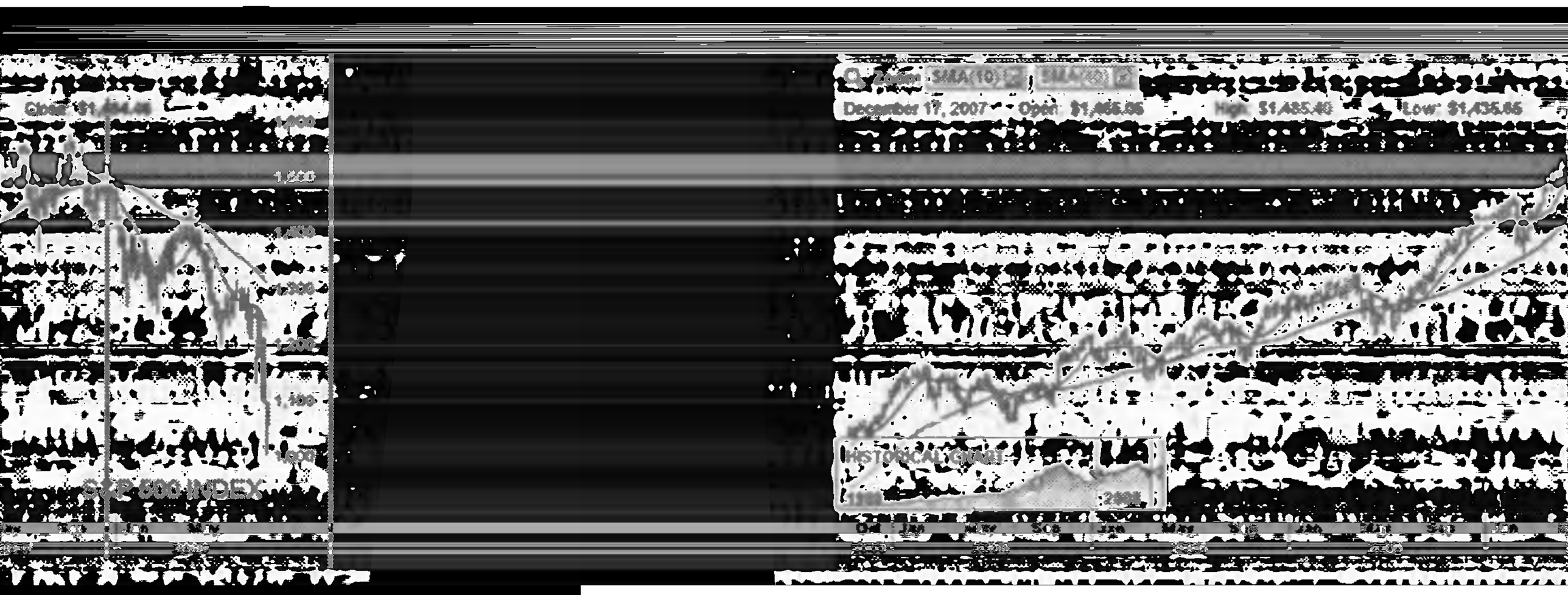


РИС. П1. S&P 500 в середине 20

---

[1] Индекс S&P 500 («Стандард энд Пурз 50
рыночной стоимости индекс акций 500 корп
ванных на Нью-Йоркской фондовой бирже

Если бы вы провели линию долгосрочного тренда (с 2003 г.), вы получили бы примерно тот же показатель — 1400.

Еще более сильная линия тренда, начавшегося в 2006 г., была сломлена приблизительно на уровне 1450 пунктов.

- Согласно моему анализу типов рынка, фондовый рынок США, по существу, пребывал в «медвежьем» состоянии с января 2008 г., период рынка «быков» закончился, и рынок перешел к неустойчивому боковому тренду в июне 2007 г.

Итак, тенденция достаточно очевидна. Если бы вы планировали выйти из фонда взаимных инвестиций[1] при первых же подобных сигналах, все было бы отлично. Но если вы — обыкновенный частный инвестор, вы наверняка не уделяете достаточно времени исследованию рынка. Вы просто думаете: «Я знаю, что делаю». Представьте, что произойдет, если вы решите построить что-нибудь, столь же небрежно подготовившись к делу? Есть одно известное высказывание о том, как зарабатывать на бирже: покупай то, что растет в цене, а когда рост прекращается, продавай. К сожалению, люди в большинстве своем прислушиваются к мнению других и сами не видят, что происходит. С 28 апреля 2003 г. до конца января 2008 г., согласно моей модели классификации рынка, не было ни одной недели, которую можно было назвать понижательной. Рынок был либо повышательный, либо нейтральный. Самое время заняться взаимными фондами, как можно увидеть на рис. П1.

---

[1] В России аналогом американских взаимных фондов являются паевые инвестиционные фонды (ПИФы). — *Прим. науч. ред.*

Когда же в январе 2008 г. «поднял голову медведь», участие во взаимных фондах и любых долгосрочных инвестициях на рынке ценных бумаг стало нежелательным. Посмотрите на рис. П1, и вы увидите, что после этого каких-либо существенных повышательных периодов уже не наблюдалось, за исключением разве только незначительных повышений в течение одного дня. Нужно всего лишь посмотреть на график.

Если вы несколько более искушенный трейдер, вы покупаете ценные бумаги, которые растут, и продаете те, что падают. На рис. П2 показан график ценных бумаг MYGN[1], которые росли на протяжении большей части медвежьего 2008 г. Вероятность того, что они идут вразрез с общей тенденцией рынка, была довольно большой с марта по июль, а в июле и августе стала просто очень высокой.

Однако еще предпочтительнее выглядели кандидаты на открытие коротких позиций. Акции компаний, бывших фаворитами фондового рынка до краха, первые признаки которого проявились в июле 2007 г., были в большинстве своем отброшены назад. В их числе компании по добыче и переработке нефти, руды, золота и даже представители сектора высоких технологий вроде Apple. Когда-то давно все они представляли интерес для краткосрочных инвестиций, и бóльшая их часть не вошла в список из 799 компаний, бумаги которых нельзя было продавать без покрытия. Такой список ценных бумаг, запрещенных для игры на понижение, правительство утвердило на краткосрочный период с 19 сентября по 8 октября 2008 г.

---

[1] MYGN — биржевой тикер акций биотехнологической компании Myriad Genetics Inc. — *Примеч. науч. ред.*

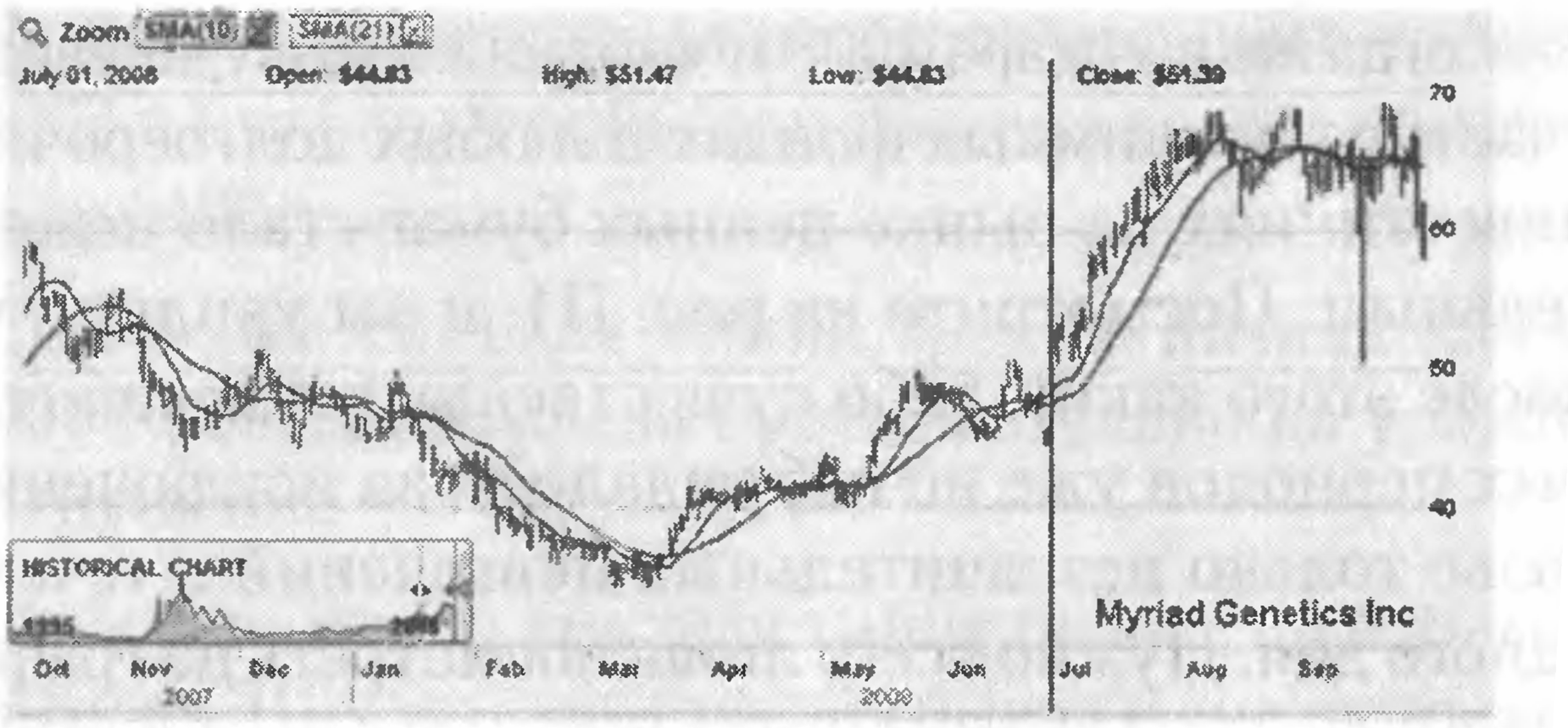


РИС. П2. MYGN

Кстати, для того чтобы стать хорошим трейдером (инвестором), прежде всего нужно работать над собой. Вот уже много лет я не устаю говорить об этом, но лишь те немногие, кто сумел очистить свой мозг от всевозможного мусора (то есть от тех ненужных убеждений и эмоций, которые служат препятствием на пути к успеху), способны видеть, что растет, и продавать, когда рост прекращается.

А вы? Так и собираетесь оставаться обыкновенным инвестором и испытывать судьбу, как и все остальные? Или скажете: «Нет, это не для меня», и возложите все свои заботы на профессионалов, которые будут удерживать с вас комиссионные, даже если рынок падает, — ведь вы им платите, пока они распоряжаются вашими деньгами? Или все-таки предпримете необходимые шаги, которые помогут вам обращаться с собственными деньгами профессионально?

Для тех из вас, кто хочет заниматься инвестиционной деятельностью серьезно, наверное, пришло время этому научиться. В пяти частях этой книги последовательно рассматриваются шаги, которые проходят учащиеся программы «Супертрейдер» Института

Ван Тарпа. Во введении о них рассказывается в общих чертах, а дальше вашему вниманию предлагается множество идей и методов, которые помогут вам получать прибыль в любых условиях на фондовом рынке.

Введение.

Пять шагов к постоянной прибыли

Цель этой книги — помочь каждому, кто хочет серьезно заниматься биржевой торговлей, получать постоянный и существенный доход при любых условиях на рынке. То есть получать прибыль и на повышающихся (бычьих) рынках, и на понижающихся (медвежьих), и на нейтральных — как устойчивых, так и неустойчивых. Чтобы поспособствовать трейдерам в достижении этой цели, я разработал программу, которая состоит из пяти шагов. Раз вы взяли в руки эту книгу, думаю, такой подход вам понравится. А теперь я познакомлю вас с теми шагами, которые вам предстоит сделать. Итак, вам нужно:

1. Работать над собой и собственными проблемами так, чтобы они не вставали на вашем пути к успешному трейдингу. Этот шаг следует сделать в первую очередь, иначе ваши личностные проблемы окажутся препятствием на всех последующих этапах.
2. Постоянно совершенствовать свой бизнес-план — рабочий документ, которым вы будете руковод-

ствоваться, торгуя на бирже. Стремление «добыть много денег» не может быть целью бизнес-плана, а ведь такая формулировка часто встречается. Нет, бизнес-план — это проект, который непрерывно прорабатывается, он должен направлять вас на протяжении всей вашей карьеры трейдера. Бизнес-план, как ни удивительно, помогает добиваться успеха на остальных четырех этапах. Неотъемлемой его частью служит анализ того, как общая картина влияет на рынки, на которых вы торгуете, а также определение метода, благодаря которому вы сможете отслеживать существенные факторы и тем самым знать, когда ошибаетесь. Свое ви́дение общей картины я регулярно обновляю и рассылаю подписчикам информационного бюллетеня «*Tharp's Thoughts*» («Мысли Тарпа») в начале каждого месяца.

3. Разработать несколько стратегий, соответствующих вашему пониманию общей картины, и представлять себе, насколько эффективна будет каждая из них на рынках разного типа. Конечная цель этого шага — выработать стратегию, которая будет хорошо действовать в любых условиях на рынке. Определить правильную линию поведения для конкретного типа рынка (как устойчивого, так и неустойчивого) несложно. Действительно тяжело разработать стратегию, одинаково успешную для рынков любого типа, к чему, как правило, и стремятся трейдеры.

4. Четко понимать собственные цели и разработать соответствующую им стратегию определения размера позиции (position sizing™). Пожалуй, в луч-

шем случае 10% всех трейдеров и инвесторов понимают, насколько определение размера позиции важно для эффективного трейдинга, и совсем мало кто осознает, что цели достигаются как раз-таки благодаря определению размера позиции. Итак, четвертый шаг — это развитие стратегий определения размера позиции для каждой системы, что поможет вам достичь собственных целей.

5. Непрестанно наблюдать за собой и сводить к минимуму ошибки, которые вы совершаете. Ошибкой я считаю нарушение собственных правил. Таким образом, поскольку у большинства людей нет писаных правил, все, что они делают, — ошибка. Однако если вы выполните предыдущие четыре шага, у вас будут правила, на которые вы сможете ориентироваться в своей торговле на бирже, и будете в силах определять свои ошибки, то есть нарушения собственных правил. Повторение одной и той же ошибки — это самовредительство. Отслеживая собственные ошибки и не переставая работать над собой, вы сможете свести к минимуму их вредное воздействие. Тот, кто это делает, как правило, получает постоянную и довольно высокую прибыль.

А теперь сделаем краткий обзор предстоящего нам пути.

Шаг 1. Работаем над собой

Все, что вы делаете, определяется вашими убеждениями; в сущности, реальность каждого из нас — плод наших собственных убеждений. Что такое убежде-

ния? Каждое предложение, написанное мной (включая это), отражает мои убеждения. Каждая фраза, которую вы произносите, отражает ваши убеждения, и они формируют вашу реальность. Даже ваше представление о себе самом складывается непосредственно на основе ваших же убеждений.

Позвольте мне привести такой пример. Моя племянница из Малайзии переехала к нам, когда ей было девятнадцать, — мы с женой пригласили ее пожить у нас на время учебы в американском колледже. Как-то раз, спустя год после приезда, она сказала мне: «Дядя, в следующей жизни я хотела бы родиться красивой и талантливой». Моя племянница — творческий человек, у нее есть художественное образование, она прекрасно поет. Помимо общей гуманитарной подготовки, она получила диплом с отличием в области биомедицинских технологий. По-моему, она — человек разносторонних

Племянница автора

талантов. Что касается красоты, она одна из самых потрясающе красивых женщин, которых я когда-либо встречал, и это отмечают все, кто с ней знаком. Таким образом, эта невероятно красивая и талантливая женщина в силу своих убеждений себя таковой совершенно не считала. *Реальность формируют убеждения.* Кстати, я работал с моей племянницей над этими ее убеждениями, и она, в конце концов, их поменяла.

Аналогичным образом ваше восприятие себя и формирует вас как личность. Более того, на бирже вы торгуете не ценными бумагами. Вы торгуете собственными убеждениями. В ходе работы над собой очень важно исследовать собственные убеждения и определить, полезны ли они. Если нет, нужно заменить их другими. Это ключевой момент первого шага.

Возможно, вы никогда не сможете освободиться от всех убеждений, что ограничивают вас, и не перестанете вредить самому себе, но этот шаг можно считать сделанным, когда человек освобождается от пяти самых больших препятствий в своей жизни и после каждого освобождения чувствует себя не так, как раньше. Если вам удастся совершить пять трансформаций подобного рода, значит, вы, по моему убеждению, способны преодолевать проблемы, с которыми сталкивается на своем пути каждый трейдер.

Шаг 2. Создаем рабочий бизнес-план

Первый шаг обязательно должен найти отражение в бизнес-плане трейдера. В сущности, хороший бизнес-план включает в себя всестороннее исследо-

вание будущего трейдера: его убеждений, проблем, сильных и слабых сторон, целей. Все, что касается этих аспектов вашей личности, должно стать частью этого документа.

К тому же в бизнес-план входит еще целый ряд существенных моментов:

- Ваша оценка рыночной ситуации — общей картины — и определение того, как вы будете ее отслеживать. К примеру, в 2001 г., работая над книгой «Биржевые стратегии игры без риска»[1], я писал о возможном переходе к медвежьему рынку в глобальных масштабах. Я решил, что в общей рыночной картине должны учитываться: 1) общая оценка фондовых рынков США и всего мира; 2) общая оценка сильных и слабых сфер для капиталовложения; 3) общая оценка устойчивости доллара (или вашей национальной валюты, если вы не используете доллары США); 4) общая оценка возможности инфляции и дефляции в будущем. Кроме того, я разработал методы определения всех этих аспектов, а отслеживать их решил в своем информационном бюллетене, который обновляю в первую среду каждого месяца.
- Системы для решения коммерческих задач. Следует определить, как вы будете проводить исследования, отслеживать информацию, «продавать себя» (своим родственникам и клиентам), контролировать себя, управлять денежными потоками, следить за собственной торговлей и динамикой рынка.

---

[1] *Тарп Ван К., Бартон-мл. Д. Р., Сьюггеруд С.* Биржевые стратегии игры без риска / Пер. с англ. под ред. В. Ильина. — СПб.: Питер, 2005.

По существу, трейдерский бизнес не ограничивается лишь системой торговли ценными бумагами, а включает в себя целый ряд других систем. Для того чтобы добиться успеха, вы должны контролировать все эти системы.

- Наличие нескольких стратегий, которые согласуются с общей картиной и работают в разных условиях на рынке. Например, стратегии, эффективные для неустойчивого медвежьего рынка (допустим, 2008 г.), отличаются от стратегий, которые работают на устойчивом бычьем рынке (к примеру, 2003 г.).

- План на случай наихудшего развития событий. Он нужен для того, чтобы вы были готовы к любым сложностям, которые могут расстроить ваш бизнес. На такое планирование требуется, как правило, не менее полугода.

Шаг 3. Развиваем стратегии, которые работают в разных условиях

В 1999 г. едва ли не каждый американец считал себя экспертом по фондовому рынку. Как-то раз — дело было в гостинице города Кэри, штат Северная Каролина, где проходил наш семинар по биржевой торговле, — я услышал, как один бармен предложил другому: «А не сходить ли нам на мастер-класс доктора Тарпа?», на что его собеседник уверенно ответил: «Лично мне это не нужно. Я и сам могу провести такой мастер-класс». Официант из другого ресторана,

где готовят великолепные бифштексы, признался нам, что он на самом деле трейдер, а в ресторане работает лишь по вечерам. Он уже заработал на бирже $400 000 и считал себя настоящим профессионалом. Однако же я полагаю, что едва ли эти люди безболезненно пережили период 2000–2002 гг., и еще менее вероятно — 2008 г. Почему? Потому что рынок изменился и стратегия «покупай-и-держи» в отношении ценных бумаг высокотехнологичных компаний, весьма эффективная в 1999 г., в последующие годы приводила уже к катастрофическим результатам.

И наоборот, стратегия приобретения паев инверсных индексных фондов с того момента, как появились первые признаки перехода к медвежьему рынку в 2007 г., в следующем, 2008 году работала просто прекрасно. Знать, на каком рынке мы сейчас находимся, необходимо. Я считаю, что есть три основных типа рынка: повышательный (бычий), понижательный (медвежий) и нейтральный, каждый из которых, в свою очередь, может быть неустойчивым или устойчивым, — итого шесть вариантов.

Ваша классификация рынков может отличаться от моей, в зависимости от того, что вы ждете от инвестиционной торговли. Как бы то ни было, я принимаю во внимание 13-недельные периоды. Если рассмотреть множество таких периодов, допустим, с 1950 г., выясняется, что среднее значение изменения рыночных цен составляет за все время с этой точки отсчета порядка 5,53%. Таким образом, если показатель изменения рыночного индекса за любой 13-недельный период не превышает это среднее значение, я считаю, что рынок находится в боковом тренде. Когда же по-

татам. К примеру, те, кто старался заработать с наименьшими потерями, получают небольшие колебания размера капитала на 5–10%. Те же, кто хотел выиграть во что бы то ни стало, могут как обанкротиться, так и значительно опередить более осторожных игроков.

Итак, эта игра демонстрирует то, что действительно важно для успешной торговли: количественное определение размера позиции. Таким образом, любой, кто хочет получать постоянную прибыль, должен, прежде всего, разработать стратегию с позитивным ожиданием, а затем найти стратегию определения размера позиции, которая максимально соответствует поставленным целям. Этот ключевой шаг игнорируют многие трейдеры и инвесторы, в том числе большинство профессионалов.

Шаг 5. Стремимся свести число ошибок к минимуму

Что происходит, если вы не следуете правилам? Вы торгуете, когда ваша система говорит о том, что сейчас этого делать не нужно. Вы предполагаете выйти, когда цена достигнет запланированного стопа, но не выходите. Рассчитанный вами размер позиции слишком отличается от реального. Все это — ошибки, и они могут стоить вам очень дорого.

Мы проводили некоторые предварительные исследования и пришли к выводу, что ошибки могут обойтись трейдеру вплоть до 4R за каждую. Если он делает 10 ошибок в год, его доход уменьшается примерно на 40R. Значит, тот, кто заработал 50%, мог бы

получить все 100%. Тот, кто потерял 20%, без ошибок сумел бы остаться в плюсе.

Заключительный шаг, на котором вам следует сосредоточиться, — сведение последствий ошибок к минимуму. Это достигается путем упорядочивания и дисциплинирования вашего торгового поведения и служит продолжением первого шага — работы над собой.

1

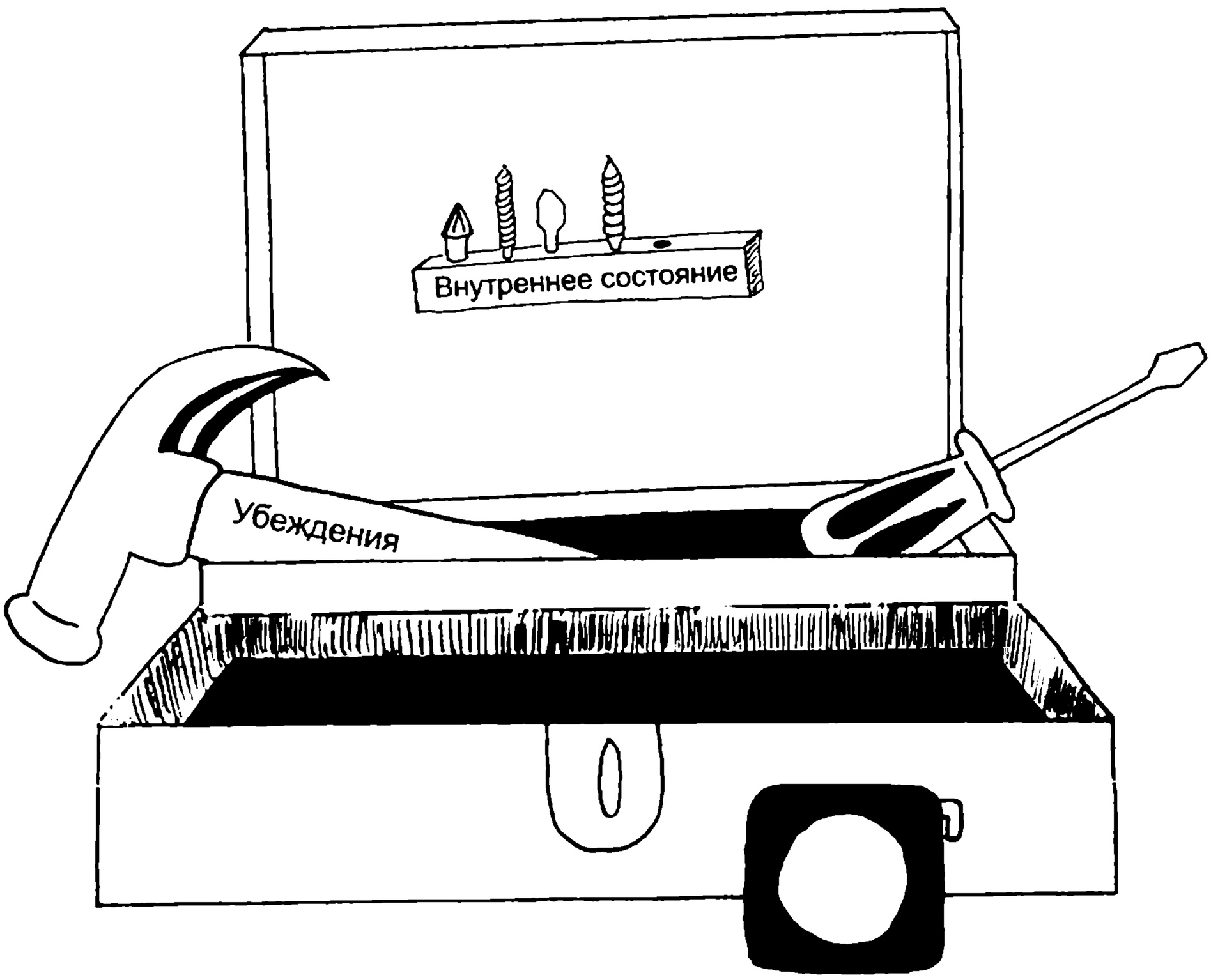
Работа над собой. Важнейшая составляющая успеха, от которого зависит все

Составляющие успешной торговли

Я создаю модели нейролингвистического программирования (НЛП) и обучаю трейдеров. Как специалист по моделированию НЛП-систем, я не раз встречался с выдающимися представителями той или иной сферы, которые умеют сначала определить общее направление, а затем решить, какие убеждения, ментальные стратегии, психические состояния требуются для выполнения каждой конкретной задачи. Обладая этой информацией, я могу донести ее до остальных и ждать, что они достигнут аналогичных результатов. Как тренер, я должен отыскивать людей талантливых и следить за тем, чтобы они усвоили важнейшие идеи и положения и применяли их на практике.

Помню, как году в 1990-м мы проводили семинар вместе с рыночными магами Эдом Сейкотой

и Томом Бассо. Мы трое были согласны друг с другом в том, что есть три составляющие трейдинга: личная психология, управление активами (которое впоследствии, в книге «Трейдинг — ваш путь к финансовой свободе»[1], я стал называть расчетом размера позиции) и развитие системы. Мы также считали, что психология трейдинга обеспечивает 60% успеха, определение размера позиции — 30% и примерно 10% остается на развитость системы. Большинство трейдеров игнорируют две первые составляющие и к тому же не имеют системы. Вот почему 90% из них терпят неудачу.



Составляющие успешной торговли

[1] *Тарп В.* Трейдинг — ваш путь к финансовой свободе / Пер. с англ. под ред. В. Ильина. — СПб.: Питер, 2005.

За многие годы я разработал немало моделей во всех трех областях и теперь уже не разделяю наших прошлых убеждений. Прежде всего, я считаю, что психология трейдера обеспечивает 100% успеха. Почему? К этому выводу меня привели два обстоятельства. Во-первых, люди будто запрограммированы делать все неправильно. Как если бы внутри них существовал некий магнит, тянущий их в сторону, прямо противоположную той, что ведет к успеху. Например, если вы — важнейшая движущая сила своей торговли, вы, по идее, должны посвящать максимум времени работе над собой, но люди в большинстве своем просто игнорируют «Я»-фактор в своих достижениях. Внимательно прочитайте список того, что важно для успешной торговли. Если вы уже проработывали каждую из перечисленных областей, вы, наверное, очень успешный человек и, безусловно, редкий экземпляр.

Во-вторых, каждая задача, которую я смоделировал, требует вовлечения убеждений, психических состояний и ментальных стратегий. Все три эти составляющие принадлежат к области психологии, из чего трудно не заключить, что все определяется психологией.

Теперь я считаю, что существует пять составляющих успешной торговли:

1. **Процесс трейдинга.** То, что вы должны делать день за днем, чтобы стать хорошим трейдером.
2. **Процесс роста благосостояния.** Проанализируйте, как вы относитесь к деньгам и почему у вас нет достаточно средств для торговли на бирже. К примеру, люди в большинстве своем приобре-

тают в кредит множество нужных и ненужных им вещей, если, конечно, ежемесячные платежи по кредиту не слишком велики. А это значит, что они не откладывают ни цента и постоянно пребывают в долгах. Если это ваш случай, значит, у вас нет средств, достаточных для работы на бирже.

3. **Бизнес-план, который вы совершенствуете и которым руководствуетесь в своей работе.** Трейдинг — такой же бизнес, как и любой другой. Соблюсти условия, которые требуются для входа в этот бизнес, проще, поскольку вам нужно только лишь внести деньги на счет, подписать несколько документов, и можно начинать торговать. Однако чтобы соблюсти условия для вхождения в успешный трейдерский бизнес, вы должны усвоить все перечисленные здесь моменты. А это уже подразумевает большие обязательства, которые многие просто не желают на себя брать. Наоборот, они хотят торговать легко, быстро и очень выгодно.

4. **Система развития.** Многие считают систему, по которой они торгуют, этакой волшебной палочкой, указывающий на прибыльные активы. В действительности же вход в рынок — это один из наименее важных аспектов успешной торговли. Ключевыми элементами системы получения прибыли служат такие составляющие, как определение целей и способы закрытия торговой позиции.

5. **Определение размера позиции в соответствии с поставленными целями.** Деловые игры помогли нам выявить, что 100 человек в конце сета из 50 сделок приобретают 100 разных акций (и приходят к 100 разным результатам). Такое чрезмер-

ное разнообразие можно объяснить только двумя факторами: суммой риска каждой сделки (то есть размером позиции) и особенностями личной психологии, которая и определяет размер позиции.

Оцените, насколько вы применяете эти составляющие успешной торговли, ответив на следующие вопросы:

- **Приучаю ли я себя к дисциплине трейдинга каждый день?** Занимаюсь ли я ежедневно самоанализом, репетирую ли в уме то, что мне нужно сделать за предстоящий день? Если нет, то почему? В этой книге я дам вам множество советов и рекомендаций, которые помогут вам на пути к совершенству в этой области.
- **Достаточно ли у меня средств для того, чтобы моя торговля на бирже имела смысл?** Если нет, вам, пожалуй, нужно поработать над ростом своего благосостояния.
- **Есть ли у меня рабочий бизнес-план, которым я могу руководствоваться на бирже?** Если нет — вы не одиноки. По нашим подсчетам, изложенный на бумаге бизнес-план есть примерно у 5% трейдеров. Кстати, ведь вы слышали, что только 5–10% трейдеров по-настоящему успешны? Благодаря этой книге вы научитесь разрабатывать такой рабочий документ.
- **Есть ли у меня подробно расписанные цели, которые должны направлять мою торговлю на бирже?** У большинства людей и этого нет. Как же развивать систему, соответствующую своим целям, не имея этих самых целей?

- **Уделяю ли я внимание «сколько»-фактору, то есть определению размера позиции?** Имеется ли в моей системе торговли план определения размера позиции, соответствующий моим целям? Именно благодаря определению размера позиции вы действуете или не действуете в соответствии со своими целями.

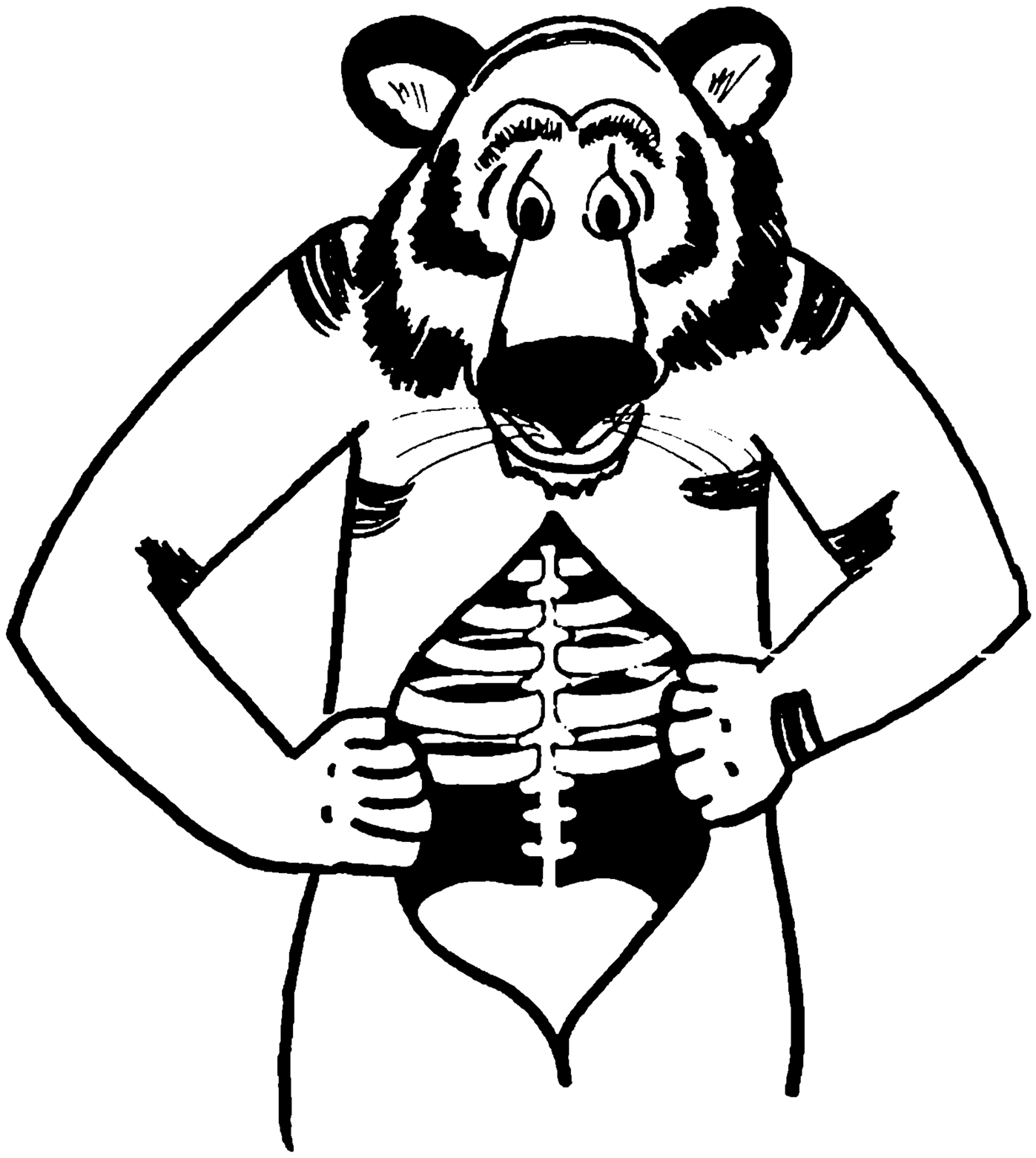
- **Сколько времени я уделяю работе над собой?** Для того чтобы осуществлять все процессы, необходимые для достижения успеха, вы должны преодолеть собственные психологические проблемы и выработать в себе дисциплину.

Почти каждый из указанных здесь пунктов мог бы стать темой целой монографии. Однако же моя цель как автора этой книги — дать читателю общее представление о том, что требуется для успешного трейдинга. И уже как бизнес-тренер, я должен находить талантливых людей и обучать их изложенным здесь основам.

Оцените себя честно

Эффективный трейдер всецело предан своей работе, стремится быть лучшим и делает для этого все необходимое. Он чувствует себя полностью ответственным за все происходящее и поэтому способен учиться на ошибках. У таких людей, как правило, есть рабочий бизнес-план, поскольку они относятся к трейдингу как к бизнесу. Бизнес-план дает им уверенность в том, что они делают все необходимое для получения наилучших результатов на рынке, и в том, что они учатся на собственных ошибках.

Первая часть книги — не о том, как делать успешные вложения. Она о том, как достичь того состояния ума, которое позволяет торговать на высшем уровне. На этой странице мой любимый персонаж комиксов Сэм, тигр-трейдер, изображен смотрящим внутрь себя. Сэм будет сопровождать нас на пути к успешному трейдингу и инвестированию.



Загляните в себя

Начало работы: понятия, которые вы должны усвоить как трейдер

Во-первых, вам нужно провести серьезную предварительную оценку самого себя и понять, что вам необходимо сделать, чтобы повысить эффективность своей работы. Давайте поступим так. Представьте, что

вы находитесь в самом центре пустыни. Здесь нет дорог, но у вас есть карта, которая показывает, куда вы должны идти. Одна лишь загвоздка: вы не в курсе, где именно находитесь в данный момент. Не забывайте, вы посреди пустыни. Как вы узнаете, в какую сторону вам идти, если понятия не имеете, где вы сейчас? Аналогичным образом, разве вы как трейдер можете работать над собой, если недостаточно себя знаете? С такой ситуацией сталкиваются почти все. Люди полагают, будто прекрасно знают себя, но они сильно заблуждаются. Как вы, к примеру, собираетесь проводить инвентаризацию своего мнения о себе самом? Вы и есть это мнение.

Во-вторых, если вы хотите стать успешным трейдером, вы должны тренироваться *быть* им. Тренировка состояния предшествует действию и обладанию. Я убежден, что большинство людей хотят торговать хорошо, но, прежде всего, озабочены тем, как это делается и как достичь успеха. Вы же, в первую очередь, должны тренироваться *быть* успешным трейдером. Из такого состояния сознания вы получите информацию о том, что вам следует делать, и обретете желаемое. Многие считают: чтобы преуспеть, нужно бороться и работать изо всех сил. Это прямо противоположно *состоянию* успешного трейдера. Если вы верите в то, что за успех нужно бороться, вам, наверное, действительно придется преодолеть немалые трудности.

В-третьих, у многих трейдеров есть комплекс сложности-перфекционизма, как я его называю. Другими словами, то, что у вас есть, вам кажется недостаточно хорошим. Вы считаете, что все можно как-нибудь

усовершенствовать, что всегда есть другие, лучшие, вход и выход. И, следовательно, постоянно бьетесь над новыми идеями. В результате вы так никогда и не достигнете реальных результатов, не сможете просто быть трейдером, просто торговать. Вместо этого вам всегда нужно будет еще что-то протестировать, опробовать и не хватит времени просто расслабиться и торговать. Бросьте все эти сложности, и вперед, к простоте!

Самые лучшие трейдеры — всегда те, кто не усложняет себе жизнь. К примеру, на недавнем семинаре один трейдер отметил: «Я просто покупаю то, что растет. От того, что мне невыгодно, я тотчас же избавляюсь. Если дело идет в мою пользу, оставляю все как есть. Я много денег так заработал». Это и есть простота, но так вы можете действовать только тогда, когда ваш ум и дух чисты и вы отслеживаете ситуацию на рынке. Важна как раз-таки чистота духа. Трейдер, которого я только что процитировал, перед началом каждого биржевого дня всегда испрашивает внутреннего руководства. Я все больше склоняюсь к мысли, что это и определяет результат.

В-четвертых, многие трейдеры, да и люди вообще, страдают от низкой самооценки. Если вы не верите в свои способности, это неверие будет отражаться на всем, что вы делаете. «Если я добьюсь успеха на бирже, я поверю в себя», — думаете вы. Такое мнение на самом деле состоит из двух убеждений: низкой самооценки и веры в то, что успех на бирже поднимет ее. К сожалению, это неверно. Низкая самооценка всегда определяет поведение, которое ее же и оправдывает, конечно, за тем лишь исключением, когда вы осознан-

но работаете над собой и стремитесь поверить в свои силы. Если вы думаете, что жизнь — борьба, причина тому, возможно, лежит в вашей низкой самооценке.

Самое главное во всех четырех моментах — понимать себя и осознавать, что вы — основная причина всех своих побед и поражений в трейдинге. Если вы отдаете себе в этом отчет, значит, вы уже встали на путь к успеху.

Подумайте о своей последней потере на бирже. Чем она была вызвана? Кто за нее отвечает? Если вы вините кого угодно, кроме себя (например, рынок, своего брокера, плохого советчика), вы не принимаете на себя ответственность за результат. Вы будете повторять свои ошибки снова и снова до тех пор, пока не поймете это. И наоборот, если вы готовы взять на себя всю ответственность за результаты своей инвестиционной деятельности, вы начинаете понимать свои ошибки и способны их исправить. Рынок станет вашим университетом финансов. Более того, вы осознаете, что сами являетесь важнейшим фактором своего торгового и инвестиционного успеха. Если вы это понимаете, вы на голову выше всех остальных.

Однажды мне позвонил один джентльмен из Англии, который самостоятельно занимался по моей программе «Эффективный трейдер». Он сказал: «Я проработал весь ваш курс за шесть месяцев. Благодаря ему я многое понял о себе, но кое-чего я все же недополучил. Я имею в виду систему позитивного ожидания». Ирония заключалась в том, что в этом курсе я и не пытался давать методологию, он был посвящен тому, как стать максимально эффективным трейдером (инвестором).

Чтобы добиться успеха, вы должны разработать методы, которые подходят лично вам. Это возможно только в том случае, если у вас есть методология, которая отвечает вашим убеждениям, соответствует вашим целям и устраивает вас.

Психология гораздо важнее методологии. По сути, психология — это неотъемлемая часть методологии. Приведу пример: мы пытаемся помочь человеку разработать целесообразный и эффективный метод, а он энергично сопротивляется, поскольку страдает от предубеждений, которые заставляют его концентрироваться на ненужных аспектах торговли, никак не связанных с достижением успеха на бирже. Получится ли у нас что-нибудь? Очень сложно указать такому человеку правильное направление.

Лучшее, что вы можете сделать для увеличения своих доходов от биржевой торговли, — это выяснить, какие препоны вы сами себе ставите. Сделать это нужно на двух уровнях. Каждый раз, разрабатывая свой бизнес-план, вы должны четко осознавать, что его бóльшую часть занимает интроспекция. Проанализируйте все ваши убеждения. Полезны ли они или каким-то образом мешают вам? В чем заключаются ваши сильные и слабые стороны? Может быть, вы и себя недостаточно понимаете именно из-за своих убеждений? Такой самоанализ полезно проводить не реже, чем раз в три месяца.

И второе: оценивать себя нужно каждое утро и даже ежечасно в течение всего дня. Что происходит в вашей жизни сейчас? Готовы ли вы лицом к лицу столкнуться с вызовами, которые бросает вам рынок? Как вы себя чувствуете? Не вредите ли самому себе?

Например, не становитесь ли вы слишком самонадеянным? Или чересчур жадным? Не возникает ли у вас желания действовать вопреки собственной системе? Самые лучшие трейдеры и инвесторы постоянно проводят такого рода самоанализ. Если вы хотите больше зарабатывать на бирже, берите с них пример.

Чтобы помочь вам оценить себя, я разработал небольшую анкету, состоящую из семнадцати вопросов. Ответьте на них сами, подключите друзей — уверен, вам будет над чем поразмыслить. Отвечайте на каждый вопрос «да» или «нет».

1. У меня есть изложенный в письменном виде бизнес-план, которым я руководствуюсь в трейдинге и инвестировании.
2. Я имею целостное представление о рынке и о том, что на него влияет.
3. Я полностью отвечаю за результаты своей торговли на бирже, поэтому могу постоянно работать над исправлением собственных ошибок (если вы даете отрицательный ответ хотя бы на одно из двух утверждений, ставьте «нет»).
4. Я искренне могу сказать, что изо всех сил стараюсь увеличить свою прибыль и сократить потери.
5. У меня есть три торговые стратегии для использования на рынке, которые соответствуют общей картине.
6. Для определения торговой стратегии № 1 я собрал разброс R-кратных по данным минимум пятидесяти сделок (за прошлые периоды или с реальных торгов). Если вы не знаете, что такое разброс

R-кратных, о чем мы еще поговорим в этой книге, значит, вы и не собрали его, и ваш ответ на этот вопрос отрицательный.

7. Для определения торговой стратегии № 2 я собрал разброс R-кратных по данным минимум пятидесяти сделок (за прошлые периоды или с реальных торгов).

8. Для определения торговой стратегии № 3 я собрал разброс R-кратных по данным минимум пятидесяти сделок (за прошлые периоды или с реальных торгов).

9. Мне известны математическое ожидание и стандартное отклонение разброса каждой из моих торговых стратегий.

10. Я знаю, на каких типах рынков работает и на каких не работает каждая из моих стратегий.

11. Я применяю каждую из моих стратегий только тогда, когда она соответствует текущему типу рынка.

12. У меня есть четкие цели в биржевой торговле. Я знаю, какое снижение счета я могу допустить и чего я хочу достичь в этом году.

13. У меня есть четкая методика определения размера позиции, которая обоснована моими целями и им соответствует.

14. Я полностью осознаю, что я — самый важный фактор моей торговли, и действительно больше работаю над собой, чем над любыми другими аспектами трейдинга и инвестирования.

15. Я прекрасно осознаю свои психологические проблемы и регулярно над ними работаю.
16. Я регулярно выполняю важнейшие для трейдера задачи.
17. Я считаю себя очень дисциплинированным трейдером (инвестором).

За каждый положительный ответ вы получаете один балл.

Подсчитайте набранные баллы.

Давайте посмотрим на ваши результаты.

14 и более баллов. У вас огромный потенциал трейдера (инвестора), вероятно, вы уже хорошо зарабатываете на бирже.

10–13 баллов. У вас довольно большой потенциал, но, возможно, вы допускаете существенные ошибки, скорее всего, психологического характера.

7–9 баллов. Ваш уровень несколько выше среднего, но вы пока не готовы играть на высшем уровне. Вы — как звезда университетского футбола, которая старается попасть в профессиональную лигу.

4–6 баллов. Вы лучше среднего инвестора с улицы, но вам нужно пройти еще длинный путь, чтобы отточить свое мастерство. Возможно, вам следует работать над собой, над своей дисциплиной, над своими торговыми стратегиями.

3 и менее балла. Вы и есть среднестатистический трейдер (инвестор). Наверное, вы хотите, чтобы кто-нибудь сказал, что конкретно нужно делать, после чего рассчитываете на большие доходы; если же этого

не происходит, вы ищете советчика или гуру получше и надеетесь на его помощь. Знаете, что? Это не сработает. Если вы ответили утвердительно на вопросы 3 и 12, у вас есть некоторый потенциал, и через несколько лет вы сможете добиться большего.

Эта книга поможет вам улучшить ваши показатели, но для этого вам придется приложить определенные усилия.

К какому типу трейдеров принадлежите вы?

Каждый ли может стать хорошим трейдером? Думается, что нет. Взять, к примеру, эксперимент «черепашек», в котором на рекламное предложение в *Wall Street Journal*, *New York Times* и *Chicago Tribune* об обучении у Ричарда Денниса и Билла Эгхардта по системе «черепашек-трейдеров» откликнулись около тысячи человек. Все респонденты должны были ответить на 52 вопроса анкеты. 40 победителей ожидал перелет в Чикаго, где у них брали интервью, и меньше половины из них отбирались для обучения на курсах «черепашек».

Хотя Ричард Деннис выиграл пари, по мнению Кертиса Фейта, пари закончилось ничьей. Некоторые из участников стали по-настоящему хорошими трейдерами, но многие не добились особых успехов даже после тщательного отбора и обучения!

Как поклонник НЛП, я всегда верил, что если ты способен делать что-либо хорошо, то можешь научить

этому и других. Я моделировал все аспекты трейдингового процесса и разрабатывал семинары, чтобы научить людей тому, как стать успешными трейдерами. Однако не каждый обладает нужным складом ума и придерживается взглядов, которые необходимы для работы над достижением ощутимых результатов в этой области.

К какому типу трейдеров принадлежите вы?

На основании приобретенных мною за годы работы знаний я сделал вывод о том, что существует несколько типов трейдеров. Некоторые из них — прирожденные биржевые торговцы, в то время как другим нужно выдержать настоящую борьбу, чтобы усвоить самые основы трейдинга.

Мы разработали так называемый «трейдерский тест Тарпа», в котором разделили всех людей на пятнадцать типов трейдеров.

Для каждого типа я нашел свой прототип и выделил его сильные и слабые стороны. Выяснить, к како-

му типу трейдеров вы принадлежите, можно на сайте www.tharptradertest.com. Посвятите всего несколько минут ответам на вопросы, и вы узнаете, что вы за трейдер и что вам нужно сделать для того, чтобы достичь успеха. Сделайте это прямо сейчас. Вам потребуется не больше пяти минут. Запомните, к какому типу трейдеров принадлежите вы.

Примерно половина всех типов трейдеров обладает высоким потенциалом и способна преуспевать в этой области — наиболее просто это получается у трейдеров-стратегов, наименее — у трейдеров, торгующих ради развлечения. Мне было очень интересно сопоставлять ответы разных людей, когда я искал подходящие прототипы для каждой категории. Для тех трейдеров, которые успешны по своей природе, найти эталоны было очень легко. Пол Тюдор Джонс — отличный пример трейдера-стратега.

Сложнее было выбрать ярких представителей тех типов трейдеров, у которых нет явного призвания к этому делу; мне практически не из кого было выбирать, ведь такие люди просто не становятся хорошими трейдерами. На роль прототипа для трейдеров, торгующих ради развлечения, я выбрал генерального директора *Starbucks*[1]. Он определенно торгует ради собственного удовольствия, и, поскольку он инвестирует в собственную компанию, я могу назвать его успешным трейдером (инвестором). Однако он уж точно не Пол Тюдор Джонс и никогда им не будет.

---

[1] *Starbucks* — американская компания по продаже кофе и одноименная сеть кофеен, самая большая в мире. — *Примеч. перев.*

Теперь, когда вы выяснили, к какому типу трейдеров относитесь, я приведу все пятнадцать, указав особенности каждого.

1. Трейдер-стратег. Трейдеры этого типа имеют высокие шансы добиться успеха, но, возможно, а) не признают свои ошибки эмоционального характера, б) склонны к перфекционизму и в) очень хотят всегда быть правыми.
2. Планирующий трейдер. Трейдеры этого типа тоже обладают хорошими шансами на успех. Ваши главные проблемы — это потребность переживать сильные эмоции и всегда оказываться правыми. Вы запросто можете заскучать на бирже и приняться за то, что развеет вашу скуку и вместе с тем ограничит прибыль.
3. Обстоятельный трейдер. У обстоятельного трейдера отличные шансы на успех, но вы склонны слишком вдаваться в детали, которые заслоняют от вас общую картину.
4. Трейдер-администратор. Вы нередко излишне критичны к себе, но при этом не признаете очевидных ошибок. Более того, в условиях стресса вы порой начинаете сомневаться в собственных взглядах, поскольку не считаете их удовлетворительными. Трейдер-администратор тоже имеет хорошие шансы на успех.
5. Трейдер-модернизатор. Шансы на успех у такого трейдера выше среднего. Однако у вас могут быть проблемы с логикой и идеями, поскольку вы все время находитесь в поиске чего-то нового. Более того, вам, возможно, требуется подтверждение со стороны для ваших идей, убеждений и систем.

6. Трейдер-новатор. Ваши шансы на успех выше среднего. Однако вам, наверное, требуется подтверждение со стороны во всем, что вы делаете, и просто необходим наставник. Более того, вы, возможно, склонны преждевременно отказываться от хороших систем, если они вступают в противоречие с вашими эмоциональными реакциями.
7. Трейдер, ведомый ценностями. Ваши шансы на успех в трейдинге выше среднего, но вы предпочитаете делать все по-своему. К тому же вам обычно сложно соблюдать дисциплину, доводить дело до конца и проявлять внимание к деталям. Биржевая торговля порой кажется вам скучной, и тогда вы принимаете меры, чтобы удовлетворить свою потребность в острых ощущениях.
8. Независимый трейдер. Вы руководствуетесь логикой и с легкостью можете отказаться от любой системы по той лишь причине, что вам непонятна ее логика. Более того, трейдинг может всецело поглотить вас, что приведет к социальной изоляции. У вас хорошие шансы на успех, но для его достижения нужно работать и работать.

Представителям остальных семи типов значительно сложнее добиться успеха на поприще биржевой торговли. Это:

1. Социально ответственный трейдер.
2. Спонтанный трейдер.
3. Трейдер-совместитель.
4. Скрупулезный трейдер.
5. Трейдер-художник.

6. Трейдер, торгующий ради развлечения.
7. Трейдер-авантюрист.

Если вы принадлежите к одной из этих категорий, я бы не сказал, что трейдинг — непосильная для вас задача, но вам придется работать упорнее и развивать свою приверженность цели стать успешным трейдером.

Приверженность

Моя задача как бизнес-тренера заключается в следующем: находить талантливых людей и заботиться о том, чтобы они усвоили основы профессии и следовали им. Но что такое талантливый трейдер? Что я ищу в людях, прежде чем начать обучать их?

Прежде всего, помимо прочего, я обращаю внимание на приверженность делу. Многие приходят в трейдеры с немалыми накоплениями и большим опытом в другой области. Среди них есть врачи, адвокаты, инженеры, специалисты по информационным технологиям (IT) и другие. Чтобы овладеть каждой из этих специальностей, нужно долго учиться и приобретать необходимые умения и навыки. Вы не можете просто, безо всякой базы, прийти в больницу и сказать: «Я бы хотел сегодня сделать какому-нибудь пациенту операцию на головном мозге». Нет, для этого требуется 16 лет обучения в общеобразовательных заведениях, 4 года в высшем медицинском учебном заведении, год работы интерном, а затем 3–5 лет ординатуры. Чтобы стать практикующим врачом, необходима большая приверженность своему делу.

Теперь возьмем трейдинг. Что требуется для вхождения в этот бизнес? Допустим, вы посмотрели телепередачу, в которой какой-нибудь крутой спец рассказывал о том, какие акции он выбирает. Затем вы решили открыть брокерский счет, для чего требуется всего лишь заполнить кое-какие бумаги и положить некоторую сумму. После этого вы покупаете ценные бумаги и ждете, когда они принесут вам прибыль. Как просто стать трейдером! Система биржевой торговли устроена так, что другие люди могут забрать себе ваши деньги в качестве гонорара или комиссии. Люди, которые торгуют на бирже таким образом, приходят к тому же результату, что и любой нейрохирург с улицы: пациент умирает. Только в этом случае смерть грозит вашему счету.

Я уже упоминал некоторые составляющие успешной торговли на бирже:

1. День за днем делать то, что необходимо, и вникать в процесс трейдинга.
2. Иметь особый склад ума для того, чтобы уверенно обращаться с денежными суммами, достаточными для торговли на бирже.
3. Разработать бизнес-план, которым вы будете руководствоваться в трейдинге.
4. Обладать хорошей стратегией, а лучше двумя или тремя.
5. Определять размер позиции в соответствии с собственными целями.

За всеми этими составляющими стоит самое важное: ваши психические особенности.

Для тщательной проработки всех этих пяти сфер необходима безмерная целеустремленность, не меньшая, чем требуется для овладения профессией нейрохирурга. И это имеет смысл: великие трейдеры делают большие деньги, но для того, чтобы стать таковым, человек должен стараться делать все необходимое для достижения успеха.

Вы не стремитесь к цели и склонны зацикливаться на всем, что отвлекает ваше внимание

А для этого вы всегда должны помнить про свою цель, искренне стремиться достичь ее и делать все, что потребуется, на пути к ней. В этом и заключается суть приверженности. Однако же люди в большинстве своем не осознают, что необходимо для успешного

трейдинга, поскольку этого не нужно, чтобы начать заниматься данным видом бизнеса. Хоть я и могу научить людей самому важному, я не в силах привить им целеустремленность, а ведь потенциальный трейдер обязательно должен обладать ею, чтобы освоить все составляющие успешного трейдинга.

Представьте себе человека, который едет куда-то без определенной цели. Назовем его Генри. Генри останавливается у ресторана быстрого питания и заказывает сэндвич. Сэндвич оказывается на редкость отвратительным, просто хуже некуда: подгоревший, весь разваливается, а соус вообще не первой свежести. Генри жалуется, выказывает свое недовольство другим посетителям. Управляющему это совсем не нравится, и он выставляет Генри вон. Теперь Генри в ярости, в местной прессе он начинает кампанию против этого ресторана, требуя его закрытия. Дело затягивается на недели, но Генри готов тратить время, потому что ему нечем больше заняться.

Когда люди не привержены определенному делу, они постоянно на что-нибудь отвлекаются. Генри некуда идти, им ничто не движет, и он зацикливается на этом отвратительном сэндвиче и кампании против ресторана. Когда вы движетесь из точки А в точку Б и при этом не особенно стремитесь достичь последней, вы начинаете водить хороводы вокруг каждого препятствия, вместо того чтобы просто обойти его.

Когда вы движетесь из точки А в точку Б и при этом не особенно стремитесь достичь последней, вы начинаете водить хороводы вокруг каждого препятствия, вместо того чтобы просто обойти его.

А теперь представим себе даму, у которой через три часа важная встреча. Дорога до места занимает два с половиной часа. Она останавливается у этого же ресторана и получает столь же отвратительный сэндвич. Разве она позволит себе потратить на выяснение отношений с руководством много времени? Нет. Возможно, она выразит недовольство, выбросит сэндвич, но поедет дальше, поскольку у нее есть более важные дела. Она либо остановится у другого ресторана и возьмет что-нибудь перекусить, либо вообще пропустит обед. Для человека, стремящегося к чему-либо, самое важное — его цель.

Если вы привержены цели стать хорошим трейдером, вы будете делать все необходимое, и разного рода мелочи не собьют вас с верного курса. Если что-либо отвлечет ваше внимание, вы просто обойдете это, ведь вы всегда сосредоточены на своей цели. В этом сила приверженности, и такая приверженность необходима для достижения успеха в трейдинге.

Как показывает мой опыт, люди, которые не преданы какой-либо цели, всегда отвлекаются на второстепенные детали, которые отнимают у них бóльшую часть времени. Они жалуются, что не успевают делать все необходимое для достижения успеха, но, по сути, тратят время на ерунду.

Футбольный тренер ищет талантливых игроков, которые преданы делу и готовы предпринимать все, что требуется на пути к совершенству. Вы можете быть самым талантливым спортсменом, но, если вы не стремитесь стать лучшим, тренер, возможно, исключит вас из команды. Я обнаружил, что поступаю

точно так же с трейдерами: ищу талантливых людей, обладающих большой приверженностью, ведь именно такие достигают успеха.

Насколько вы преданы искусству трейдинга? Перечитайте важнейшие составляющие успеха в биржевой торговле, которые указаны выше. Насколько вы привержены цели следовать им? Это и есть настоящие требования для входа в данный вид бизнеса.

Чтобы не быть голословным, приведу в пример два письма, которые я получил от своих подписчиков, и мои ответы на них.

Уважаемый доктор Ван Тарп!

Какую разумную цель я могу поставить себе как трейдер? Могу ли я обеспечивать себе безбедное существование, торгуя на бирже? Могу ли я зарабатывать миллионы? Насколько это приемлемо для бывшего профессионала?

Мне 46 лет, я бы хотел заниматься трейдингом полный рабочий день. Мои накопления составляют $200 000 наличными. На что я могу рассчитывать с учетом моего возраста и цели стать профессиональным трейдером?

С уважением, Е. Р.

Уважаемый Е. Р.!

Ваша цель зависит от вас. Безусловно, вы можете стать профессиональным трейдером. Это вполне достижимо за год-полтора. Несомненно, вы можете зарабатывать на бирже миллионы долларов, и даже каждый год. Все это зависит от того, что вы готовы для этого сделать.

Однако же есть ряд вопросов, которые вы должны задать себе, поскольку на каждый вариант развития событий есть свой ответ.

Насколько вы любите трейдинг? Насколько вы привержены цели стать профессиональным трейдером, зарабатывающим миллионы? Готовы ли вы работать по 12–16 часов ежедневно, шесть дней в неделю ближайшие пять лет? Готовы ли вы посвящать как минимум 4–6 часов в день из этого времени тому, чтобы начать свой собственный трейдерский бизнес? Готовы ли вы еще час-два в день развивать, пожалуй, самое ценное мастерство — искусство самопознания?

Готовы ли вы посвящать всему этому бóльшую часть своего свободного времени — по крайней мере, до тех пор, пока ваш трейдерский бизнес не встанет на ноги? Готовы ли вы думать о трейдинге, когда все ваши родные отдыхают и занимаются тем, что вы раньше любили делать вместе? Будете ли вы делать все возможное, чтобы стать лучшим (в том числе соблюдать дисциплину и брать на себя полную ответственность за собственные результаты)? Первые полгода вы должны будете серьезно работать над собой, изучать все свои психологические паттерны, приобретать навыки преодоления любых препятствий личного свойства.

Кроме того, еще 4–6 месяцев вам потребуется для разработки бизнес-плана, который станет основой вашего бизнеса. Мало кто относится к трейдингу как к бизнесу. А бизнес, как правило, терпит крах, потому что люди не планируют.

Вы готовы научиться по-новому относиться к рынку? То есть рассматривать его в терминах соотношения вознаграждения к риску, понимать,

что риск — это то, что вы теряете, неся убытки на бирже, осознавать, что определение размера позиции — это фундамент вашей работы над достижением своих целей. Почти все, что вы знаете о рынках, нужно будет перевернуть вверх дном, пересмотреть, а затем выбросить, как ненужный хлам. Вы с этим справитесь?

Сумеете ли вы разработать как минимум три стратегии, соответствующие различным рыночным ситуациям? И готовы ли вы работать над ними, сколько необходимо, чтобы они стали по-настоящему выдающимися?

Все это я упомянул неспроста. В моем ответе перечислено самое необходимое для того, кто серьезно намерен стать первоклассным трейдером, зарабатывающим много денег. Я изучил опыт самых успешных трейдеров и написал несколько книг, посвященных этим вопросам.

Все зависит от вас. Готовы ли вы делать все необходимое или цель для вас слишком высока?

Уважаемый доктор Ван Тарп!

Я самый обычный инвестор. Скажите мне, как легко и просто заработать много денег. У меня нет для этого времени, я не профессионал.

Спасибо.

Р. М.

Уважаемый Р. М.!

Кажется, вы не осознаете, что трейдинг — это профессия. Если вы доктор, вы долгие годы посвятили учебе, прежде чем стать хорошим практиком. Вы не можете просто прийти с улицы и сде-

лать операцию на головном мозге, даже если вы прочитали целый учебник по хирургии.

Аналогичным образом, если вы инженер, вы также несколько лет осваивали свою профессию. Вы не можете взять и построить мост, не имея соответствующего образования. Такой мост, скорее всего, развалится.

Так что когда вы называете себя обычным инвестором, вы подразумеваете, что не учились и не планируете тратить свое время на учебу. А это означает, что вы, возможно, достигнете обычных результатов — а обычные инвесторы, как правило, теряют деньги.

Занимайтесь тем, что любите

По моему мнению, у меня достаточно хороший художественный вкус. Когда я прихожу в картинную галерею и выбираю полотно, которое мне больше всего нравится, оно почти всегда оказывается самым дорогим из всей экспозиции. Я разбираюсь практически в любом стиле живописи, кроме абстракционизма, который просто не понимаю.

После этого краткого вступления мне хотелось бы рассказать вам, как моя жена, обучаясь живописи, прошла путь от новичка до прекрасного художника за 5–10 лет. Многие из ее работ теперь привлекли бы мое внимание в какой-нибудь галерее. Вот два примера. Первая работа абстрактная, она написала ее для нашего офиса. Вообще-то мне не нравится абстрактная живопись, но эту картину я люблю, и мы повесили

ее прямо напротив входа, чтобы она сразу бросалась в глаза посетителям.

шарики. Затем я спрашиваю аудиторию, указывая на него: «Кто из вас считает, что в вашем банкротстве виноват Билл?» Удивительно, но руку поднимают многие проигравшие. Дело в том, что почти в каждой игре, моделирующей торговлю на бирже, всегда бывает длительная полоса падения и это падение обычно ассоциируется с человеком, который вытягивал шарики. Таким образом, если вы возлагаете ответственность на этого человека, вы снова и снова будете совершать ту же ошибку на реальной бирже. Вы будете банкротом много раз, и всегда в этом будет «виноват Билл».

К тому же есть куча других ответов на вопрос, почему вы потеряли деньги в этой игре:

- Виноват тот парень, который доставал проигрышные шарики.
- Это глупая игра, она не имеет ничего общего с реальной торговлей на бирже.
- Дело случая, от меня ничего не зависит.
- У меня нет хорошей системы.
- Я полный идиот.

Все эти ответы — отговорки, и они не помогут вам улучшить результаты. Есть только один ответ, который можно считать залогом вашего будущего успеха: «В некоторых сделках я рисковал слишком большими суммами. Моя стратегия определения размера позиции была неадекватной. Поэтому я потерял деньги и обанкротился».

Если вы это понимаете, вы сможете справиться с проблемой. Если же вы дали любой другой ответ, вы

просто усложняете проблему и не раз еще повторите свои ошибки.

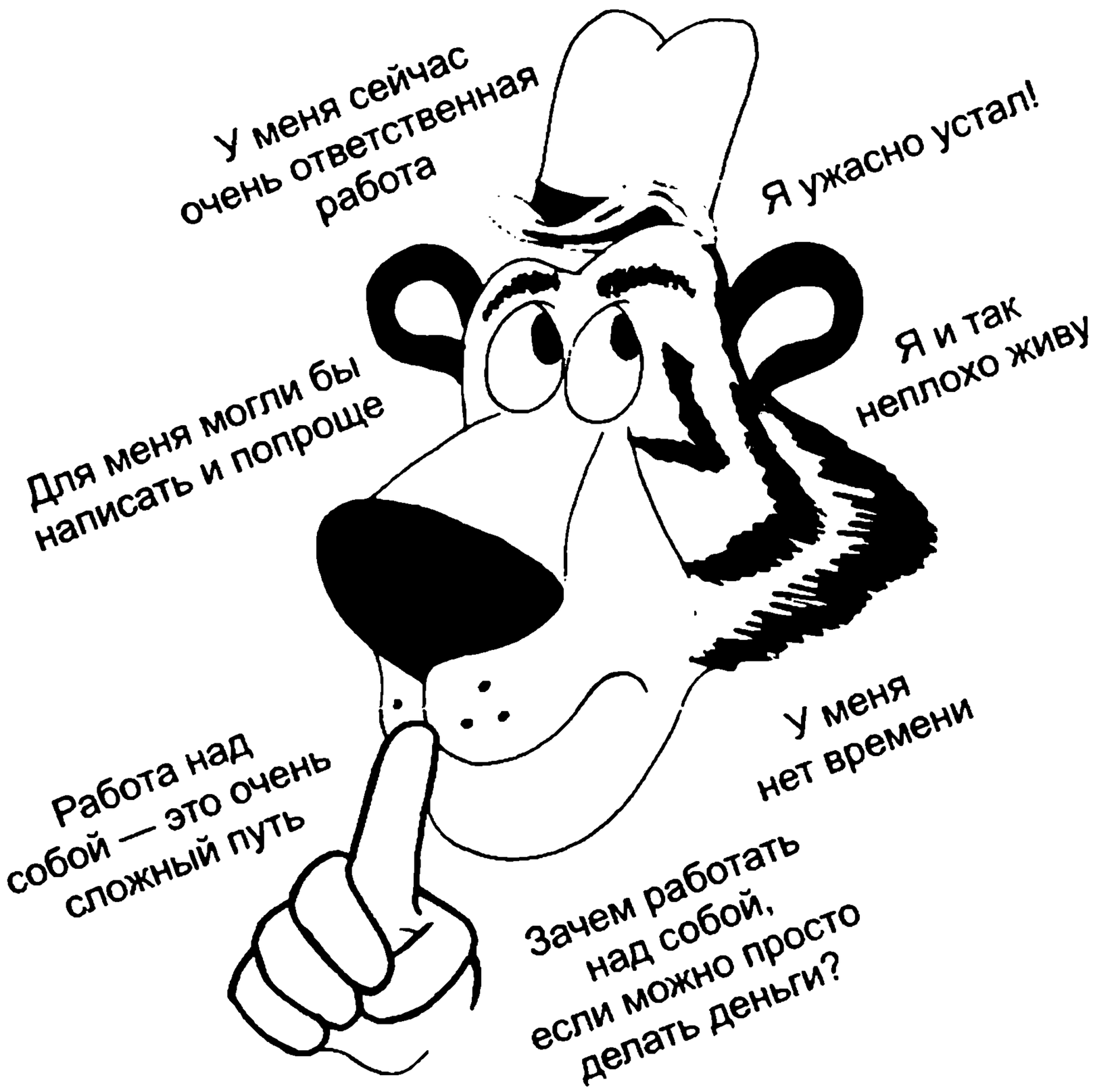
Теперь вы начинаете понимать, почему личная ответственность так важна для вас в трейдинге?

Когда вы оцениваете результаты своего трейдинга и говорите: «Я создал эти результаты», вы берете на себя ответственность за процесс. Если результаты вас не устраивают, вы начинаете анализировать, какие ошибки вы совершили. Когда найдены главные ошибки, которые на самом деле привели к нежелательным результатам, вы можете что-то изменить и в итоге добиться успеха. Именно поэтому личная ответственность так важна, и поэтому я ищу ее в каждом супертрейдере.

Вам нравятся результаты, которых вы, как трейдер, достигли за последний год? Если нет, какие ошибки вы совершили и как их можно исправить? Задайте себе следующие вопросы:

- Есть ли у меня бизнес-план, которым я руководствуюсь, торгуя на бирже?
- Есть ли у меня план на случай наихудшего развития событий?
- Есть ли у меня несколько систем позитивного ожидания, тщательно проверенных и готовых к применению в нынешних условиях рынков, на которых я могу торговать?
- Обращаю ли я внимание, на рынке какого типа я торгую в настоящий момент?
- Регулярно ли я работаю над собой, ведь я несу главную ответственность за результаты своего трейдинга?

точки выхода и размера позиции). Если у вас жизнь не удается, измените свой подход к жизни. Спросите себя, с чем бы вы ни столкнулись: «А это работает или не работает?»



Какие у вас оправдания?

Жизнь — это процесс. Не бывает успехов или неудач, есть лишь ваше восприятие. Ваши взлеты и падения — результат того, что вы делаете на протяжении долгого времени. Хотите все изменить? Никогда не поздно начать заново, сколько бы лет вам ни было. Сегодня — всегда первый день оставшейся жизни, так что начните прямо сейчас.

Представьте, что вы ответственны за все, что произошло в вашей жизни по настоящий момент. Разве мы не об этом сейчас говорили? Когда вы наконец осознаете свою личную ответственность за свою жизнь, за все, что случилось в прошлом, вы почувствуете, как

вас захлестывает гигантская волна свободы. Вы можете прямо сейчас решить, чего хотите, и достижение желаемого целиком зависит от вас.

Помогите себе

Трейдеры относятся к рынку по-разному. В целом можно выделить три разных подхода. Одними руководит пессимизм, вторыми — случайность и (или) беспристрастность, а третьи помогают себе. Первый вариант никогда не срабатывает, второй иногда дает хорошие результаты, а третий, при правильном отношении, гарантирует успех.

Помогите себе

ваши проблемы могут стать проблемами вашей системы. А если вы следуете чьим-то советам, это станет проблемой вашего консультанта или инвестиционного менеджера.

Знаете, что? Довольно часто трейдеры берут и меняют сложившиеся у них отношения с рынком, разрабатывая разные системы трейдинга или торгуя с профессиональным инвестиционным менеджером. Таким образом, их извечная проблема — неприятие того, что предлагает им рынок, — трансформируется в борьбу, которую они ведут со своей системой или с новым консультантом. Вместо того чтобы вовремя уйти с конкретного рынка после серии потерь и избежать действительно больших изменений не в свою пользу, они действуют в обход своей системы, если только она не работает по-настоящему хорошо. Лишь забрезжит надежда на громадную прибыль, они тотчас же хватаются за нее только для того, чтобы быть впоследствии раздавленными рынком. То же самое происходит и в том случае, когда они работают с инвестиционными менеджерами. Желание доказать свою правоту заставляет трейдеров перескакивать от одного инвестиционного менеджера к другому, который в данный момент считается самым успешным. И все это только для того, чтобы впоследствии пережить череду немалых потерь.

С психологической точки зрения, если вы не возьметесь за препятствия со всей серьезностью и не примете их как должное, вам так или иначе снова придется с ними столкнуться. Поймите, что препятствия существуют для того, чтобы вы их преодолевали. Приняв этот факт, вы примете и необходимость

препятствий. Как это ни странно, но в результате вы перестанете замечать преграды и выйдете на новый уровень успеха в биржевой торговле.

Хорошие трейдеры понимают, что у них могут быть 10–20 потерь подряд. Это часть трейдерского бизнеса. Такое случается, поэтому просто примите этот факт и продолжайте двигаться вперед. Если вам сложно с ним смириться, поймите, что корень проблемы заключается в вас самих, и работайте над собой.

Биржевая торговля через осознанность

Представьте, если бы вы умели сосредоточиваться только на том, что происходит на рынке в данный момент? Вы полностью пребывали бы в настоящем, и никакие предубеждения не влияли бы на вас. Если вы сумеете так действовать, ваша работа на бирже быстро перейдет на более высокий уровень. Это возможно, если вы практикуете осознанность.

Приведу пример. В октябре 2008 г. один мой друг довольно много потерял на бирже. Поскольку мы сейчас находимся на этапе медвежьего рынка, я посоветовал ему выйти, пока этот этап не закончится. Друг последовал моей рекомендации.

На следующей неделе Федеральная резервная система снизила дисконтную ставку. После этой новости рынок пошел вверх, и друг позвонил мне, чтобы сообщить о своем желании вернуться на рынок. Я ответил ему, что такой шаг будет оправдан, если рынок еще раз продемонстрирует рост. Кратковременные реакции

Один человек, назовем его Билл, выполнил наше упражнение. Одна из самых главных его проблем была критика, которую он выслушивал от своей жены каждый раз, когда разговор заходил о трейдинге. Он, даже будучи наедине с собой, беспрестанно слышал ее ворчание: «Трейдинг — все равно что азартные игры. Потеря времени и никакой выгоды!»

Билл написал несколько утверждений относительно этой проблемы и пришел к следующему:

- Я женился не на той женщине. Она глупая и просто не понимает, что я делаю.
- Ее родители вдолбили в нее старомодную мораль, которой трейдинг ну никак не соответствует, поэтому она и возмущается.
- Ей нужна стабильность, поэтому ей не нравится, когда я говорю о трейдинге.

Он заметил, что голос, который произнес все три утверждения, был довольно пронзительным, возникал где-то справа в голове и шел как будто бы сверху вниз. Когда он повторял это упражнение, работая с другими проблемами, голос не менялся и исходил оттуда же.

Затем он попытался его переместить, сначала в горло, и сделал дребезжащим. Так стало совсем неприятно. Однако теперь он с легкостью расположил его между глаз и заставил звучать по-детски. Так стало гораздо комфортнее.

Оказалось, что давать новые, оптимистичные интерпретации своих проблем гораздо проще, когда голос исходит из своего нового местоположения.

часто фиксируют его слишком рано. Почему? Они боятся его упустить, поэтому и забирают свой выигрыш как можно скорее.

Как это бывает, я наблюдал на примере инвесторов в недвижимость. Группа инвесторов заключила сделку, которая вскоре стала приносить им убытки. Вместо того чтобы выйти и принять свои потери, они решили остаться и терять дальше. На вопрос, почему они не отказались от такой плохой инвестиции, те ответили: «Мы еще не вернули свои деньги».

Те же инвесторы позже заключили еще одну сделку. Очень быстро она начала приносить немалый доход. Она выросла на 100% и даже больше. Однако же инвесторы, которые держали плохие инвестиции, продали свою долю в этой сделке довольно быстро и получили лишь небольшую прибыль. Когда их спросили, почему они так быстро вышли из позиции, они ответили так: «Мы понесли убытки в другой сделке, поэтому хотим быть уверены в том, что тут ничего не потеряем».

Баланс очень важен в любой паре противоположностей, не только в паре «прибыли—убытки».

Прекращаем буксовать

На пути к овладению трейдерским искусством часто встречаются препятствия. Когда вы фокусируетесь на проблемах (они могут быть какими угодно, например, нехватка средств, ресурсов или знаний), вы, наверное, испытываете гнев, чувство вины, разочарования и неудовлетворенности. Но такое эмоциональ-

ное состояние не позволит вам продвинуться вперед. Вы застряли и никак не можете перестать буксовать.

Ну что, застрял?

Если что-то в жизни вам не удается довести до конца, значит, вы находитесь в состоянии пробуксовки. Возможно, когда вы были ребенком и пытались сделать какое-то дело, вы вдруг почувствовали, что у вас абсолютно точно ничего не получится. И проблема была не столько в самой неудаче, сколько в чувствах, которые обуревали вас при мысли о ней. И сейчас, начиная двигаться в определенном направлении, вы каждый раз видите перед собой психологический стоп-сигнал. Стоп-сигнал этот по своему

воздействию не уступает первоначальным вашим эмоциям. Он порождает внутренний конфликт, который мешает вам совершить определенные действия, и, если одна ваша половина хочет продолжать движение вперед, другая все время мечтает об отступлении. Вас болтает туда-сюда, вы буксуете.

Когда люди буксуют, это заметно со стороны. Обычно перед ними встает две картины. В первое мгновение они видят желаемое, и тут же — психологический стоп-сигнал. Можете наблюдать это у профессиональных менеджеров по продажам, например. Продавец хочет реализовать товар и при этом терпеть не может, когда у него не покупают. Он думает: «Я умею продавать, но вот товар недостаточно хорош» или «Продукция у меня хорошая, только люди на меня не реагируют». В результате он начинает оттягивать момент продажи, откладывать дела со дня на день.

То же самое происходит и с трейдером. Одна его половина говорит: «Выходи из позиции, мы уже достигли уровня стоп-лосса, брось это невыгодное дело!» А другая возражает: «Оставайся в позиции, эта бумага пойдет вверх, ты же не хочешь сейчас взять и потерять деньги». В результате мозг у человека начинает буксовать.

Я много наблюдал за людьми, находящимися в состоянии пробуксовки. Особенно мне запомнился один мужчина, которому было уже за сорок, но он продолжал жить с родителями. Он хотел съехать от них, но что-то его постоянно удерживало и заставляло от них зависеть. Мы познакомились, когда он решил, что трейдинг — приемлемый для него путь заработать

денег на отдельное жилье. Однако он начал буксовать,

нужно будет больше работать. Я знал, что работать я все же продолжу, но приятно было осознавать, что работать мне необязательно. Лет десять назад я уже начал постигать концепцию беспредельного богатства, которую я объяснял выше. Чтобы я стал беспредельно богатым, доходы от моих пассивов должны превысить мои расходы. Этого я достиг в течение следующих шести месяцев. Продолжил ли я делать то же, что и раньше? Да. Почувствовал ли я какую-то разницу? На самом деле нет, за исключением того, что я многое изменил в восприятии своего «бытия», чтобы стать беспредельно богатым.

В книге «Смех вдвоем с Богом» Бог говорит: «Ты заполонил весь мир недостижимыми целями — иметь больше всех и быть лучше всех. Тот, кто ближе всех подошел к этим целям, быстро осознает, что они не стоят того, чтобы их достигать».

Вот пример такой логики, над которым стоит поразмыслить.

У вас есть шикарный автомобиль совершенно новой модели за $250 000, а у ваших соседей — нет. Следовательно, вы, должно быть, важнее, чем они. Верно? Вы мало ездите на своем автомобиле за $250 000, потому что боитесь его запачкать или повредить; обычно вы выезжаете ненадолго, чтобы показать всем, какой вы важный.

И вот, наконец, вы решаетесь отправиться на своей машине в дальний путь. Вы планируете проехать 500 миль до другого штата. Однако, сидя за рулем своего дорогого нового автомобиля, вы замечаете, что напряжены и раздражены. Вас беспокоят другие

водители. Езда на большой скорости заставляет вас нервничать. И вот во время поездки вы попадаете в легкую аварию. На вашей машине вмятина, вы горюете. Вместо того чтобы посмеяться над инцидентом, ведете себя так, словно вмятину получили вы сами. Ваша ценность заключается в чем-то, кроме вас самих, — в вашем автомобиле. Именно поэтому вы стали таким уязвимым. Вы смешиваете себя со своей машиной, яхтой, домом, чем угодно.

В принятой нами системе ценностей подразумевается, что зарабатывать можно, только прилагая большие усилия. Мы не ценим «вещи», если не изнываем от желания обладать ими. С трудом продать товар разгневанному покупателю кажется нам достижением гораздо более ценным, чем простая продажа довольному клиенту. Первым мы гордимся, о втором даже не вспоминаем. Такие ценности приводят лишь к изнуряющему труду и раздражению. Чтобы добиться своего, мы работаем сверхурочно. Затем мы некоторое время расслабляемся, обычно у телевизора с кружкой пива или сигаретой. Куда же делось простое наслаждение жизнью?

Мы производим продукты, которые ни один нормальный ребенок не захочет попробовать, если только ему не скажут, что так делают «взрослые». Я имею в виду пиво, вино, виски, кофе, сигареты и сигары. Затем мы вырабатываем у себя «изысканный» вкус к этим продуктам. Люди годами учатся разбираться, что такое хорошее вино, вкусный кофе, отличные сигары. Часть наших жизненных удовольствий заключается в развитии тонкого вкуса к этим продуктам (к которым не прикоснется ни один нормальный ре-

1. Я расплатился по кредиту за свой грузовик.

2. Пряжку для ремня я выиграл на родео.

3. Я просто помогал этой овце перелезть через забор.

Когда моя жена, только что приехавшая из-за океана и не привыкшая еще к американскому юмору, услышала эту шутку, последнюю ее часть она не поняла вообще, и в процессе объяснения все присутствующие за столом хохотали до колик. Я никогда не считал эту шутку настолько смешной, но я всегда ее вспоминаю из-за того, какой была реакция моей жены, когда ей наконец объяснили суть. Когда вы рассказываете шутки другим, веселится ваша душа. Практикуйте это.

Здоровая душа — это счастливая душа, которая радуется, веселится и чувствует легкость. Это вовсе не означает, что вы не должны замечать страданий, окружающих нас, но вы не должны позволять этим страданиям красть вашу радость от всех тех благ, что даровал нам Господь. Не печаль — противоположность радости, а неверие в истинную природу своей души или в существование Бога.

Многие взрослые должны заново учиться смеяться, и путь этот начинается с обретения желания. Одно из самых замечательных качеств в моей жене — это ее смех. Она может смеяться почти над чем угодно, ее телефонные разговоры почти всегда сопровождаются взрывами хохота. За это, помимо многого прочего, я так ею восхищаюсь. Истинный секрет смеха прост: смейтесь. Пусть то, что смешно хоть немного, заставляет вас хохотать, даже если поначалу для этого при-

дется приложить некоторые усилия. Только начните, и все получится, ведь смех заразителен.

Перед сном читайте что-нибудь смешное. Пусть в вашей библиотеке будет много книг с анекдотами, а самые любимые юмористические произведения держите на прикроватном столике. Когда вам встречается что-то хоть сколько-нибудь смешное, смейтесь громче. Вы обнаружите, что смех на самом деле заразителен, и вам будет все смешнее и смешнее.

И наконец, обратите внимание, что дети чаще смеются и гораздо меньше сдерживают себя, чем мы, взрослые. Так что проводите время с детьми и наблюдайте за тем, что кажется им смешным. Смотрите с ними мультфильмы и сказки. Смейтесь вместе с ними.

Вот вам задание: каждый день перед сном обязательно найдите что-то, над чем можно посмеяться. И смотрите смешные фильмы как минимум раз в неделю в течение ближайшего месяца. Радуйтесь и получайте удовольствие от жизни.

Надейтесь на Бога

Лет девять назад в моей жизни произошло одно драматическое событие, которое заставило меня во многом пересмотреть свою систему ценностей. Из-за него я изрядно поволновался — большей частью напрасно — и провел много времени, жалея себя. По сути, в моей жизни многое изменилось, в основном в результате плодов моего воображения, и я сожалел о том, что жизнь стала другой и очень по этому поводу переживал.

Ирония в том, что на тот момент я уже четыре года занимался по «Курсу чудес»[1] и знал: то, что мы принимаем за реальность, во многом является иллюзией. Я понимал: меня беспокоит иллюзия, творцом которой был я сам. И тем не менее я постоянно волновался, даже когда ничего страшного не происходило. Мои ценности изменились, и я перестал заниматься некоторыми делами, которые имел обыкновение делать раньше, но ничего не поменялось, кроме того, что я начал создавать новые иллюзии.

Многое из того, о чем я рассказывал в предыдущих двух разделах, для вас, возможно, не представляет ценности, но вы поймете, что это не так, когда я дам вам рецепт решения проблемы — еще один витамин для души. Моим решением стал «почтовый ящик Бога». Этот ящичек мы держим дома, в специально отведенном для него месте. Когда что-нибудь меня тревожит, я поступаю следующим образом.

- Первым делом я обращаю внимание на то, что посвящаю много времени иллюзии, что никак не полезно для моей души.
- Как только я замечаю, какое влияние оказывает та или иная созданная мной проблема на мою жизнь, я тут же беру небольшой лист бумаги и записываю ее суть.
- После этого я отдаю лист с изложением того, что меня беспокоит, во власть Богу.

---

[1] *A Course in Miracles*. Mill Valley, CA: Foundation for Inner Peace, 1975.

- Кроме того, я благодарю Бога, зная, что Он примет мое послание.
- Затем я кладу этот лист бумаги в наш «почтовый ящик Бога» и забываю о нем.

И при этом происходят поразительные вещи. Проблема, которая совсем недавно всецело поглощала мои мысли, внезапно исчезает. Если нет, она обычно несколько меняется, и я точно так же снова излагаю ее суть и передаю на попечение Господу. До сегодняшнего дня ни одна проблема не возвращалась ко мне после того, как я выразил ее дважды.

Иногда проблема всплывает в моей памяти, но я тут же говорю себе: «Ведь ты только что передал ее Господу. Хочешь забрать обратно?» Ответ на этот вопрос обычно отрицательный, и я автоматически ее отбрасываю.

В книге «Курс чудес» есть интересное утверждение: «Все находится в Божьей власти до тех пор, пока вы не начинаете за что-то бояться. Когда вы беспокоитесь за что-либо, вы забираете власть у Бога и пытаетесь контролировать ситуацию сами, посредством собственных вымыслов». Наверное, это объясняет, почему «почта Бога» работает так хорошо. Я настоятельно рекомендую вам этот важный витамин для души. Он отлично действует.

Практикуйте это упражнение неделю. Записывайте все, что вас беспокоит. Даже если что-либо вызывает у вас хоть малейшее раздражение, просто записывайте все на листке бумаги, кладите в «почтовый ящик Бога» и больше об этом не думайте.

Благодарите за блага

Рекомендую вам почитать прекрасную книгу, которая называется «Венчание духа»[1]. В ней изложена целая программа, которая поможет вам стать лучше, и частью ее является дневник, который следует вести ежедневно. Когда я работал по этой программе, я записывал все проблемы и тревоги, которые, как мне казалось, я пережил за день. После этого я делал упражнение, чтобы очиститься от своих треволнений.

Я с интересом отметил, как много у меня нашлось тревог, достойных записи в дневнике. Казалось, упражнение работает, но всегда находилось что-то еще, что можно было занести в дневник. Меня это удивило, ведь я к тому времени посвятил работе над собой сотни часов, многие годы, и поэтому мое сознание должно было быть уже достаточно чистым.

Помните старый афоризм «Человек есть то, о чем он думает»? По сути, это и есть закон притяжения, о котором так много говорят в наши дни. Я — ярый сторонник самоочищения, ведь у большинства людей на душе полно шрамов и рубцов, которые нужно убирать. Несмотря на то что к тому времени я, казалось, избавился почти от всех из них, какие-то проблемы все же всплывали.

Затем до меня стало понемногу доходить, как много времени я трачу на поиск того, от чего нужно очиститься. А кто ищет, тот всегда найдет. Поэтому я решил сконцентрироваться на том, за что могу

---

[1] *Temple-Thurston Leslie, Leslie Brad.* The Marriage of Spirit: Enlightened Living in Today's World. Santa Fe, NM: CoreLight, 2000.

быть признательным каждый день. Вместо того чтобы отыскивать проблемы, я стал записывать все, что приносило мне радость, и благодарить за это. Довольно часто я повторялся, но это не беда — за каждое благо в своей жизни я по-прежнему благодарен.

В результате того, что теперь я описывал не проблемы, а блага, полностью сместился акцент моего внимания. Я перестал искать то, что меня тревожит. Постепенно мой дух стал еще чище. Это еще один чудесный витамин. Попробуйте его.

Вот вам задание: заведите дневник и каждый день записывайте пять счастливых событий, что вы испытали и за которые чувствуете благодарность. Кроме того, если вы вдруг обнаружите, что беспокоитесь о чем-то, изложите на листе бумаги ваши тревоги и отдайте их Богу. Положите лист в свой «почтовый ящик Бога», но помните, что вы должны быть готовы передать свои проблемы целиком во власть Богу. Если вы делаете это неохотно, вы увидите, что Господь готов оставить ваши проблемы на ваше усмотрение. «Дневник благодарностей»[1] — отличный помощник в этом деле.

Следуйте за своим счастьем

Когда я первый раз занимался по «Курсу чудес», я взял на себя обязательство следовать за своим счастьем. Джозеф Кэмбелл в своей замечательной книге «Сила мифа»[2] утверждает, что, следуя за своим

---

[1] *Byrne Rhonda.* The Secret Gratitude Journal. New-York: Atria Books, 2007.

[2] *Campbell Joseph.* The Power of Myth. New-York: Doubleday, 1988.

счастьем, человек, по сути, идет по дороге, предназначенной для него свыше. Мне эта мысль очень понравилась: делай то, что приносит тебе радость, и жизнь удастся.

В 1986 г. я принял решение отказаться от парт-тайма[1]. Я посвящал работе по парт-тайму один день в неделю, терпеть ее не мог, но она была гарантией моей безопасности. Пока я на ней оставался, у меня была медицинская страховка и возможность вернуться к работе на полную занятость.

Я ушел и лишился гарантии безопасности. Спустя две недели моя бывшая жена неожиданно потеряла работу и месяцев девять не могла найти новую. Однако мы пережили тот год и даже не погрязли в больших долгах.

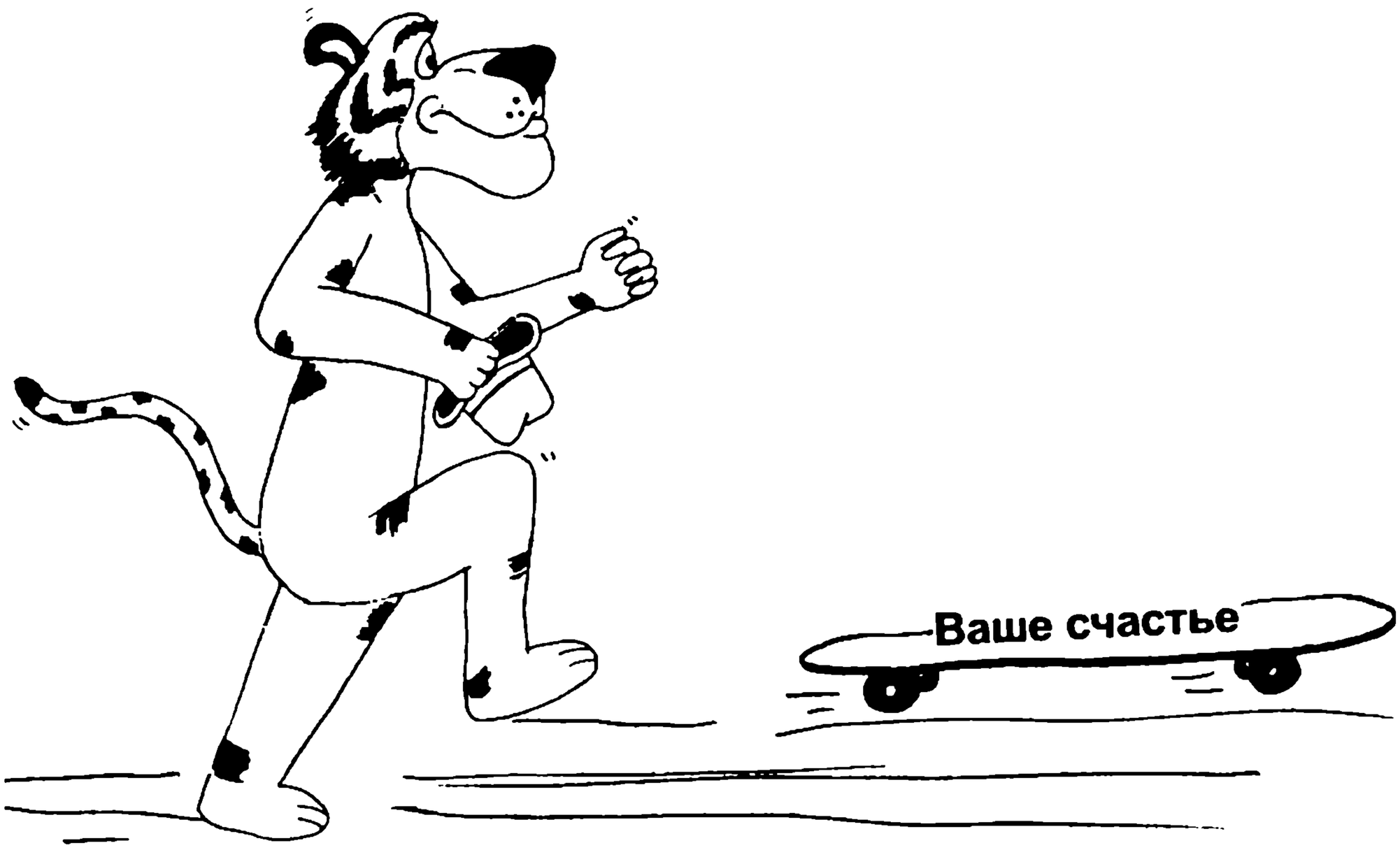
К 1987 г. мой собственный бизнес начал развиваться. Я решил нанять секретаря, чтобы не снижать объем работ. Однако же за предыдущий год мне не удалось скопить достаточно средств, и на секретарскую зарплату ушла львиная доля имеющихся. Тем не менее я решился на этот шаг (что было еще одним подтверждением моей приверженности цели), и в тот год впервые мои доходы в шесть раз превысили расходы на персонал. По-видимому, именно с этого момента мой бизнес по-настоящему пошел в гору.

Каждый раз принимать решения было непросто. Я отказался от уверенности в завтрашнем дне ради чего-то неизвестного. Даже несмотря на то, что я ненавидел свою прошлую работу и любил то, чем соби-

---

[1] Парт-тайм — работа неполный рабочий день на неполной ставке (амер.). — *Примеч. ред.*

рался заниматься, мне было страшно. Кстати, все эти шаги доказывают мою приверженность цели, а о том, как это важно, я уже писал.



Следуйте за своим счастьем

Следуя за тем, что, казалось, приносило мне радость, я отошел почти от всех привязанностей, имевшихся у меня в тот период, включая первый брак. Он уже трещал по швам, и мы не видели возможности его укрепить. Идя к своему счастью, я боялся почти всего. Но результаты, в конце концов, оказались просто потрясающими. Это очень важный витамин для души — следовать за своим счастьем.

Чем вам нравится заниматься? Возможно, стоит посвящать этому больше времени. Что вы терпеть не можете? Наверное, следует меньше заниматься этим. Однажды, когда мой бизнес уже наладился, я сел и записал все, что люблю и не люблю делать. И знаете что? Оказалось, что все мои любимые занятия приносят мне больше всего денег в бизнесе. Я люблю

помогать людям, реализовывать творческие проекты, вести семинары, разрабатывать новые продукты и заниматься трейдингом. И все это обеспечивает мне хороший доход.

Я ненавижу повседневную рутину административной работы и все детали, без которых при управлении бизнесом никак не обойтись. Хотя я все еще беру на себя некоторые обязанности подобного рода, я выбрал людей, которые справляются с этой работой гораздо лучше меня. Теперь я полностью концентрируюсь на любимых делах.

Напишите список того, чем вы любите и не любите заниматься. Подумайте, как вы можете посвящать больше времени любимому делу. Поразмыслите, реально ли переложить нелюбимые обязанности на кого-нибудь другого. Возможно, окажется, что этот простой шаг значительно изменит вашу жизнь.

Руководствуйтесь любовью

Как-то раз я принимал участие в семинаре по самосовершенствованию, который вел человек, по моему мнению, очень любящий людей. Бóльшую часть наших занятий люди рассказывали о своих проблемах, и он с любовью помогал нам от них избавляться. Было здорово, но я заметил, что те же самые люди часто рассказывают об одних и тех же проблемах. Один человек, похоже, бедствующий актер, посетил более десяти семинаров и каждый раз заводил разговор о своих мелких заботах. Казалось, у него не было никакого прогресса. Однако наш гуру смеялся вместе с ним и мягко объяснял ему суть его проблем.

Первым делом я подумал: «Как учитель может не реагировать на то, что этот человек всегда говорит одно и то же?» Я даже счел, что мужчина тот посещает семинар бесплатно, в качестве ассистента, и поэтому на каждом занятии неизменно повторяется. Затем я задался вопросом: «Почему учитель не обращает внимания, что у того нет никаких улучшений?» Внезапно я понял его секрет. Он заключался в том, чтобы любить человека таким, какой он есть. Что означает отсутствие эмоциональной реакции на то, меняется человек или нет. Он просто любит этого человека и, следовательно, отвечает ему с любовью, что бы ни происходило. Когда я осознал это, я начал по-настоящему понимать, что такое безусловная любовь.

Итак, нужно любить. *Любить* все именно таким, каково оно есть, без оценочных суждений.

Бóльшую часть решений мы принимаем под влиянием страха и беспокойства. Не раз накануне семинаров мы понимали, что зарегистрировано очень мало участников. Казалось бы, этот факт должен меня беспокоить. А что, если никто больше не запишется на семинар? Что, если из-за недостаточного числа участников мы не сможем оплатить гонорар лекторам, не говоря уже о гостинице? Может, лучше все отменить? Тогда мы испортим свою репутацию в гостинице — они перестанут на нас рассчитывать. Еще и потеряем деньги, которые потратили на подготовку к семинару. Этот беспокойный диалог с самим собой можно продолжать еще долго. Когда я так поступаю, я действую из страха, а это не приносит никакой пользы. *Лучше* действовать, исходя из любви.

Чтобы научиться действовать, исходя из любви, вам нужно сказать самому себе, кто вы есть. Например, вы можете сделать такое заявление: «Я любящий, добрый, сочувствующий другим человек». Запишите это! Запомните и повторяйте про себя до тех пор, пока оно не станет вашей второй природой. Когда вам предстоит принять решение, спросите себя: «Что бы в такой ситуации сделал любящий, добрый, сочувствующий другим человек?» Наверняка, он не стал бы принимать решение под влиянием чувства страха. Наоборот, он руководствовался бы любовью и состраданием. Конечно, когда я так себя настраиваю, первым делом у меня возникает примерно такая мысль: «Как можно разрешить ситуацию, чтобы в выигрыше остались все?» Что еще я могу сделать, чтобы привлечь людей для участия в семинаре? Как я могу сделать семинар еще более ценным и полезным, чтобы в нем захотели поучаствовать многие? Конечно, совсем другие идеи пришли бы мне в голову, думай я: «Мы потеряем много денег, даже если отменим семинар».

Вот ваше следующее задание. Решите, кто вы, и сформулируйте соответствующее утверждение. Например: «Я сильный, великодушный и добрый руководитель!», «Я смелая, любящая и полная сочувствия к другим женщина» или любое, что вам подходит. Запишите его на бумаге и запомните. Принимая решение, каждый раз читайте свою личную декларацию и действуйте так, словно написанное в ней — чистая правда. И только после этого принимайте решение. Попробуете, и увидите, что во всех аспектах своей жизни вы стали достигать других результатов.

Медитируйте

Каждый день, закончив дела, выделяйте время для медитации. Или, если вам так больше нравится, медитируйте с утра. Я считаю, что медитация очень важна. Здесь мы рассмотрим ее только в качестве витамина для души.

Сядьте ровно, поставив ноги на пол (если вы сидите на стуле) или скрестив ноги (если вам удобней на полу). Дышите медленно, ощущая, как воздух проходит в ваши легкие и заполняет их. Замечайте, куда движется воздух. На самом деле вы можете даже контролировать его движение, делая глубокие вдохи и наполняя легкие кислородом. Или же вы можете позволить легким работать самостоятельно и просто наблюдать за происходящим.

Следя за дыханием, замедлите и остановите ход мыслей в своем сознании. Просто сосредоточьтесь на том, как вы дышите. По мере тренировки вы научитесь все лучше и лучше наблюдать за дыханием. Когда вы заметите, что сознание снова заполняют мысли, оставьте все, как есть, и возвратитесь к наблюдению за дыханием.

Если вы будете делать это регулярно, вы заметите следующее.

- Во-первых, в вашей голове постоянно роятся мысли. Превосходно; теперь выкиньте это из головы и позвольте себе успокоиться. Когда что-либо тревожит ваш разум, помните, что это всего лишь мусор сознания. Это совсем не вы, вы — тот, кто осознает, что через ваш разум проходит мусор.

- Во-вторых, вас может начать клонить в сон. Если так, отлично! Вам нужен сон, и можно немного вздремнуть, чтобы освежиться.
- В конце концов, вы поймете, что вы не есть рой мыслей в вашей голове. Вы тот, кто осознает его.
- И последнее: вы почувствуете, что просто сколь-зите в пространстве между вдохами.

Именно в данном пространстве находится источник всякого творчества, контакт с более высокими уровнями сознания, сигналы которых вам, возможно, необходимо услышать. Рекомендую вам медитировать примерно по 20 минут каждый день в течение недели. Я думаю, после этого вы, как минимум, обнаружите, что ваш творческий потенциал возрос. Креативные идеи совсем необязательно появятся во время медитации, но они могут хлынуть потоком в любое время и, скорее всего, помогут вам стать более успешным трейдером.

Давайте поразмышляем над тем, что больше всего необходимо нам в жизни. Человек может прожить без еды самое большее месяц. Без воды — несколько дней. Но без воздуха вы продержитесь лишь несколько минут. Без воздуха нет жизни, так почему же не улучшить ее с его помощью?

Многие древние техники медитации основаны на дыхании, и неспроста. Доктор Гарри Голдбатт[1] обнаружил, что у крыс клетки, лишенные достаточного ко-

---

[1] *Goldblatt Harry, Caeron Gladys.* Induced malignancy in cells from rat myocardium subjected to intermittent anerobiosis during long propagation in vitro // Journal of Experimental Medicine, 97(4): 525–552.

личества кислорода, легко становятся злокачественными, в то время как нормальные — нет. Спортсмены, которые поглощают намного больше кислорода, чем все остальные, в семь раз реже заболевают раком по сравнению с обычными американцами.

Джек Шилдс[1], специалист по лечению нарушений лимфатической системы, доказал, что глубокое диафрагмальное дыхание — это самый эффективный способ стимуляции и очищения лимфатической системы и, по сути, иммунной системы. Глубокое дыхание в несколько раз повышает степень выведения токсинов из организма.

Я хотел бы кое-что добавить к этой информации. По моему глубокому убеждению, здоровое дыхание, способное стимулировать иммунную систему, не только предупреждает болезни, но и повышает работоспособность.

Предлагаю вам выполнять следующее упражнение: хотя бы раз в день делайте десять глубоких вдохов. Дышите так: вдыхайте в течение 5 секунд, начиная с диафрагмы. Затем задержите дыхание на 20 секунд, чтобы помочь кислороду проникнуть в кровь и активизировать лимфатическую систему. И, наконец, выдыхайте в течение 10 секунд.

Если вам тяжело выполнять это упражнение, сократите время в пять раз (1:4:2). Выполните его хотя бы четыре раза. Занимайтесь дважды в день в течение ближайшего месяца и обязательно следите за своим самочувствием.

---

[1] http://www.articlesbase.com/health-articles/why-deep-breathing-for-fast-back-pain-relief-582458.html.

Вполне возможно, вы поймете, что стали более чистым, открытым, восприимчивым к происходящему, если, конечно, вы подошли к выполнению этого упражнения со всей серьезностью. Если вы хоть чуточку это осознаете, вы обязательно заметите, как изменился ваш трейдинг. Разумеется, если вы следуете и другим советам, изложенным в этой книге.

К слову сказать, индусы давно уже разработали огромное множество дыхательных гимнастик, призванных помогать телу и душе. Это дыхательные практики пранаяма и пранакрийя. Если вас привлекают эти техники, вы можете изучать их и практиковать.

Году в 1990-м я работал с одним преподавателем технических дисциплин, вышедшим на пенсию. Мы вместе занимались очищением сознания, и под конец я научил его следовать своему внутреннему руководству. Это руководство завело его довольно далеко, и через 18 лет мы встретились снова, правда, на этот раз я занимался духовной работой под его руководством. Однако больше всего меня потрясло то, насколько ясно он видел рынок и просто делал то, что рынок говорил ему делать. То есть он покупал растущие акции и продавал их, когда рост прекращался. Он также занимался короткими продажами тех бумаг, стоимость которых снижалась, и снова покупал их, когда падение останавливалось. За 18 лет его частный капитал вырос до солидного хедж-фонда. Все свои деньги он заработал, руководствуясь простыми принципами трейдинга.

Не пренебрегайте витаминами для души.

Дисциплина при достижении целей

Сейчас у вас должно быть несколько конкретных целей, которых вы хотите добиться как трейдер. Если у вас их нет, предлагаю вам их разработать. Но даже если цели у вас имеются, вам нужно соблюдать дисциплину, которая будет способствовать вам в их достижении. Именно в этом я хочу вам помочь.

1. Разделите главную цель на несколько конкретных шагов

Как правило, цели в трейдинге масштабные. Поэтому я советую вам разделить свою цель на несколько конкретных шагов. Гораздо легче идти вперед небольшими шагами, которые вы запланировали себе на ближайший год (или на всю оставшуюся жизнь), чем реализовывать гигантские цели. Начните с постановки простых задач, в осуществимости которых вы уверены.

Цель — получить за год прибыль в размере 50% — можно разбить на следующие этапы: 1) поиск идей, которые могут вам помочь улучшить трейдинг; 2) проверка каждой идеи на предмет ее полезности; 3) реализация лучшей идеи, соответствующей вашим главным задачам в трейдинге. На самом деле вы можете просто принять решение ежедневно выполнять основные задачи трейдера и наблюдать за тем, что это вам дает. О многих таких задачах говорится на страницах этой книги. Кстати, если ваш риск составляет 1% на сделку, за неделю вы не должны выходить за пределы первоначального риска 1R, чтобы в конце года получить 50% прибыли.

2. Дайте себе обещания и обоснуйте их

Допустим, вы пообещали себе ежедневно заниматься мысленной репетицией — это входит в перечень важнейших задач трейдера. Вы можете сформулировать эту задачу, пообещав себе ежедневно тренировать свой ум, чтобы разработать способы повысить свою дисциплину. Второе утверждение гораздо проще для восприятия, вам легче будет сдержать обещание, изложенное таким образом. Убедитесь также, что ваши намерения отражают ваши, а не чужие желания. Если я посоветую вам ежедневно заниматься мысленной репетицией, вы вряд ли будете это делать. И наоборот, если вы решите, как важна такая практика для вашего здоровья и трейдинга, вы с большей вероятностью ею займетесь.

3. Определите свои стимулы

Итак, если вы дали себе твердое обещание сделать то-то и то-то, вероятно, в прошлом вам это выполнить не удалось. Вероятно, на то была какая-то причина, но у вас есть и стимулы, побуждающие вас к действию. Что это за стимулы? Быть может, они заключаются в окружающем вас мире — вы способны начать действовать в присутствии определенных людей и при определенных условиях? Или вас стимулируют какие-то внутренние переживания? Что это за чувства и при каких условиях они возникают?

Когда вы определите свои стимулы, вы лучше будете реагировать на них. Я настоятельно рекомендую вам тщательно исследовать себя с целью выявления собственных стимулов. Знание серьезно способствует укреплению решимости.

4. Посмотрите на положительные стороны новой цели

Когда мы пытаемся сдержать данное себе обещание, часто возникает ощущение, что мы в чем-то ограничиваем себя. Лучше посмотрите на положительные стороны ваших устремлений. Внесите в них что-нибудь позитивное. Например, если вы хотите прекратить заключать сделки, которые никак не вписываются в вашу торговую систему, сосредоточьтесь на том, как приятно следовать своей системе и зарабатывать деньги. Сконцентрируйтесь на радости, которую приносит вам ваша новая модель поведения, вместо того чтобы думать о том, что вы пытаетесь преодолеть. Вы увидите, что так гораздо проще двигаться вперед.

5. Ведите дневник и заносите в него все, над чем работаете

Многое из того, что я предлагаю вашему вниманию, требует внутреннего осознания. Люди в большинстве своем не видят общей картины, которая важна для достижения любой цели. Но когда вы ведете дневник, в который заносите свои достижения и мысли, вам будет на порядок легче понять, что происходит внутри вас самих.

Список ваших достижений в дневнике — это своего рода вознаграждение. Когда вы сосредоточиваетесь на своих достижениях — особенно если вы следуете первому совету и разделяете главную цель на несколько конкретных шагов, — вы чувствуете глубокое удовлетворение, понимая, чего вам уже удалось достичь и в каком направлении вы движетесь.

6. Позволяйте себе иногда отступать

Если вы стремитесь к глобальным переменам, вам не избежать рецидивов. Если вы рассматриваете рецидив в том аспекте, что потерпели неудачу и поставленная цель не достигнута, вашей решимости конец. Можете ругать себя распоследними словами. Напротив, если вы считаете это нормальным, можете смело шагать вперед — вы всего лишь оступились.

Поймите, рецидив — это возможность узнать о себе что-то новое. Что произошло? Какие мысли вас обуревают? Запишите все в дневник и проанализируйте, что вы можете извлечь полезного из этой информации. Возможно, вы обнаружите новый стимул, после чего запланируете, как можно использовать его и другие стимулы. В любом случае не корите себя за этот шаг назад и продолжайте двигаться к цели.

Довольно часто рецидивы случаются из-за неадекватной подготовки. Возможно, вы провели недостаточно полное исследование по трейдингу. Или вам нужно больше работать над собой. Вполне вероятно, что вы обнаружите некоторые упущения в вашем мыслительном процессе, о которых вы и не подозревали. Какие дополнительные приготовления вы можете сделать, чтобы двигаться вперед к реализации своих целей?

7. Вознаграждайте себя на протяжении всего процесса

Вы должны констатировать, что у вас есть некоторые успехи, уже на ранних этапах процесса. Первые несколько дней, скорее всего, будут самыми тяжелыми. Поэтому, когда вы их преодолеете и выполните

текущие задачи, вознаградите себя. Сделайте свой путь к цели радостным с помощью системы вознаграждений.

Убираем накопленный заряд

Мы уже говорили ранее в этой книге о «принципе проверки убеждений» и о том, как заряд (накопленные чувства) заставляет вас придерживаться убеждений, которые вас ограничивают, потому что заряд придает этим убеждениям энергию. Пришло время избавиться от некоторых таких зарядов. Допустим, вы проверили как минимум сто своих убеждений. В итоге у вас вырисовался список распространенных зарядов:

- Страх.
- Гнев.
- Чувство, что вас отвергли.
- Чувство вины.
- Одиночество.
- Неуверенность.
- Неспособность сохранять контроль.
- Чувство изоляции.

Что же делать с этим списком?

Для начала давайте посмотрим, почему мы храним эти заряды в своем организме. Мы считаем, что чувства бывают плохими и хорошими. Мы хотим испытывать только хорошие чувства и избегать плохих. Возможно, в том заслуга наших родителей, которые

говорили нам, своим детям, что-то в этом роде: «Такие большие мальчики, как ты, не должны бояться» или «Если ты еще раз закапризничаешь, я такое устрою, что тебе будет на что обидеться».

В итоге мы стали подавлять отрицательные эмоции. Посмотрите, к примеру, на героев боевиков, которые никогда не показывают своих чувств. Все эмоции они хранят где-то в глубине своей души, зато уверенно идут по жизни. Возможно, вас приучили восхищаться такими людьми.

А теперь давайте посмотрим, что происходит, когда мы сохраняем внутри нас те эмоции, которые не хотим переживать. Предположим, вы увидели симпатичного вам человека и подошли, чтобы с ним или с ней познакомиться. Человек этот не имеет ничего против вас лично, но у него сегодня был тяжелый день. И поэтому он отвечает вам нечто вроде: «Отстань! Не до тебя совсем».

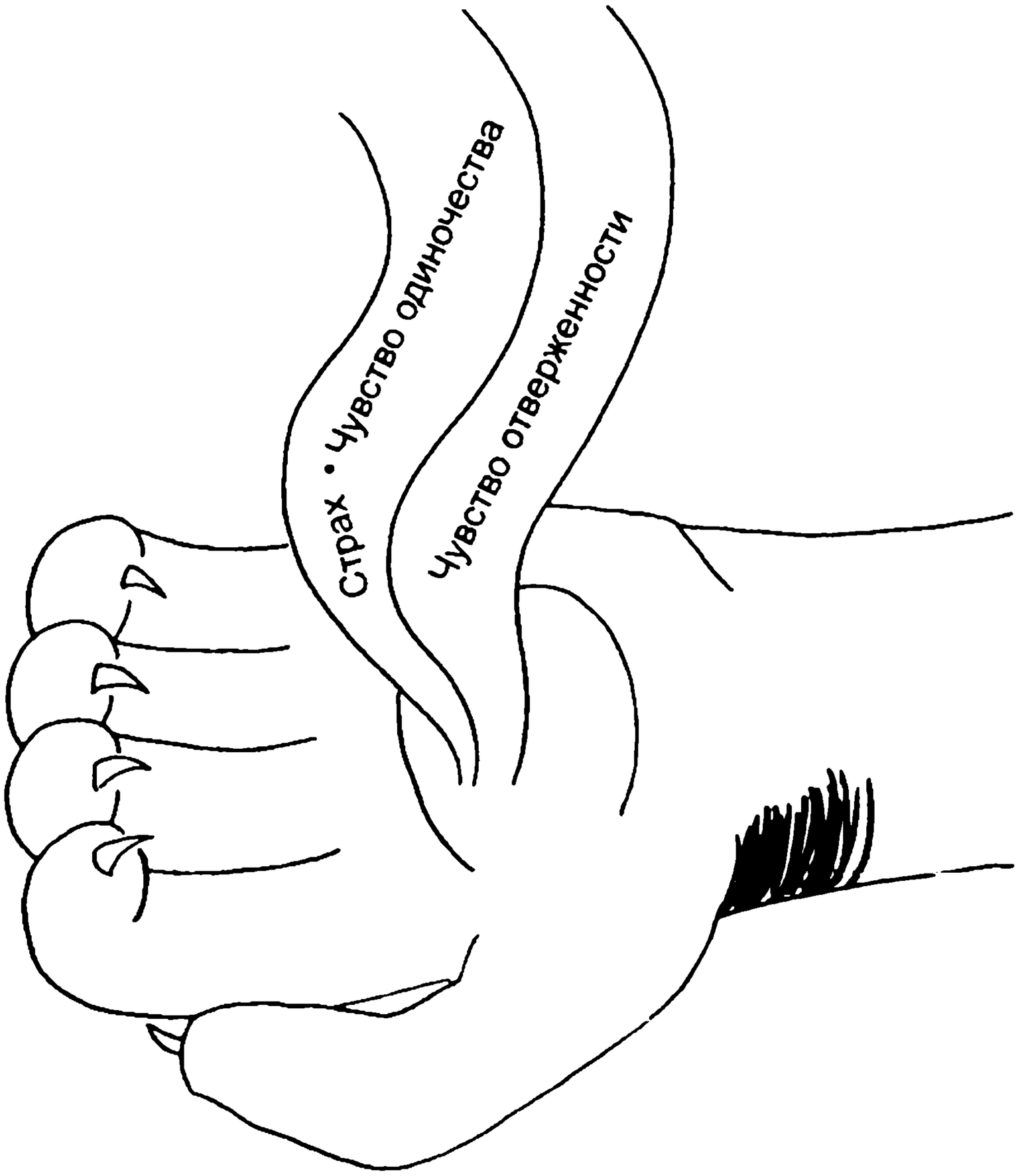
Вы чувствуете, что вас отвергли. Вам не нравится это чувство, и вы прячете его (не желая его испытывать). Вы буркнете что-то вроде: «Да я и не хотел с ним (с ней) встречаться».

В результате чувство, что вас отвергли, сохранилось в вашем организме. Так же, по всей вероятности, вы создали некую установку вроде «я не хочу больше испытывать такое чувство». Ее задача, в сущности, заключается в том, чтобы не допустить его повторного переживания.

Через неделю вы встречаете другого привлекательного человека. Поначалу вы хотите с ним познакомиться, но внезапно ваша память подсказывает:

«Помнишь, что случилось на прошлой неделе?» и высвобождает маленькую порцию чувства отверженности. Этот новый человек вам ничего и не сделал, а вы уже чувствуете себя отверженным. Однако все-таки подходите к нему или к ней, а внутренний голос продолжает свои напутствия и еще добавляет вам неприятных ощущений.

В результате, как вариант, вы вообще никогда больше не подойдете к интересному вам человеку, боясь получить отпор. Но помните: этот человек вас еще знать не знает и никак на вас не отреагировал. Вы же, отступаясь, реагируете лишь на один вариант развития событий.



Отпустите негативные эмоции

Второй вариант таков. Вы подходите к человеку, ожидая, что он вас отвергнет, и говорите что-нибудь вроде: «Я правильно думаю, что вы не стали бы встречаться со мной?» Такой подход практически гарантирует отторжение, в этом вы окажетесь правы. Теперь отторжение — неизменная составляющая вашего опыта до тех пор, пока вы не освободитесь от этого чувства.

Я знаю три упражнения для освобождения от того или иного чувства, к выполнению которых вы можете приступать хоть сейчас.

- Принятие чувства.
- Избавление от него.
- Упражнение на скамейке в парке.

Подумайте о том своем убеждении, от которого вы хотели бы, но никак не можете избавиться. Допустим, это убеждение заряжается чувством отверженности. Подумайте об этом убеждении и отпустите его. Когда заметите, что чувство отверженности вновь всплывает, примите его. Широко раскройте объятия ему навстречу. Лично мне это упражнение очень помогает. Чувства как будто бы проходят сквозь вас, не задерживаясь внутри.

Второе упражнение заключается в освобождении от чувств по мере их появления. Просто осознайте чувство и отпустите. Это очень просто. Сложности возникают только в том случае, если вы противитесь этому. Сопротивление усиливает чувство. Если ваше чувство по своей силе равно пяти баллам по шкале Рихтера, значит, вы ему сильно сопротивляетесь. Отметьте для себя этот факт, а затем примите его и сопро-

тивляйтесь, не сдерживая себя. Как только вы это сделаете, освободиться от чувства вам не составит труда.

Настоятельно рекомендую вам приобрести курс по освобождению от чувств по методу Седоны.

Если чувство, которому вы сопротивляетесь, доминирует в вашей жизни, советую использовать третий метод — упражнение на скамейке в парке. Представьте, что умер человек, которого вы очень любите, и вы в глубоком горе. Предположим, 15 из 24 часов вы горюете о своей утрате. В таком случае я рекомендую упражнение в парке, во время которого вы интенсивно предаетесь своему чувству. Если вы живете с этим чувством 15 часов в сутки, почему бы не посвятить один час в день тому, чтобы прочувствовать его по-настоящему?

Выберите какое-нибудь спокойное место, к примеру скамейку в парке. Сядьте и приготовьтесь переживать свое чувство интенсивно, насколько это возможно, в течение ближайшего часа. Знаете, что получится? Вас хватит минут на двадцать, а потом ваше чувство наскучит вам и начнет рассеиваться. Но вы должны продолжать выполнять это упражнение в течение часа. После первого дня практики вы заметите, что стали меньше думать о своей беде.

На следующий день решите провести на скамейке 45 минут, предаваясь этому чувству. Вы заскучаете уже минут через пятнадцать, но все же должны держаться до конца.

На третий день выделите 30 минут, затем сократите время до 20, 10 и 5 минут. Вскоре вы увидите, что

чувство уходит сразу же, и в течение дня вы его не испытываете. Почему это произошло? Потому что вы были готовы ощущать его интенсивно.

Теперь обратите внимание на те из ваших убеждений, которые вы хотели бы изменить, которые несут в себе некий заряд. Выполняйте одно или более из предложенных в этом разделе упражнений. Совсем скоро заряд уйдет, и вы сможете заменить неполезные убеждения другими, куда более полезными.

Как узнать, достаточно ли вы поработали над собой?

Как показывает мой опыт, никому не удается решить все свои личностные проблемы. Работа над собой — это задача длиною в жизнь, и, когда вы справляетесь с одной сферой, как правило, возникает другая. Если вы никогда не пытались разрешить и даже не осознавали проблему самовредительства, работа над ней очень сильно на вас повлияет. Когда вы справитесь с этой серьезной проблемой, вы ощутите незабываемое чувство. Ведь вы достигли чего-то важного, и для этого, возможно, вам пришлось работать очень, очень долго.

Я убежден, что человек может считать себя обновленным, если он проработал пять основных личностных сфер. Вот что говорят люди после окончания такой работы над собой.

Пример 1 (хороший ответ)

Я заметил, что, испытывая стресс и не будучи в гармонии с мирозданием, я действую под влиянием

страха. Страх может быть связан с желанием понравиться, чувством ничтожности, это может быть страх сделать ошибку, но в действительности это не так важно. Суть в том, что решение, основанное на страхе, нарушает вселенский порядок, в то время как решение, основанное на любви, способствует гармонии. Чтобы чувствовать разницу и принимать решения, основанные на любви, я должен анализировать свои телесные ощущения во время принятия решения. Если мое тело говорит о том, что я напряжен, разгневан или раздражен, я действую, руководствуясь страхом. Если же я спокоен, мне хорошо и я чувствую гармонию с собой и окружающим миром, я действую из любви. Я стараюсь уделять этому большое внимание, прежде чем принять то или иное решение.

А вот еще лучший пример.

Пример 2 (отличный ответ)

Я работаю над чувством незащищенности, страхом потерпеть неудачу и страхом потерять деньги, которые, по моему мнению, взаимосвязаны и все относятся к чувству незащищенности. Мне было трудно осознать наличие этой проблемы и работать над ней, но по мере работы над ней и другими проблемами мне стало проще справляться с ними.

Я перепробовал разные подходы к решению своей проблемы, в том числе анализировал свое прошлое, чтобы выяснить, откуда взялось мое чувство незащищенности, ведь у меня было счастливое детство. И тем не менее мне удалось припомнить целый ряд случаев из жизни, когда чувство незащищенности повлияло на мое поведение. Я прокручивал в голове те ситуации, с которыми мне не удалось справиться как

следует, вспоминал, что я думал и чувствовал тогда, и анализировал свое эмоциональное состояние. Мысленно я по-разному переигрывал те ситуации с целью показать себе, что они могли завершиться удачнее, а также то, почему мое чувство незащищенности было неоправданным и мешало мне.

Я достиг больших успехов в профессиональной деятельности. Думаю, что мое чувство незащищенности отчасти служило генератором моего успеха и заставляло меня принимать те новые вызовы, которые бросала мне жизнь. Страх потерпеть неудачу и страх потерь заставляли меня действовать с максимальной самоотдачей в самых сложных ситуациях так, чтобы заслужить одобрение со стороны моих клиентов. Однако этот же страх не позволял мне признавать, что та или иная ситуация развивается не лучшим образом и требует другого подхода. Мне пришлось приучать себя к мысли, что периодические потери и неудачи — это нормально, и надо учиться оставлять невзгоды позади и продолжать двигаться вперед.

Я считаю, что чувство незащищенности связано с самооценкой, поэтому я все больше времени уделял работе над последней. По завершении этой работы мне стало гораздо легче справляться с чувством незащищенности. Я выяснил, что проблемы с самооценкой, если вы их признаете и осознаете, — трудные, но решаемые. Я пережил несколько переломных периодов и с каждым очередным этапом учился воспринимать себя по-новому. Это тяжело, но осуществимо. Мне для этого необходимо попытаться посмотреть на себя со стороны, понять, каким меня видят другие люди. И, кроме того, представить любую ситуацию, в которой я чувствую себя неуверенно, в перспективе.

Когда человек справился с пятью своими главными проблемами и может объяснить свой путь самосовершенствования подобным образом, я знаю, что ему все под силу.

А вот два примера ответов, которые свидетельствуют о слабом самоосознании.

Неприемлемый ответ № 1

Брак — самая главная моя проблема. Мы пожили с супругой раздельно, а затем решили воссоединиться, но результат меня совсем не удовлетворяет. В конце концов я нашел семейного консультанта и убедил жену прибегнуть к его услугам.

Консультанту мы нравимся, симпатичен он и моей супруге, так что у нас троих, кажется, наладились стабильные взаимоотношения. Однако же я не чувствую, чтобы наш брак хоть немного улучшился, и представления не имею, как в этом нам может помочь консультант. Однако сам процесс внушает мне доверие, поскольку консультант — специалист очень опытный и, кроме того, я не знаю, какие еще есть варианты.

Я бы хотел уточнить несколько моментов. Что не так с браком? Какие существуют проблемы? Как они связаны с вашим внутренним состоянием? Ответы на эти вопросы могут указать, какие сферы в данной ситуации следует проработать.

Неприемлемый ответ № 2

Здоровье и правильное питание — это залог всего. Качество веществ, которыми вы насыщаете собственный организм, равно качеству энергии, решений,

действий, которые вы выдаете. Когда я в течение долгого времени насыщаю мой организм должным образом, уровень моей концентрации заметно возрастает. Новые идеи текут рекой, творческий потенциал увеличивается.

Вот что я скажу по поводу данного ответа. Это изложение собственных убеждений, которое показывает, как мало человек знает о себе. Если существуют проблемы с питанием (например, человек вынужден придерживаться строгой диеты и чувствует себя ущемленным), возможно, работать необходимо в этой сфере.

Надеюсь, разница вам очевидна. А теперь спросите себя: «Каковы пять моих самых больших проблем в жизни? Как я их породил и когда я перестал воспринимать их как таковые?» Когда вы пройдете через ряд изменений и сумеете ответить на эти вопросы, можете спокойно двигаться дальше. Если нет, продолжайте работать над собой.

2

Составляем бизнес-план — ваш путеводитель к успеху на бирже

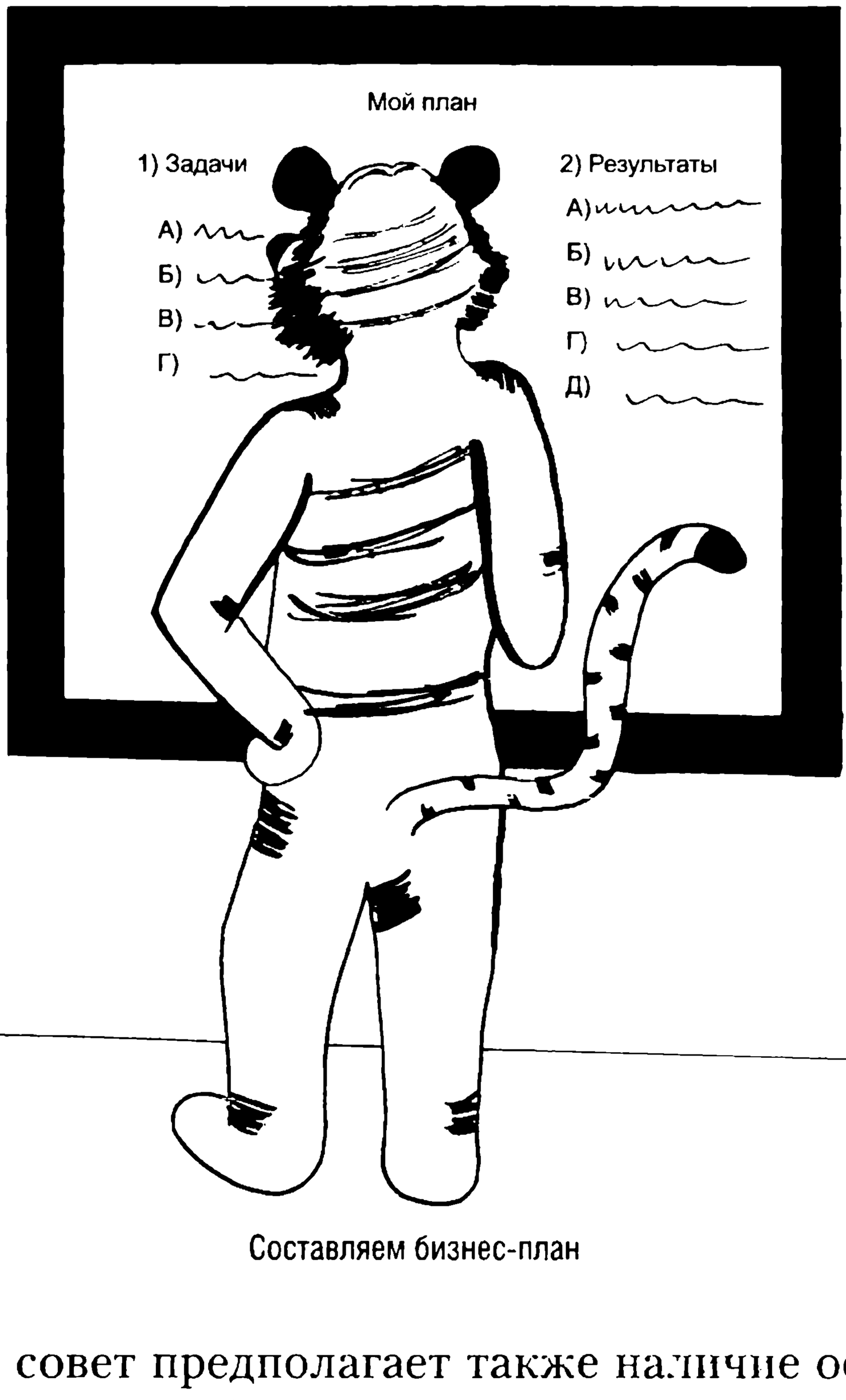
План для трейдинга и инвестиций

Предположим, некто поделился с вами той или иной идеей касательно фондового рынка. Как вы поступите? Придете в радостное возбуждение и тут же воплотите в жизнь? Или отнесетесь к ней скептически и перестанете доверять человеку, который вам о ней рассказал? Наверное, по-разному: порой вы реализовываете идею, порой относитесь к ней с подозрением — скорее всего, ваше отношение зависит от ее источника.

Однако есть вариант получше: обратите внимание, соответствует ли данный вам совет вашему бизнес-плану для трейдинга. Если да, проведите его дальнейшую оценку в соответствии с критериями, которые вы применяете в своем планировании. Если нет, просто отбросьте его со словами: «Мне это не подходит».

Единственно правильная реакция на «горячую информацию» — это ее сопоставление с вашим бизнес-

планом. Если она не противоречит ему — прекрасно, проводите дальнейшее исследование. Это адекватная реакция. Неправильно будет пойти и купить ценные бумаги какого-нибудь японского торгуемого на бирже фонда (ETF) только потому, что это посоветовал некий гуру.



Мой совет предполагает также наличие особого теста для плана. Есть ли у вас план, ориентируясь на который, вы рассматриваете все «новые верные

и беспроигрышные варианты»? Если нет, пожалуй, пришло время его разработать. То есть разработать доскональный бизнес-план, которым вы будете руководствоваться в трейдинге.

Вот краткая схема того, что необходимо для разработки бизнес-плана. Она подходит для тех, кто занимается трейдингом и инвестированием самостоятельно; тем из вас, кто управляет трейдинговой компанией, требуется более детальный подход.

1. Как вы формулируете главную цель (миссию) трейдерской деятельности? Каковы истинные мотивы вашего трейдинга?

2. Каковы ваши цели и задачи? Вы не можете попасть из пункта А в пункт Б, если вы не знаете, где пункт Б находится.

3. Каковы ваши убеждения относительно трейдинга и фондового рынка? Вы не можете торговать на рынке. Вы можете лишь торговать своими убеждениями о рынке. Следовательно, необходимо узнать, в чем заключаются эти убеждения.

4. Какова общая картина, которая влияет на мировые рынки, и есть ли у вас конкретные трейдинговые планы, соответствующие общей картине?

5. В чем заключается ваша торговая стратегия и каково ее ожидание? Какие настройки вы используете перед входом в позицию? Каковы ваши таймингсигналы для входа? Какие максимальные потери вами запланированы и как они определяются? Как вы фиксируете прибыль? Мы рассмотрим эти вопросы в третьей части книги.

6. В чем состоит ваш план определения размера позиции (то есть та часть вашей методологии, согласно которой вы отвечаете на вопрос «сколько?» в каждой сделке)? Мы обратимся к этой теме в четвертой части книги.

7. Какие проблемы и препятствия психологического характера могут помешать вам следовать своему плану? Как вы думаете справляться с этими проблемами?

8. Каков ваш распорядок дня?

9. Какие у вас планы на дальнейшее образование? Как вы намерены непрерывно совершенствоваться?

10. Какие у вас планы на случай катастрофического развития событий? Что может пойти не так и как вы будете решать каждую проблему?

11. Каковы ваши планируемый доход и бюджет на расходы? Насколько они реалистичны?

12. Какие другие виды систем важны для вас и как вы планируете их? Например, как вы собираетесь систематизировать и хранить данные, объяснять свои результаты клиентам или родным, проводить исследования, отслеживать свою работу на бирже и состояние своего счета? Все это важно.

13. Как вы относитесь к бизнес-системам:

    - как человек, который ждет, что ему скажут, что делать;
    - как человек — воплощение своей системы, перфекционист;

- как человек, который разрабатывает системы, по которым могут работать другие;
- как тот, кто инвестирует в системы.

14. Как вы предупреждаете ошибки и избегаете их повторения, если они все же случаются? Эта тема будет рассмотрена в пятой части.

Иметь подобный план настолько важно, что я оцениваю этот пункт как одно из основных требований для трейдера. Наверное, пришло время и вам разработать такой план.

Почему трейдеру так важно знать, в чем его миссия?

Вероятно, вы как трейдер ставите перед собой конкретные цели. Если нет, советую вам разработать несколько. Безусловно, какие-то идеи из первой части книги вас уже заинтересовали. Если у вас есть цели, должна быть и некая дисциплина, помогающая вам при их достижении. Чтобы стать дисциплинированным, трейдер должен знать, в чем заключается его главная цель (миссия).

Однажды я провел несколько дней в активном поиске креативных идей того, как можно поднять мою компанию на более высокий уровень развития. Частью этого процесса было определение нашей миссии. Я всегда знал, в чем она заключается, но никогда не излагал ее на бумаге. Кроме того, я не задумывался о развитии моей компании в свете этой миссии. Это очень важный процесс, вы как трейдер должны его

осуществить. Кроме того, он отвечает общей идее о том, что вы должны понимать, кто вы и кем хотите стать, прежде чем развивать свой бизнес, поскольку развитие вашего бизнеса зависит от этого понимания.

В ходе мозгового штурма я узнал одну методику, помогающую вести любой успешный бизнес. Очевидно, она применима в том числе и в трейдинге. Прежде всего, необходимо определить миссию вашего трейдингового бизнеса. Вот несколько примерных формулировок:

- Помогать своим клиентам преуспевать благодаря процветанию собственной компании по управлению средствами.
- Сформировать хедж-фонд размером минимум $250 000 000.
- За 5 лет обеспечить себе бесконечный приток пассивных доходов, достаточных для покрытия моих расходов.
- Продвинуться вперед по пути к личностному и финансовому росту.
- Основать благотворительный фонд.
- Помогать другим работать над собой и расти как трейдерам.

И второе: вы должны оценивать новые проекты в соответствии с вашей миссией. Если ваша миссия определена, вы всегда можете сопоставить с ней новые проекты (или новые системы), задав вопрос: «Важна ли цель этого проекта для миссии моей компании?» Мне часто предлагают реализовать тот или иной проект. Например, один трейдер, звукооператор по об-

разованию, предложил мне начать разработку особого курса медитаций для трейдеров. Хотя идея была отличная, она занимала едва ли не последнее место в списке приоритетных задач для моего бизнеса. Следовательно, я за нее не взялся. Не проведи я такой процесс оценки, я, возможно, посвятил бы значительную часть времени выполнению несущественной задачи и не занимался бы тем, что действительно важно для миссии моей компании.

Многие трейдеры относятся к своей торговле на бирже как к хобби, иными словами, они не воспринимают трейдинг серьезно. Некоторые, к примеру, постоянно пребывают в поиске новых или лучших систем. Другие предпочитают произвольную торговлю. Третьи управляют деньгами своих друзей или родственников, не задумываясь о возможных последствиях. Но все цели необходимо оценивать в свете миссии вашего бизнеса.

Предположим, официально заявленная миссия вашего трейдингового бизнеса заключается в том, чтобы в течение 5 лет обеспечить себе бесконечный приток пассивных доходов, достаточных для того, чтобы сохранять ваш нынешний стиль жизни, если вы прекратите работать, в том числе и торговать на бирже. Этого можно достичь двумя путями. Во-первых, вы обеспечите себе весьма приличное состояние, если накопите достаточно средств и инвестируете их в казначейские векселя[1] или другие формы пассивных инвестиций

---

[1] Казначейский вексель (T-bills) — вид государственных ценных бумаг, выпускаемых в США с 1929 г. Казначейские векселя используются правительством для краткосрочных заимствований (до 1 года), а также для регулирования ликвидности рынка. — *Примеч. перев.*

(вместо казначейских векселей я бы порекомендовал вам хороший хедж-фонд, поскольку его коэффициент отдачи выше). Во-вторых, вы можете автоматизировать систему трейдинга до такой степени, чтобы нанять человека, который будет совершать сделки за вас.

Давайте рассмотрим, соответствуют ли некоторые из целей нашей заявленной миссии.

Попробую новую систему, вдруг она работает лучше?

Если у вас уже есть система, которая призвана помочь вам достичь поставленных целей, так вы только потеряете время. Например, я знаю людей, у которых есть системы, позволяющие им с легкостью получать 100% и более чистого дохода в год; но вместо того, чтобы спокойно зарабатывать, эти трейдеры опробуют каждую новую успешную систему. Однако если у вас нет системы, отвечающей вашим целям, вам придется оценивать и ту систему, по которой вы работаете в данный момент, и новую, определяя R-кратную, ожидание, возможность, а также другие показатели, чтобы понять, имеет ли смысл воспользоваться этой системой. Например, если вы допускаете риск в размере 1% на сделку, вам нужно получать чистый доход всего около 8R в месяц (помните, что R означает сумму риска на каждую сделку), чтобы за год заработать желаемые 100%. Подумайте об этом. В большинстве случаев чужая система вряд ли окажется полезной для вас, поскольку ее создатель не оценивал ее в этих показателях. Для того чтобы значительно увеличить коэффициент отдачи, чаще всего достаточно внести лишь небольшие изменения в образ мышления.

Поэтому, учитывая вашу заявленную миссию, поиск новой системы наверняка окажется бессмысленной потерей времени.

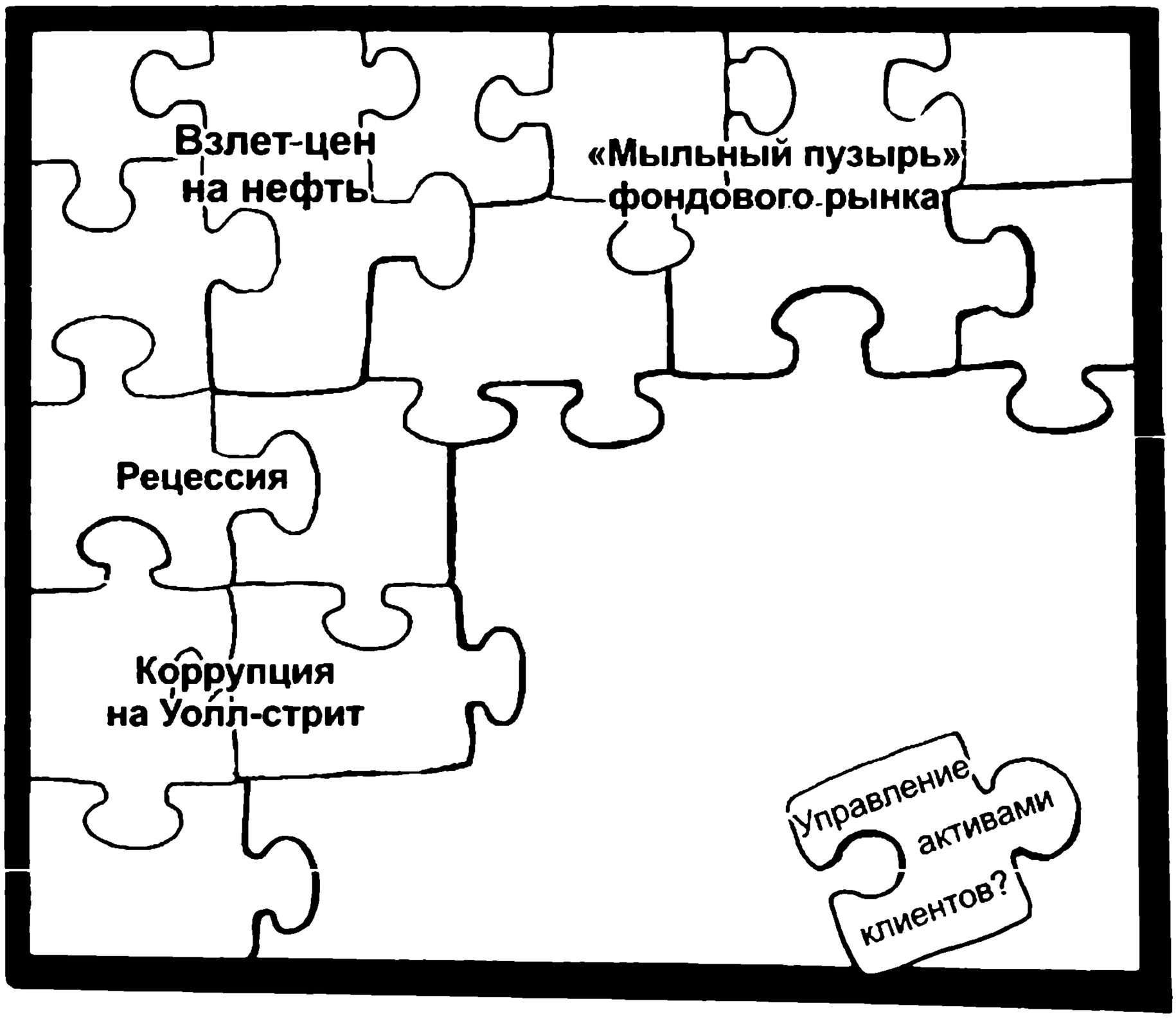
Хочу заниматься произвольной торговлей, ведь человек лучше механической системы

Эта цель соответствует заявленной миссии в том случае, если вы собираетесь накопить определенную сумму денег, вложить ее и получать пассивный доход. Но если вы намерены заработать огромное состояние исключительно торговлей на бирже, вам эта цель не подходит, поскольку так вы все время будете связаны с трейдингом: тот, кто хочет заниматься произвольной торговлей, должен работать всегда. В таком случае следует избегать идеи произвольной торговли.

Я буду инвестиционным менеджером нескольких своих друзей и родственников

Эта цель может оказаться либо полностью не соответствующей миссии, либо средством для реализации ваших устремлений, в зависимости от того, как у вас получается управлять активами. Вот, к примеру, ответьте: вы собираетесь делать это безвозмездно или за комиссионные? Если последнее, это поможет вам придерживаться своей цели накопления средств. Но готовы ли вы иметь дело с людьми, средствами которых вы управляете? Знаете ли вы их психологические особенности? Есть ли у вас сотрудники, которые будут вести процедуры отчетности? Ведение бухгалтерии и работа с клиентами будут отвлекать вас от трейдинга, стоит ли оно того? Если хотя бы на один

из этих вопросов вы ответили отрицательно, значит, эта цель не имеет для вашей миссии особого значения, и от нее следует немедленно отказаться.



Насколько каждый элемент подходит к общей картине?

Если проект имеет решающее значение для миссии, вы должны выделить под его реализацию человеческие и финансовые ресурсы. Предположим, ваша идея действительно имеет большое значение для миссии. Допустим, своей миссией вы считаете открытие хедж-фонда, имеющего под управлением минимум $250 000 000, и некоторые ваши друзья вверили вам свои активы. Чтобы управлять большими активами, вы должны обеспечивать прибыль выше среднего с очень малым риском. Для решения этих задач вам

нужна, допустим, система, позволяющая вам зарабатывать от 15 до 25% ежегодно и терпеть убытки не чаще одного-двух месяцев в году. Если у вас есть такая система, принять деньги клиентов будет полезно. Если же такой системы у вас нет, деньги клиентов не будут соответствовать вашей миссии. Предположим, система у вас имеется и вы решили взять под свое управление деньги клиентов.

Теперь, прежде чем принять деньги клиентов, вы должны определить, какие человеческие и финансовые ресурсы вам необходимы. Что еще вам нужно? Во-первых, у вас должны быть системы учета и отчетности. Если их нет, вам следует 1) найти человека, который будет помогать вам в ведении бухгалтерского учета и 2) запустить систему, о чем уведомить клиентов. Это и есть распределение человеческих и финансовых ресурсов, необходимых для достижения цели.

Далее, у вас должны быть системы работы с запросами клиентов (в том числе и новых). Как вы будете привлекать клиентов? Как вы будете работать с клиентами, которые хотят получить информацию о своих счетах или о вашем трейдинге? И снова, если вы решили, что управлять активами клиентов — задача, необходимая для вашей миссии, вы должны выделить человеческие и финансовые ресурсы на разработку и поддержание этих систем.

Кроме того, для проекта нужен временной график. Если вы считаете этот проект важным в контексте вашей миссии и уже выделили на него ресурсы, вы должны определить сроки его реализации. Иначе вы будете заниматься им целую вечность.

И наконец, вам необходимо наладить обратную связь и систему мониторинга реализации проекта. Это позволит вам отслеживать процесс и предотвращать потерю ресурсов. Если вы выделили ресурсы на проект, который имеет критическое значение для вашего трейдингового бизнеса, вы должны следить за его развитием. Как вы узнаете, что ресурсы используются рационально? Как понять, выполнены ли работы в нужном объеме? Если с вами сотрудничает кто-то еще, как вам разобраться, хорошо ли человек работает? Эти задачи важны, если вы хотите осуществить миссию вашего трейдингового бизнеса.

В чем заключаются ваши цели и задачи?

Вы не сможете попасть из пункта А в пункт Б, если не знаете, где этот пункт Б находится. Люди в большинстве своем очень мало задумываются о своих целях: какую они хотят получить прибыль и на какие убытки готовы пойти. Однако вы не сумеете разработать даже более-менее удовлетворительную торговую систему, не зная этих основополагающих моментов. Например, вы можете решить, что хотите получать как минимум 20% и допускать «просадку» не более 10%. Вполне разумная цель, но она абсолютно другая, нежели чем у человека, который хочет заработать столько денег, сколько возможно, и вообще не обращает внимания на «просадки». Для достижения этих двух целей нужны совершенно разные стратегии определения размера позиции.

Позвольте мне продемонстрировать вам, сколь разными могут быть ваши цели и задачи.

Во-первых, максимально увеличить вероятность достижения какой-либо цели. Цель может быть любой — от простого извлечения прибыли до получения 1000% и более чистого дохода.

Во-вторых, гарантировать себе, что «просадка» счета не превысит конкретного показателя. При этом установленная величина максимальной «просадки» может быть какой угодно, скажем, от 2 до 100%.

В-третьих, минимизировать вероятность потери определенной доли вашего исходного торгового капитала. Например, вы можете предусмотреть значительную «просадку», но при этом вы хотите свести к минимуму возможность потерь, превышающих какую-то долю вашего исходного торгового капитала. Допустим, от 1 до 75%.

В-четвертых, достичь максимально возможного торгового капитала в конце года и до максимальной степени повысить свои шансы достижения этой цели.

В-пятых, максимально увеличить вероятность достижения цели и сократить вероятность «просадки» до минимума.

Только представьте, что к этим перечисленным целям можно подставить разные количественные показатели, и вы поймете, что у каждого трейдера (инвестора) может быть своя цель. На самом деле целей, пожалуй, столько же, сколько и трейдеров.

В чем заключаются ваши цели и задачи? Определение целей — это примерно 50% разработки торговой системы. Разработка системы без цели — дело бессмысленное, хотя многие этим страдают.

Убеждения о рынке

Занимаясь трейдингом, вы, наверное, думаете, что торгуете на рынках. Однако же это не так: вы не торгуете на рынках, вместо этого вы торгуете своими убеждениями о рынках. Что я под этим подразумеваю?

Давайте рассмотрим несколько утверждений и выясним, что вы о них думаете. Отвечайте «да» или «нет».

- Рынок — рискованное место для инвестиций. (Вы правы.)
- Рынок — безопасное место для инвестиций. (Вы правы.)
- Уолл-стрит контролирует все рынки, простому человеку там выжить тяжело. (Вы правы.)
- Вы запросто можете зарабатывать на рынках. (Вы правы.)
- Зарабатывать на рынках сложно. (Вы правы, если действительно убеждены в этом.)
- Нужно обладать разносторонней информацией, для того чтобы начать торговать с прибылью. (Вы правы.)

Уловили мысль? Как бы вы ни ответили на любой из этих вопросов — положительно или отрицательно, — вы правы. Если вы не согласны с этими утверждениями, то каково ваше собственное мнение? И опять же вы правы! Нет по-настоящему правильных или неправильных ответов. Одни люди разделяют ваши убеждения и согласны с вами, другие нет. Какими бы ни были ваши убеждения о рынке, они

управляют вашими мыслями, а следовательно, и вашими действиями.

Рынок — рискованное место

Давайте рассмотрим одну работающую концепцию: следование за трендом. Чтобы успешно следовать за трендом, вы должны первым делом определить, в чем заключается тренд. Затем вы должны примкнуть к нему, возможно, после коррекции. Обратите внимание, я привел два утверждения о следовании за трендом. Оба они — убеждения, и совсем необязательно верные. Эти убеждения — просто мой способ организации собственной реальности. Пусть многие люди (то есть те, кто следует за трендом) и разделяют мои взгляды на эту реальность, но она все же основана на паре убеждений.

У вас могут быть другие убеждения, обладая которыми очень сложно следовать за трендом.

- Акции просто достигли новых максимумов. Как можно покупать на вершине?
- Может, у кого-то и получается следовать за трендом, но я почему-то всегда открываю позиции перед разворотом на рынке.
- Когда бы я ни вышел в рынок, Уолл-стрит воспринимает это как сигнал делать все наперекор мне.
- Стратегия следования за трендом не работает, нужно ориентироваться на фундаментальные показатели.
- На бирже нет явно выраженных трендов, рынок обычно очень нестабилен.

Обратите внимание: все это — убеждения. И как бы вы смогли следовать за трендом, если бы разделяли хоть одно из этих убеждений? Начинаете замечать, как убеждения формируют ваше поведение?

Давайте рассмотрим еще один хорошо работающий метод: трейдинг на основе фундаментальных показателей, предусматривающий определение ценности того или иного актива. Чтобы быть ценностным трейдером, вы должны иметь хотя бы одно из нижеперечисленных убеждений:

- Нужно покупать недооцененные активы, цена на них со временем достигнет справедливого уровня, и я заработаю.
- Надо приобретать недооцененные активы, которые в конечном итоге станут переоцененными, тогда я их продам.

- Стоимость занижена, когда...
- Стоимость завышена, когда...

Есть много успешных ценностных инвесторов, но едва ли вы станете ценностным трейдером, если считаете, что ситуация быстро изменится в вашу пользу и вы заработаете. Кроме того, если вы покупаете недооцененные акции, ждать прибыли, возможно, придется целую вечность, а вы хотите зарабатывать каждый день.

Моя цель — побудить вас исследовать свои убеждения о рынке, ведь они имеют решающее воздействие на ваш трейдинг. Запишите свои убеждения о рынке и о том, как вы должны торговать. Упражнение можно считать выполненным, если вы перечислили минимум пару сотен убеждений. Если вам сложно выявить свои убеждения, попробуйте заглянуть в графики движения рынка и спрогнозировать, что будет дальше.

Ваши убеждения могут подпадать под следующие категории:

- Что я думаю о рынке?
- Что я думаю о трейдинге?
- Какие трейдинговые стратегии, по моему мнению, работают?
- Какие принципы управления риском можно считать эффективными?
- Как торгуют лучшие трейдеры?
- Каких трейдеров я считаю лучшими и какие их убеждения я разделяю?
- В чем секрет успешного трейдинга?

- Что из прочитанного за последнее время о трейдинге повлияло на меня больше всего?
- Когда я пытаюсь спрогнозировать динамику ценных бумаг, исходя из графика движения рынка, какие концепции я предпочитаю применять?

Для примера приведу вам список моих убеждений, по одному почти на каждую категорию.

1. Я считаю, что мы находимся в длительной фазе медвежьего рынка, когда коэффициент P/E опускается до однозначных чисел.
2. Я считаю, что, открывая позицию, вы должны четко определить уровень, по достижении которого вы скажете «с этой сделкой я ошибся» и выйдете. Это ваш «стоп-лосс».
3. Мне нравится торговать ценными бумагами, которые высоко эффективны (то есть движутся вверх с очень низкой волатильностью).
4. Иногда эффективных акций много, иногда их вообще не найти.
5. Когда вы закрываете позицию, убедитесь (если возможно), что вы в этой сделке потеряли не более 1% общей суммы своих средств.
6. Самые успешные трейдеры находят подходящую для себя нишу и затем становятся экспертами в этой узкой области.
7. Один из секретов успешного трейдинга заключается в тщательном продумывании целей и понимании того, как вы можете соответствовать этим целям, размером позиции.
8. Что из недавно прочитанного о трейдинге затронуло меня больше всего? Только что отметил для

себя высказывание Уоррена Баффета: «Диверсификация заменяет отсутствие мыслей».

Каждое из этих убеждений меня устраивает. Вас они могут не устраивать вообще, однако полагаю, что у вас есть проблемы при занятии трейдингом, если вы игнорируете некоторые из них (а именно, второе, пятое, шестое и седьмое). Но это уже другая история. В любом случае ваша задача на данный момент — записать 10–15 своих убеждений на каждую категорию.

После того как справитесь с этим упражнением, перечитайте каждое свое убеждение и проверьте его по «принципу проверки убеждений».

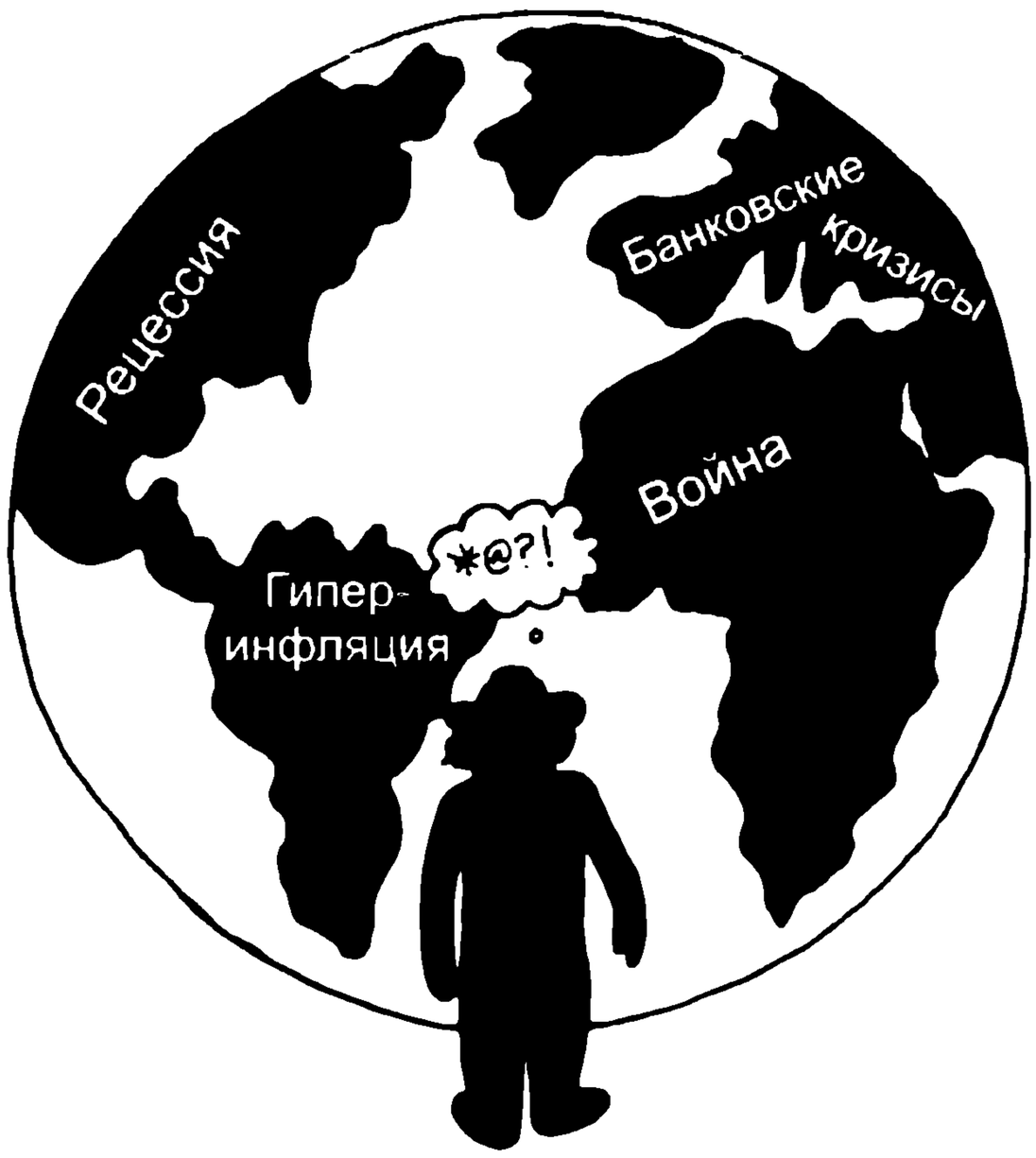
- Откуда у меня это убеждение?
- Что мне дает это убеждение? Перечислите минимум пять пунктов.
- Чем это убеждение не дает мне заниматься? Снова перечислите минимум пять пунктов.
- Полезно ли оно, или есть более полезные убеждения?
- Ограничивает ли меня это убеждение?
- Как я могу его изменить, чтобы оно меньше меня ограничивало?
- Если я не могу его изменить, есть ли в этом убеждении какой-либо заряд?
- Если оно полезно, спросите себя: «Как я это определил?» и «Откуда я это знаю?»

Мой опыт в построении моделей НЛП для ведущих трейдеров позволяет мне предположить, что, если вы собираетесь достичь успеха, у вас должна быть система, которая вам подходит. Изложение своих

убеждений в письменном виде — необходимый этап разработки такой системы.

Понимание общей картины

Вот уже более 25 лет я работаю консультантом по трейдингу, и за это время я видел разные этапы в работе инвесторов. Я был свидетелем товарного бума, бума на рынке Форекс, бума торгового капитала, бума внутридневного трейдинга и даже периода катастроф, для которого характерен бум только в игре на понижение. Поэтому я уверен, что трейдеру очень важно понимать общую картину. Общая картина позволяет вам видеть, что происходит, и, по крайней мере, осознавать, что все, что вы делаете сейчас, может внезапно закончиться. На самом деле все обычно и заканчивается именно тогда, когда вы по-настоящему вошли в раж.



Понимание общей картины

Я хотел бы, чтобы мои клиенты перетерпели этот период и не оставались в общем потоке, когда лопается пузырь. Поэтому в шестой главе второго издания своей книги «Трейдинг — ваш путь к финансовой свободе» я представил вниманию читателей шесть важнейших факторов, которые, по моему мнению, влияют на общую картину.

Фактор № 1. Ситуация с государственным долгом США. Проценты по «официальным» долгам правительства США сейчас равны процентному уровню годового дефицита страны. Ситуация с долгом гораздо интересней, чем кажется на первый взгляд, и есть ряд серьезных вопросов, которые вы должны задать себе. Вам известно, что Федеральный резервный банк Сент-Луиса опубликовал исследование, в котором говорится, что Соединенные Штаты — страна-банкрот[1]?

Фактор № 2. Долговременный медвежий рынок. На протяжении всей истории существования американского фондового рынка наблюдаются долговременные циклы (продолжающиеся по 15–20 лет). Нет циклов курса акций, но есть циклы коэффициента P/E. Цикл медвежьего рынка начался в 2000 г. и может продлиться вплоть до 2020 г. Опять, как видите, есть серьезные вопросы, с которыми вы, как трейдер или инвестор обязательно должны ознакомиться.

Фактор № 3. Глобализация экономики. Сейчас самой быстрорастущей является экономика Китая, Индия тоже развивается стремительными темпами.

---

[1] research.stlouisfed.org/publications/review/06/07/Kotlikoff.pdf

Китай потребляет сырье в огромных объемах, и это оказывает достаточно любопытный экономический эффект на весь мир. Для вас как для трейдера (инвестора), существуют важные вопросы, которые вы должны задать себе в связи с этим. Когда в 2008 г. потерпела крах экономика, обрушилось все.

Фактор № 4. Влияние фондов взаимных инвестиций. Чтобы понять потенциальное воздействие будущих событий на экономику США, важно осознавать роль фондов взаимных инвестиций и образ мыслей их управляющих. Фонды взаимных инвестиций не следуют ни одному принципу из тех, что изложены в моей книге «Трейдинг — ваш путь к финансовой свободе», и вы должны сделать соответствующие выводы. В 1982 г., когда начался долговременный период бычьего рынка, существовало лишь несколько фондов взаимных инвестиций. К концу цикла в 2000 г. таких фондов было даже больше, чем зарегистрированных ценных бумаг. По моим прогнозам, лишь немногие фонды взаимных инвестиций со своей философией стопроцентного инвестирования выдержат долговременный период медвежьего рынка. Таким образом, когда наступит новый цикл бычьего рынка, взаимных фондов будет очень мало. Возможно, тогда им позволят выйти в деньги.

Фактор № 5. Изменение норм, правил и политики. Иногда трейдеру приходится внезапно отказываться от своего плана (допустим, внутридневной торговли) из-за изменений в правилах и нормативных документах, призванных «обезопасить» инвестора.

Фактор № 6. Люди любят играть в безнадежные экономические игры. Если вы действительно это по-

нимаете, ваши шансы иметь долговременный успех на фондовой бирже значительно возрастают. Но известно ли вам, что у крупных игроков существуют правила, отличные от ваших? Вы не можете играть по их правилам, и, если будете торговать так же, как они, вы, скорее всего, потерпите неудачу. Поэтому есть ряд серьезных вопросов, которые вы должны задать себе. Крупные игроки в большинстве своем не осознают, что такое риск, они лишь думают, что осознают. Именно поэтому у банков есть трейдеры-аферисты. Именно поэтому банки в пропорции 30:1 финансируются с помощью долговых инструментов, в том числе субпраймовых ипотечных ценных бумаг. Алан Гринспен, после того как оставил пост председателя Федеральной резервной системы, сказал, что он верит в то, что большие финансовые компании будут сами регулировать себя в вопросах риска. Крупные банки создают свои собственные правила игры, и это позволяет им выигрывать. Однако они уж точно не определяют риск так, как определяю его я.

Есть и другие немаловажные факторы. Пожалуй, они слишком масштабны, чтобы их воздействие можно было оценить прямо сейчас, но что вы скажете, к примеру, о долговременном воздействии глобального потепления? Или о том, теряют ли США позиции экономической супердержавы? Что будет, когда доллар США перестанет быть мировой резервной валютой? Если вы будете принимать во внимание эти факторы и следить за ними, крах фондового рынка и прочие значительные перемены в любой области, которой вы занимаетесь, не застанут вас врасплох. Таким образом, трейдеру очень важно иметь бизнес-план, в котором учтены некоторые из этих факторов.

Каждый месяц я публикую диаграмму, которая для меня иллюстрирует то, что происходит в мире. Подписчики моей бесплатной еженедельной рассылки *Tharp's Thoughts* («Мысли Тарпа») получают ее в первую неделю каждого месяца. На рис. 2.1 представлена общая картина на 21 ноября 2008 г.

Картину мировой экономики сегодня можно представить с помощью относительной силы торгуемых на бирже фондов (ETF), отображающих различные аспекты глобальной экономики. На 21 ноября картина была довольно мрачной.

В колонке слева представлены азиатские фондовые рынки и иностранные валюты. Немногие валюты демонстрировали хорошие показатели: лишь японская йена и американский доллар.

В центральном секторе собраны показатели американской экономики. Основные ее сферы представлены в верхнем модуле. Информация по другим рынкам приведена ниже. В нижней части даны показатели по основным секторам американской экономики вместе с их мировыми аналогами. Можно увидеть, что финансовый, домостроительный, горнодобывающий сектора и сектор недвижимости переживали довольно тяжелые времена.

Данные по Европе и Африке представлены справа. Ничего хорошего они не демонстрируют. Предметы потребления, недвижимое имущество и процентные ставки приведены в крайней правой колонке. Самые высокие показатели характерны для золота и облигаций.

Asian Markets

Australia	EWA	28
China	PGJ	27
SPDR S&P China	GXC	34
China/India	FNI	26
Hong Kong	EWH	32
India	IFN	28
Japan	EWJ	35
Malaysia	EWM	36
Singapore	EWS	33
S Korea	EWY	27
Taiwan	EWT	31
Asia less Japan	EPP	30

Foreign Currencies

Currency Harvest	DBV	35
Australian Dollar	FXA	35
Brazil Real	BZF	31
British Pound	FXB	35
GBP/USD	GBB	35
Canadian Dollar	FXC	36
Euro Trust	FXE	38
Euro	EU	38
EUR/USD	ERO	38
Japanese Yen	FXY	44
JPY/USD	JYN	43
Mexican Peso	FXM	36
Rupee	ICN	39
Swedish Krona	FXS	34
Swiss Franc	FXF	37
Yuan	CYB	41
US $ Bullish	UUP	44
US $ Bearish	UDN	38

American Markets

DIA	33	SPY	29	QQQQ	29
IJJ	27	MDY	26	IJK	26
IJS	27	IWM	26	IJT	27
		PZI	25	Micro Caps	

Other American Markets

EWC	28	Canada
EWW	29	Mexico
EWZ	25	Brazil
ECH	30	Chile
ILF	27	Latin America

Other Markets

EEM	30	Emerging mkts
GWL	30	S&P World ex-US

U.S. Sectors (with World CounterPart)

XBI	30			Biotech
XLB	26	MXI	27	Building Materials
XLP	37	KXI	35	Comsumer Staples
XLY	27	RXI	28	Consumer Discretionary
XLE	33	IXC	33	Energy
XLF	17	IXG	20	Financial
XGC	25			Great Companies
XLV	33	IXJ	32	Health Care
XHB	19			Homebuilders
XLI	30	EXI	30	Industrial
XME	18			Metals and Mining
XES	22			Oil & Gas Equipment
XOP	27			Oil & Gas Exploration
XPH	36			Pharmaceuticals
XRT	22			Retail
FRI	14			REIT
XRO	25			Sector Rotation
XSD	23			Semiconductor
XLK	30	IXN	29	Technology
XLU	39	IDU	35	Utilities

U.S. Sectors Continued

ITA	30	Aerospace and Defense
PBE	30	Biotech and Genome
IAI	19	Broker Dealers
PBJ	32	Food and Beverage
BJK	26	Gaming
MYP	39	Homeland Security
IAK	22	Insurance
IAH	27	Internet Archtecture
PBS	22	Media
IGN	27	Networking
KRE	30	Regional Banks
IGV	29	Software
IYZ	29	Telecom
IYT	29	Transportation Dow

Europe and Africa

EWO	21	Austria
EWK	25	Belgium
EWQ	29	France
EWG	29	Germany
EWN	30	Netherlands
RSX	21	Russia
EWP	30	Spain
EWD	26	Sweden
EWL	28	Switzerland
EWU	29	UK
GUR	25	Emerg. Europe
GAF	34	Mid East/Africa
EZA	35	South Africa
EFV	30	EAFE Value
EFA	30	EAFE
EFG	30	EAFE Growth

Commodities

DBC	29	Commodities
GLD	44	Gold
SLV	38	Silver
DBB	30	Base Metals
USO	23	Oil
UNG	34	Natural Gas
KOL	15	Coal
SLX	20	Steel
CGW	29	Global Water
CUT	28	Timber
DBA	32	Agriculture
COW	36	Livestock
MOO	28	Gbl Agribusiness

Real Estate

RWR	17	Real Estate
WPS	26	RE Less US
IFGL	25	RE Less US
FTY	17	UK Real Estate
TAO	29	China RE
RAP	17	Asia Pac RE

Interest Rate Products

TLT	47	20 yr + Bonds
TLH	46	10-20 yr US Bonds
IEF	44	7-10 yr US
IEI	43	3-7 yr US
SHY	42	1-3 yr US
BSV	43	ST bonds
TIP	38	TIPS Bond
LQD	42	Corp Bond
JNK	30	High Yield Bonds

Ни один из самых успешных активов не показал ɔтносительную силу даже в 50 баллов (по 100-балль-ной шкале), что демонстрирует, насколько скверной ɔыла общая картина, и указывает: если вы не супер-ɪрофессионал, лучше выйти в деньги. Самые высо-кие позиции в рейтинге торгуемых на бирже фондов (ETF) 21 ноября занимали ультракороткие ETF.

В табл. 2.1 представлена долгосрочная оценка ти-ɪов рынка американской фондовой биржи за 2008 г. (по 21 ноября включительно).

Таблица 2.1. Типы рынков в 2008 г. (на основе 13-недельных периодов)

Условия рынка	Дата, месяц/число/год
Неустойчивый медвежий	11/21/08
Неустойчивый медвежий	11/14/08
Неустойчивый медвежий	11/07/08
Неустойчивый медвежий	10/31/08
Неустойчивый медвежий	10/24/08
Неустойчивый медвежий	10/17/08
Неустойчивый медвежий	10/10/08
Неустойчивый медвежий	10/03/08
Неустойчивый нейтральный	09/26/08
Неустойчивый нейтральный	09/19/08
Неустойчивый нейтральный	09/12/08
Неустойчивый медвежий	09/06/08
Неустойчивый медвежий	08/29/08
Неустойчивый медвежий	08/22/08
Неустойчивый медвежий	08/15/08
Неустойчивый медвежий	08/08/08
Неустойчивый медвежий	08/01/08
Неустойчивый медвежий	07/25/08

Условия рынка	Дата, месяц/число/год
Неустойчивый медвежий	07/18/08
Неустойчивый медвежий	07/11/08
Неустойчивый нейтральный	07/04/08
Неустойчивый медвежий	06/27/08
Неустойчивый нейтральный	06/20/08
Неустойчивый нейтральный	06/13/08
Неустойчивый бычий	06/06/08
Неустойчивый бычий	05/31/08
Неустойчивый нейтральный	05/23/08
Неустойчивый нейтральный	05/16/08
Неустойчивый нейтральный	05/09/08
Неустойчивый бычий	05/02/08
Неустойчивый нейтральный	04/25/08
Неустойчивый нейтральный	04/18/08
Неустойчивый нейтральный	04/11/08
Неустойчивый нейтральный	04/04/08
Неустойчивый медвежий	03/28/08
Неустойчивый медвежий	03/21/08
Неустойчивый медвежий	03/14/08
Неустойчивый медвежий	03/07/08
Неустойчивый медвежий	02/29/08
Неустойчивый медвежий	02/23/08
Неустойчивый медвежий	02/15/08
Неустойчивый медвежий	02/08/08
Неустойчивый нейтральный	02/01/08
Неустойчивый медвежий	01/26/08
Неустойчивый медвежий	01/18/08
Неустойчивый медвежий	01/11/08
Неустойчивый медвежий	01/04/08

Обратите внимание, что на протяжении всего года рынок был неустойчивым и бóльшую часть года — медвежьим. Недельные типы рынков сформированы на основе 13-недельных периодов. Заметьте, что на 21 ноября было уже 30 медвежьих недель.

Как вы считаете, стоит ли регулярно отслеживать общую картину подобным образом? Я уверен, что да. Разве это не дает вам более четкого представления о том, как торговать в актуальных условиях?

Очевидно, что, имея перед собой такую информацию, вы сделали бы напрашивающийся вывод: нужно либо торговать на понижение, либо выходить в деньги. И такую позицию, пожалуй, следовало бы занимать на протяжении всего 2008 г. (если только вам удалось пережить период с апреля по июнь).

Очень важно, чтобы вы понимали: мое представление об общей картине может совершенно отличаться от вашего. К примеру, есть несколько способов определения типов рынка:

- Я анализирую тип рынка в рамках квартала (13-недельного периода), но вы ведь можете быть и внутридневным трейдером.
- Я измеряю волатильность рынка с учетом данных последних 50 лет. Вам, возможно, интересней определять этот показатель, исходя из последнего стодневного периода.
- Также есть много способов оценки того, что происходит на рынке.
- Я обращаю внимание на относительную эффективность двигателей мировой торговли с учетом

рыночного поведения их ETF. Вы можете считать, что ETF рискованны и не отражают ситуацию в мире.

- Я смотрю на долговременные рыночные тренды, которые могут длиться по 20 лет. Вас такие длительные циклы могут вообще не интересовать. Быть может, вы просто хотите, чтобы рынок был достаточно волатильным для внутридневной торговли.

Важно то, что у вас есть способ отслеживать происходящее и вы всегда в курсе изменений общей картины, существенных для вашего трейдинга; то, что важно, разумеется, зависит от ваших убеждений.

Каковы ваши торговые стратегии?

В третьей части книги мы обсудим торговые стратегии более подробно, а здесь я перечислю лишь несколько вопросов, которые вы обязательно должны себе задать на этапе составления бизнес-плана.

1. Есть ли в вашем распоряжении разные, не коррелирующие друг с другом стратегии, которые вы можете использовать в соответствии с общей картиной на рынках?
2. Охватывают ли эти стратегии шесть основных типов рынка:
   - Медвежий неустойчивый
   - Медвежий устойчивый
   - Нейтральный неустойчивый
   - Нейтральный устойчивый

- Бычий неустойчивый
- Бычий устойчивый

Иначе говоря, знаете ли вы, как будет работать ваша система на каждом из этих типов рынка? Сможете ли вы работать на всех типах рынка или некоторые из них вы будете избегать?

3. В чем заключаются ваши установки — какие критерии должны быть в наличии, прежде чем вы откроете позицию?
4. Каковы ваши тайминг-сигналы для входа?
5. Какие максимальные потери вы можете понести и как вы их определяете?
6. Как вы закрываете позиции?
7. Каков размер ожидания по вашей методологии? Насколько хороша ваша система? Насколько легко вам определять размер позиции для достижения своей цели в рамках этой системы?

Вы должны знать текущий тип рынка, чтобы быть уверенными в том, что система в данных условиях будет работать хорошо. Если вы этого не знаете, единственной вашей альтернативой будет держаться подальше от текущего типа рынка.

Как определение размера позиции помогает вам достичь целей?

Определение размера позиции для достижения целей — важная часть бизнес-плана трейдера. У вас должны быть конкретные цели. Вы должны пони-

мать, что вы достигаете их не благодаря своей системе, а благодаря алгоритму определения размера позиции.

Если эта идея вам ясна, вы на шаг впереди многих, если не большинства, профессиональных трейдеров, которые не придают большого значения управлению размерами позиций. К примеру, многие банковские трейдеры и даже многие трейдеры компании не знают, на какие суммы они торгуют. И как они при этом могут рассчитывать размер позиции? К тому же инвестиционные менеджеры в большинстве своем обязаны инвестировать 100% капитала, находящегося под их управлением, поэтому в этом случае речь может идти лишь о взвешенной форме определения размера позиции.

К счастью, у вас таких ограничений нет, поэтому для вас важно охватить этот вопрос со всех сторон. В этом вам поможет четвертая часть настоящей книги и мое «Полное руководство по определению размера позиции»[1].

Как быть с проблемами?

В первой части мы говорили о том, что необходимо оценить свои сильные и слабые стороны и составить план работы над ними. Теперь вам нужно суммировать этот материал и включить его в свой бизнес-план.

Насколько вы готовы к карьере трейдера? Как вы справились с тестами, приведенными ранее в этой книге? Какова ваша индивидуальность как трейдера?

---

[1] *Tharp Van K.* The Definitive Guide to Position Sizing. Cary, NC: HTM, 2008.

В чем заключаются ваши сильные и слабые стороны? Каковы ваши убеждения о себе самом и какие из них вас ограничивают?

После того как вы письменно ответили на эти вопросы, необходимо составить план работы над собой. Спросите себя:

1. Что я должен делать ежедневно, чтобы быть дисциплинированным и придерживаться составленного плана?
2. Какие эмоциональные проблемы у меня есть и как мне бороться с ними?
3. Насколько мой план работы над собой исключает самовредительство?
4. Как мне стать более эффективным трейдером?
5. Как я могу выявить проблемы, возникающие в моем трейдинге, и справиться с ними до того, как они начнут приносить вред?

Предлагаю вам перечитать все изложенные в первой части идеи о том, как бороться с подобными проблемами на постоянной основе. Практикуйте работу над собой и разработайте план регулярных процедур, которому будете неукоснительно следовать.

Сфера самосовершенствования очень важна, она даст вам большое преимущество. Поясню ее значение на следующем примере. В январе 2008 г. я проводил однодневный семинар для трейдеров-аналитиков одного крупного фонда взаимных инвестиций. Я выступал перед аудиторией из 30 человек, под управлением которых находилось порядка $50 миллиардов. Они попросили меня осветить два наиболее актуаль-

ных для них вопроса: определение размера позиции и психология управления. Я начал с размера позиции, но им явно сложно было меня понять, поскольку во взаимных фондах трейдеры должны инвестировать почти 100%. Они не могут играть на понижение, как не имеют возможности и выходить в деньги, когда наступают трудные времена.

Я объяснил своим слушателям, что они могут формировать свой эталонный портфель, а затем варьировать доли его отдельных компонентов, это и будет разновидностью определения размера позиции. Очевидно, они лишь частично поняли эту концепцию. Управляющий, который в 2007 г. имел лучшую доходность среди всех присутствующих на том семинаре, в течение всего года держал 8% своего портфеля в неких акциях. Некоторое время эта позиция приносила прибыль, но затем акции просели на 25%, а этот управляющий по-прежнему выделял для них 8% своего портфеля. Не знаю, что сталось с ним дальше, но весь рынок, на котором работал этот управляющий, к концу 2008 г. опустился еще на 50%.

Затем мы перешли к более интересной теме — психологии управления. Тема эта была для участников семинара особенно важна, поскольку они практически не могли контролировать свой размер позиции. Я решил показать им упражнение, которое помогает решать проблемы личностного характера, и группа выдвинула на роль моего со-ведущего своего лучшего специалиста. Тот назвал своей проблемой «выступление перед группой», чем свел на нет весь смысл демонстрации упражнения. Ясно было, что группе неинтересна и эта тема, и меня попросили закончить

семинар пораньше. Куда важнее провести остаток дня, анализируя рынок, решили они.

В конце 2008 г. я проверил, как идут дела у этого фонда, и выяснил, что положение бедственное. Многие фонды закрыли тот год с аналогичными результатами. Однако участники этого фонда никак не могли применить на практике определение размера позиции и не интересовались психологией управления. Тогда они не восприняли вторую часть нашей беседы всерьез. Хотелось бы знать, что они теперь думают по этому поводу. Возможно, не особенно они и переживают, ведь эталонный показатель, на который они должны были ориентироваться, тоже рухнул.

Теперь вы видите, какое большое преимущество над многими профессионалами получаете вы, отнесясь к этим вопросам с должным вниманием?

Ваш распорядок дня

Чтобы всегда работать с максимальной эффективностью, вы должны раз и навсегда установить определенный распорядок дня. Что вы включите в него, зависит от того, что вам необходимо для максимальной производительности. Вот о чем вам следует задуматься:

- Нужно ли вам в начале каждого дня заниматься самоанализом? Из чего он состоит? Как вы будете это делать?
- Как вы будете проверять, выполнили ли вы все необходимые ежедневные дела?

- Какие ваши регулярные действия позволят вам избежать ошибок?
- Что вы должны делать регулярно, чтобы ваши действия и ваши мысли касательно трейдинга не выходили за рамки составленного плана?
- Какие статистические данные вы должны отслеживать, чтобы держать свой трейдинг под контролем? Например, вы можете обрабатывать такие данные:
  - R-кратные.
  - Ожидание.
  - Среднее отклонение R.
  - Ежемесячный доход.
  - Ежедневные прибыли и убытки (по средней и медиане).
  - Коэффициент Шарпа в годовом исчислении.
  - Соотношение самого выигрышного и самого проигрышного дней.
  - Объем трейдинга.
  - Число выигрышных и проигрышных дней.
  - Самый выигрышный день.
  - Самый проигрышный день.
  - Самая крупная «просадка» счета в долларах.
  - Самая длительная «просадка» по времени.
  - Самая крупная «просадка» в процентном отношении.

- Какую работу над собой вы будете проводить на регулярной основе?
  - Правильное питание.
  - Физические упражнения.
  - Духовные практики (например, медитация).
  - Трейдинговые практики, позволяющие держать себя в форме.

Каков ваш распорядок дня?

Ваши планы на обучение

Как вы собираетесь заниматься самосовершенствованием? Частью вашего плана должно стать непрерывное развитие. Компании, которые вкладывают в развитие своих сотрудников, как правило, растут и преуспевают. А как вы будете инвестировать в себя?

- Какие знания и навыки необходимы вам для достижения успеха в трейдинге?

- Что вам нужно усовершенствовать в себе и своей работе?
- Где вы получите необходимую вам информацию?
- Как вы узнаете, что ваш источник надежен? Помните, эксперты часто оказываются совсем не теми, кем кажутся, что подтверждается финансовым крахом 2008 г.

Составьте список всего, что вам необходимо, а затем разработайте план развития своих навыков и умений. Это важная часть вашего бизнес-плана.

Какие у вас планы на обучение?

Планирование на случай наихудшего развития событий

Для такого планирования как нельзя лучше подходит техника мозгового штурма. Рассматривайте мозговой штурм как творческое упражнение. Так вы

не будете испытывать никаких отрицательных эмоций.

Цель такого планирования — подготовиться к тому, что может пойти не так. Рынок обычно находит то, к чему вы не готовы, и по полной проверяет вас на прочность. В таких ситуациях человек неподготовленный испытывает стресс, и голова у него перестает работать. Люди, как правило, на подобное реагируют очень примитивно, но зато энергично. Вы, например, можете громко закричать. Однако это мало вам поможет и не спасет ваш счет.

Проведите мозговой штурм и смоделируйте как можно больше чрезвычайных ситуаций. Вероятные проблемы можно разделить на шесть следующих широких категорий:

1. Чрезвычайные обстоятельства личного характера. Например, один мой клиент был вынужден по семейным обстоятельствам оставить без присмотра несколько открытых позиций. Когда он вернулся, его поджидали чрезвычайные обстоятельства теперь уже финансового характера!

2. Внезапные катастрофы на рынке. Взять, к примеру, крах 1987 г.: никто не ожидал, что S&P 500 изменится на 20% за день, но так случилось. Под эту категорию подпадают и такие события, как 11 сентября 2001 г., когда фондовая биржа закрылась на довольно длительный срок. Кстати, как-то на курсах супертрейдеров мы играли в военные игры, автор которых разрабатывал также программы военных учений для ЦРУ. Мы играли по сценарию, согласно которому взрывается Всемирный

торговый центр. Знаете, какой была реакция? «Да это нереально, ничего такого не может произойти!» Но это случилось через пять лет после тех наших занятий.

3. Проблемы с оборудованием и данными. Что будет, если сломается ваш компьютер? Если возникнут проблемы с программным обеспечением, особенно такие, в которых вы ничего не понимаете? А вдруг что-нибудь случится с вашими данными? Что, если вы получите неверную информацию и ложные сигналы? Что будет, если вас подведет телефонная связь или интернет-провайдер? У вас должны быть резервные копии на все случаи жизни. Вдруг вообще, как изображено на рисунке, ваш компьютер украдут?

4. Большие перемены в жизни. Это такие перемены, как рождение ребенка, развод или разрыв с любимым человеком, переезд, смена офиса, судебный процесс, болезни, смерть друзей или родных и все прочее, что надолго отвлекает вас от трейдинга. Вы должны заранее знать, как будете действовать в любом из таких случаев. Конечно, можно просто прекратить торговать на бирже, но наверняка есть и другие варианты, которые необходимо заблаговременно проработать и при необходимости применить на практике.

5. Психологические (дисциплинарные проблемы). Вы должны спланировать, как устоять перед сложностями подобного рода.

6. Проблемы с брокером. Каких результатов вы ждете от своего брокера? Что вы будете делать в случае

его ошибок? В случае неточного исполнения ваших биржевых приказов? А если брокер не принимает ваших претензий? Следует обдумать все эти вопросы.

Случай №54: Ниндзя украл мой компьютер

Как составлять план на случай чрезвычайных обстоятельств

Составьте список всех возможных внештатных ситуаций для каждой из шести категорий, а также из тех, которые нельзя отнести к какой-то конкретной категории. Ваш список должен включать в себя самое меньшее 100 пунктов.

Когда список будет готов, придумайте минимум три решения на каждую из возможных проблем. Если у вас перечислено 100 ситуаций, решений должно быть 300.

Определите самое эффективное решение для каждой проблемы, а затем прорабатывайте их до тех пор, пока они не запишутся на подкорку. В этом и заключается действительная ценность планирования на случай чрезвычайных обстоятельств. Чем глубже вы их проработаете в уме, тем меньше они будут вас беспокоить.

Большинство людей предпочитают игнорировать эту часть плана. Когда моя компания была меньше, я однажды предположил, что самым худшим обстоятельством для меня может стать крупный заказ, на выполнение которого потребуется несколько месяцев, ведь у меня еще не было достаточного капитала. Мало кто задумывается, что даже хорошие новости могут обернуться настоящим бедствием.

План на случай чрезвычайных обстоятельств: мысленная репетиция

Чтобы заниматься трейдингом на высочайшем уровне, вы должны точно знать, как реагировать на любые обстоятельства. Допустим, у вас 8 тысяч акций IBM. Что вы будете делать, если они внезапно упадут на 13%? Предположим, вы торгуете S&P внутри дня, у вас пять открытых контрактов, и внезапно вам звонят из больницы и сообщают, что ваша супруга только что попала в аварию и врачи борются за ее жизнь? Какие

действия вы предпримете? А что вы будете делать, если рухнет фондовая биржа? Что, если индекс Доу-Джонса вырастет на 20% за день, а вы торгуете на понижение? Знаете ли вы, что будете делать в подобных обстоятельствах?

Ключ к эффективному трейдингу — наличие набора правил, которыми вы руководствуетесь в своем поведении и которые вы способны соблюдать даже в ситуациях, вынуждающих вас эти правила нарушить. Вы должны выработать правила еще до начала работы на фондовом рынке и продумать план действий в чрезвычайных обстоятельствах.

В обычном состоянии человек способен обрабатывать около семи блоков информации одновременно. Но в стрессовых условиях организм вбрасывает в кровь адреналин. Кровь отливает от головного мозга (который в обычных условиях получает порядка 50% насыщенной кислородом крови) к мускулатуре. У вас тотчас же резко возрастает уровень энергии (благодаря чему вы можете убежать), но способность мыслить снижается. Обычно в стрессовых ситуациях наше поведение примитивно, но у нас больше энергии. Это здорово, если вам нужно убежать от хищника, но пагубно, если вы должны быстро обдумать ситуацию на рынке.

Есть один прием, помогающий справляться с подобного рода ситуациями, — вы должны проработать их в уме до того, как они произойдут. Если вы так поступите, ваше бессознательное будет четко знать, что делать и стресс не будет руководить вашими поступками. Вы просто выполните ранее запланированные действия.

Об эффективности мысленных репетиций я узнал от одного НЛП-инструктора, в прошлом велосипедиста мирового класса. Чтобы держать себя в форме, он должен был ежедневно проезжать по 100 миль по дорогам Южной Калифорнии. Примерно каждые 5000 миль он попадал в какие-то опасные ситуации. Некоторые из этих происшествий едва не стоили ему жизни. В результате он решил, что, если уж он хочет дожить до преклонных лет, нужно сделать паузу и принять какие-то меры предосторожности. В качестве меры предосторожности он избрал мысленную репетицию.

Он привез велосипед в поле, сел на него и в течение двух часов продумывал все варианты с трагическим развитием событий. Для каждой потенциальной катастрофы он разработал порядок действий, который много раз мысленно репетировал до тех пор, пока тот не становился привычным.

Спустя несколько месяцев он ехал на большой скорости по дороге с очень интенсивным движением. Глянув на переднюю шину своего велосипеда, он заметил там пузырь. Через несколько секунд должен был случиться разрыв. Еще не успев даже подумать, он сделал сальто через руль и приземлился на ноги с велосипедом на спине. Если бы он этого не сделал, шина, скорее всего, разорвалась бы уже через несколько мгновений и он вылетел бы на дорогу, полную машин.

Он остановился, чтобы подумать о произошедшем, и понял, что в тот день на поле он прорабатывал сальто как один из вариантов своего поведения в чрезвычайной ситуации. Мысленная репетиция спасла ему

жизнь. Она может спасти жизнь и вам, по крайней мере жизнь вашим финансам.

Проработайте три приведенных ниже этапа. Подключите воображение и убедитесь в том, что вы готовы ко всему, что бы ни преподнес вам рынок.

1. Прежде чем начать заниматься трейдингом, удостоверьтесь, что у вас есть план, которому вы будете следовать. Когда вы будете совершать аварийный выход из сделки? Как вы намерены закрывать прибыльные позиции? Что может расстроить ваши планы?
2. После разработки плана примените технику мозгового штурма и обдумайте все возможные внештатные ситуации. Не для того, чтобы помучить себя, а чтобы найти творческое решение возможных проблем и предотвратить их.
3. Разработайте несколько планов действий во всевозможных чрезвычайных ситуациях. Репетируйте в уме до тех пор, пока план на каждое наихудшее развитие событий не запишется на подкорку мозга.

Прочие системы

Каждый бизнес — это совокупность систем; под системой я понимаю до автоматизма отлаженные операции, которые помогают людям вести бизнес. Например, для ресторана быстрого питания необходима система, позволяющая работникам встречать посетителей и обслуживать их в течение минуты. Требуются также системы приготовления еды, уборки

помещений, управления движением денежной наличности, решения текущих проблем и т. д. Для вашего трейдингового бизнеса также нужны подобные системы.

Движение денежной наличности

Важнейшую роль в вашем бизнесе играют системы планирования бюджета и управления движением денежной наличности. Какова стоимость ведения вашего бизнеса? Сколько в месяц требуется на эксплуатацию оборудования? Сколько вы должны платить за Интернет? Сколько вы платите за информацию? Сколько у вас уходит на образование? Что насчет подписок? За что еще вы должны платить ежемесячно? А затраты на исследования и, возможно, ваш оклад?

Произведите калькуляцию и поймете, сколько вам нужно зарабатывать ежемесячно, чтобы ваш бизнес был прибыльным. Во сколько вы оцениваете час своей работы как трейдера? Вы ориентируетесь на минимум или даже ниже? Каков ваш оклад? В вашем бизнес-плане должны присутствовать детальные ответы на все эти вопросы.

Система взаимоотношений с клиентами

Если вы собираетесь торговать на бирже за других, вам нужны клиенты, соответственно, необходим своего рода маркетинг вашего бизнеса. Каким образом вы легально дадите знать людям о том, что можете для них сделать? Для этого нужен целый план или хотя бы развернутый подраздел в вашем бизнес-плане.

Кроме того, вы должны знать, как сделать так, чтобы клиенты были довольны. Что вы будете делать с клиентами, которые постоянно звонят вам и справляются, как обстоят дела на бирже? Такие звонки могут серьезно отвлекать вас от работы. Как вы сведете к минимуму потребность ваших клиентов постоянно звонить вам? Можно, к примеру, рассылать им письма каждую неделю или каждый месяц. Как вы будете держать их в курсе событий? И что вы будете делать, если результаты окажутся не лучшими? Не менее важно знать, как вы будете действовать, если дела пойдут очень хорошо. Ваши клиенты наверняка захотят, чтобы вы продолжали в том же духе.

Что делать с клиентами, которые регулярно звонят вам?

Делопроизводство

Следующий вопрос — делопроизводство. Как вы намерены отслеживать информацию по своим клиентам? Как вы будете посылать им отчеты? Как вы собираетесь контролировать свою работу, особенно если ведете много индивидуальных счетов? Как вы планируете вести бухгалтерию? Вот лишь несколько вопросов относительно работы вашего бэк-офиса, на которые вы должны дать ответ. Вся эта деятельность должна быть заранее спланирована.

Управление данными

Как вы будете вести управление данными? А что, если данные окажутся неверными? Что, если возникнут ошибки в вашем трейдинге?

Как вы намерены работать с данными? Адекватны ли ваши методы проверки информации для принятия решений? Например, если вы анализируете данные по S&P 500 за 30 лет, принимаете ли вы во внимание изменение состава индекса S&P 500 за все эти годы?

Учитываете ли вы дробление, дивиденды или какие-то другие показатели?

Если вы торгуете на валютном рынке, имеются ли у вас суточные данные? За какой срок? Если вы торгуете фьючерсами, есть ли у вас информация по «склеенным» контрактам?

Что будет, если вы обнаружите ошибки в данных, которые проверяете или, что еще хуже, по которым вы торгуете? Каков ваш план действий в таком случае?

Проведение исследований

Как вы относитесь к непрерывному исследованию своей трейдерской деятельности? Посмотрите на системы, которые вас устраивают, и определите, насколько эффективными они окажутся при шести разных типах рынка. Есть ли у вас системы, которые будут хорошо работать при любых условиях? Если нет, планируете ли вы их разработать или предпочтете при определенных обстоятельствах выходить в деньги?

Функционирование бизнеса

Как вы намерены вести бизнес? Какое оборудование вам для этого необходимо? Как вы будете следить за тем, все ли работает как надо? Есть ли у вас другие обязательства, и если да, то как вы собираетесь совмещать их с трейдерской деятельностью? Что вы предпримете, если возникнут серьезные проблемы в любом из ключевых аспектов вашего бизнеса? Это лишь малая часть тех вопросов, на которые вы должны ответить в оперативном разделе вашего бизнес-плана.

Организация и менеджмент

Какой тип организации бизнеса вы выберете? Станете индивидуальным предпринимателем? Будете работать как акционерное общество? Или как компания с ограниченной имущественной ответственностью с С-корпорацией в качестве главного партнера с неограниченной ответственностью? Изберете ли вы статус трейдера? И как все это будет работать?

Кроме того, собираетесь ли вы делать все сами или планируете нанять сотрудников? Сложно стать по-настоящему состоятельным человеком, если вы работаете у самого себя. Другое дело — создать систему, по которой на вас будут работать другие.

Четыре сектора

В начале 1990-х я провел около 15 семинаров совместно с Томом Бассо (о котором в книге «Новые маги рынка» писал Джек Швагер). Мы вели нескончаемые беседы за обедами и ужинами, и я дважды брал у него интервью для моего информационного бюллетеня. Том тогда любил повторять: «Я, прежде всего, бизнесмен, а затем уже трейдер». В этой части я хотел бы подробно исследовать его деловой подход, который всегда был залогом его успеха, ведь то, как человек ведет бизнес, определяет и особенности его работы в сфере трейдинга.

В конце 1990-х мне удалось провести несколько семинаров по «Беспредельному богатству» с Робертом Кийосаки, таким образом, мне удалось лучше ознакомиться с его образом мышления. В книге «Секторы денежных потоков»[1] Роберт Кийосаки и Шерон Лектер анализируют четыре типа людей, которых классифицируют на основании потока денежных средств. Представители левой части круга — наемные работники и те, кто обслуживает свое собственное предприятие, — работают за деньги. Представители двух

---

[1] *Kiyosaki Robert T., Lechter Sharon L.* The Cashflow Quadrant: Rich Dad's Guide to Financial Freedom. New-York: Warner Books, 1998.

правых секторов — владельцы бизнеса и инвесторы — заставляют деньги работать на себя. Самые успешные трейдеры принадлежат к правой части круга.

Наемный трейдер работает на систему

Если у вас есть работа (которая по чистой случайности оказалась связанной с трейдингом) и зарплата за свой труд, вы — наемный трейдер. Кийосаки не дает точного определения понятию «система», хотя использует его в книге очень широко. Он приводит немало примеров систем. Например, у морской пехоты есть система, которая позволяет достигать целей с минимальными человеческими потерями. Солдаты либо следуют системе, либо погибают. Точно так же, как я уже писал ранее, по многочисленным системам работает Макдоналдс. Каждая компания-франчайзер использует сотни систем, и поэтому Макдоналдс преуспевает. Либо работники следуют этим системам, либо 1) франчайзер закрывается или 2) сотрудников увольняют.

Итак, помните: наемные трейдеры работают на систему и совсем необязательно эту систему понимают. Я считаю, что это и объясняет в первую очередь, почему они далеко не всегда являются успешными трейдерами.

Банковские, корпоративные трейдеры, менеджеры некоторых взаимных инвестиционных фондов и даже те, кто занимается трейдингом помимо основной работы, — вот прекрасные примеры наемных трейдеров. В число главных мотивов деятельности этих людей

входят гарантированность зарплаты и хороший соцпакет. Так, ведущий банковский трейдер может заработать $50 миллионов для своего банка. Но банк их и получит. Трейдеру же придется довольствоваться зарплатой и, может быть, какими-то бонусами за хорошую работу.

Наемный трейдер работает на систему

Наемные трейдеры имеют постоянное место работы. Им платят жалование, с которого еще и снимают налоги. Они работают для того, чтобы им платили, в этом заключается их основная мотивация. Им могут заплатить больше за отличную работу, но руководствуются они, прежде всего, следующей мыслью: «Если я сделаю то-то и то-то, мне заплатят». Для них «гарантированность» зарплаты и «соцпакет» гораздо важнее денег.

Как-то раз я наблюдал, как работают форекс-трейдеры одного крупного нью-йоркского банка. И многое понял, когда руководитель инвестиционного отдела банка сказал буквально следующее: «Я не хочу, чтобы кто-либо из трейдеров делал более 20%. Если они зарабатывают больше 20%, они могут и потерять больше 20%. Более того, тогда они получали бы огромные бонусы и в результате стали бы зарабатывать больше меня». Несмотря на то что мой собеседник занимал в банке ключевой пост, он все еще работал по найму и мыслил соответствующими категориями.

Я заметил, что наихудшими трейдерами из тех, с которыми мне доводилось работать, были как раз-таки наемные трейдеры. О трейдинге они знали очень мало и на этом поприще работали весьма слабенько. Более того, люди с мировосприятием наемного служащего и постоянным местом работы (которое дает им определенные гарантии и социальные блага), желающие стать трейдерами, также не достигают особых результатов. Вот, например, многие считают биржевых маклеров трейдерами. На самом же деле биржевые маклеры — наемные работники (поскольку получают зарплату), которым платят за торговлю ценными бумагами. Они работают на себя (см. следующую категорию) и зависят от комиссионных вознаграждений.

Когда наемные трейдеры торгуют на бирже, они, как правило, мыслят категориями наемного служащего. Им хочется услышать от кого-нибудь, какие акции покупать или на каком рынке работать. Они ждут, пока им скажут, что делать, и терпеть не могут ошибаться. Например, банковские трейдеры

ежедневно присутствуют на собраниях, где им указывают, что они должны сделать за день. Это и есть образ мыслей наемного служащего, с ним сложно стать хорошим трейдером.

Трейдер, работающий на себя, и есть система

Это тип людей, которые оставили постоянную работу, чтобы стать независимыми, торгуя на бирже. Такие трейдеры не любят, чтобы их доход зависел от других людей. Они предпочитают работать много и упорно и полагаться только на себя. Они хотят контролировать ситуацию и управлять ею по-своему. Большинство трейдеров, с которыми я работаю, мыслят подобным образом.

Трейдеры, которые работают на себя, нередко грешат перфекционизмом. Все должно быть идеально, а на меньшее они не согласны. Именно поэтому им нужна совершенная торговая система, и они постоянно пребывают в поисках чего-то лучшего. Нередко они занимаются интуитивной торговлей, поскольку считают, что механическая система уступает чутью дискреционного трейдера.

Большинство таких трейдеров стремится к тотальному контролю, хочет отыскать «Священный Грааль», систему, по которой точно можно предсказывать как высшие точки, так и дно рынка. Подобные поиски редко бывают успешными. Однако если этот трейдер, работающий сам на себя, усвоит такие важнейшие понятия, как ожидание, R-кратное, определение размера позиции, у него есть шансы на успех.

Успешные трейдеры этого типа, как правило, понимают, что их денежные средства ограниченны, и начинают управлять деньгами других людей. Когда так происходит, помимо торговой системы, вступает в действие целый ряд других систем. Трейдеры, которые работают на себя, обычно пытаются вести все дела самостоятельно, вследствие чего страдают от нехватки времени и недостатка ноу-хау, чувствуют разочарование и порой терпят крах. Тот, кто решается управлять деньгами других людей, нередко подходит к торговле ценными бумагами с позиции трейдера, работающего на себя.

Не принадлежите ли вы к представителям этих двух категорий? А как насчет тех, к чьим советам вы прислушиваетесь? Их тоже можно охарактеризовать таким образом? А теперь давайте обратим внимание на два правых сектора.

Трейдер-предприниматель обладает системами и развивает их

Давайте посмотрим на тех, кто делает следующий шаг — подходят к своему трейдинговому бизнесу как к совокупности систем. Они по максимуму автоматизируют используемые системы, а затем учат других людей ими управлять. Невозможно разрабатывать автоматизированные системы, будучи перфекционистом. Однако помните, что в ваших силах разработать такие системы и освободить себя.

Позвольте мне привести два примера. Все трейдеры-предприниматели, которых я когда-либо встречал, работают по полностью автоматизированным

системам. У них все компьютеризировано. Данные поступают, компьютеры эти данные обрабатывают и высылают приказы, которые выполняются автоматически. Такие трейдеры всегда ищут возможности автоматизировать все. Если та или иная задача повторяется, они автоматизируют ее, чтобы исключить потребность в участии человека. В результате трейдеры-предприниматели могут оставить свой бизнес на кого-то и заняться чем-нибудь другим. Они знают, что системы их не подведут, поскольку сами их разработали. Пусть системы и небезупречны. Пусть они и не приносят огромной прибыли, но работают в соответствии с теми параметрами, которые были в них заложены. Более того, у трейдеров-предпринимателей есть системы получения новых фондов, работы с клиентами, управления делопроизводством, проведения исследований по используемым системам. Когда от них уходит один сотрудник, они могут взять на его место другого и обучить его управлению системой.

Чтобы стать трейдером-предпринимателем, необходимо сделать несколько вещей. Во-первых, вы должны быть способны разработать или приобрести все системы, необходимые для ведения бизнеса. Например, трейдер-предприниматель должен знать, что размер позиции — это ключевая составляющая трейдингового бизнеса, и иметь систему для ее расчета. Ему также необходимы работающие системы для управления исследованиями, данными, делопроизводством, персоналом — словом, всем, о чем мы говорили в этой части книги.

Когда системы готовы к использованию, трейдеру-предпринимателю нужно найти сотрудников, которые

будут этими системами управлять. Для этого требуются хорошие лидерские качества. Итак, бизнесмен владеет системами и нанимает хороших сотрудников для их обслуживания. Таким образом, трейдер, в конце концов, начинает получать деньги от бизнеса, уже не вкладывая в него свое время. Сам бизнес и наемные служащие работают на трейдера.

Трейдер-инвестор инвестирует в системы

Трейдеры становятся инвесторами, когда они вкладывают в системы, которые обеспечивают высокую прибыль на капитал, не требуя дополнительных трудозатрат. Например, если вы прочитаете в моей книге «Трейдинг — ваш путь к финансовой свободе» о критериях инвестирования в бизнес Уоррена Баффета, вы узнаете, что ключевым критерием для него является инвестирование в бизнес, который работает по хорошим системам и имеет высокую рентабельность торгового капитала его владельца. При наличии вышеперечисленного дополнительная работа не требуется. Инвестирование само по себе обеспечивает большой приток средств. На трейдера (инвестора) работают его деньги.

3

Разрабатываем торговую систему для разных типов рынка

Создаем торговую систему, которая вам подходит

Краткое резюме двух первых книг серии «Маги рынка» Джека Швагера таково: все великие трейдеры разрабатывают системы, которые подходят именно им. Я соглашусь, что в этом состоит один из секретов успеха. Вот несколько критериев, о которых вам стоит поразмыслить, создавая подходящую вам систему.

1. Вам необходимо знать, кто вы есть. Как вы можете создать то, что вам подходит, не зная, кто вы?
2. Зная, кто вы, вы можете поставить перед собой цели и разработать систему, которая будет им соответствовать.
3. Каковы ваши убеждения касательно общей картины и как они учитываются в вашей системе?

Например, если вы убеждены, что доллар США рухнет в ближайшие 5–10 лет, как эта уверенность повлияет на ваши мысли о развитии торговой системы?

4. Вы можете торговать только своими убеждениями о рынке, поэтому вы должны четко осознавать, в чем они состоят. Что именно вы думаете о рынке и какие преимущества это вам дает? Понимая и принимая эти критерии, вы можете создать особую, удобную для вас, систему.

Системы, как брюки, должны вам быть впору

Давайте рассмотрим такой пример. Допустим, вы убеждены в том, что рынки на самом деле не бес-

порядочны, поскольку существуют сильные тренды, не соответствующие тому движению цен, которого можно было бы ожидать от беспорядочного рынка. Возможно, вы считаете, что лучший способ заработать на рынках — это находить такие тренды и извлекать из них выгоду. Если таково ваше мнение, сможете ли вы делать следующее:

- Покупать то, что не пользуется спросом и никому не интересно? Наверное, нет, потому что это не соответствует вашему изначальному убеждению, которое, по вашему мнению, дает вам определенные преимущества.
- Продавать то, что растет, и покупать то, что дешево, как делает любой диапазонный трейдер? Пожалуй, нет, ведь у вас совсем другой образ мыслей.

Я могу привести вам множество примеров действий, на которые вы, обладая теми или иными убеждениями, не пойдете. Надеюсь, теперь вам эта идея ясна. Вы должны определить, какие из ваших убеждений дают вам преимущество, ведь вы сможете торговать без проблем только в том случае, если ваши действия не противоречат вашим убеждениям.

1. Далее вы должны осмыслить самые разные части системы и свои убеждения по каждой из них. Например, что вы думаете об установках, входах, стопах, фиксации прибыли, размере позиции? Опять же, комфортно вы можете торговать только своими убеждениями. Предположим, к примеру, что вы хотите поймать тренд, но верите в жесткие стопы. Это значит, что вы запросто можете стать жертвой «продольной пилы», то есть много потерять и при покупке и при продаже ценных бумаг, но если вы

все же поймаете тренд, ваш выигрыш во много раз превысит сумму первоначального риска.

2. Я, помимо прочего, убежден в том, что торговая система характеризуется разбросом R-кратных, которые она генерирует. R есть первоначальный риск в сделке, а R-кратные — это отношение выигрышей и проигрышей к сумме первоначального риска. Давайте обсудим это чуть подробнее. Этот разброс будет иметь значение и стандартное отклонение, которое многое может сказать о том, насколько легко будет идти торговля. Таким образом, вы должны решить, какой будет разброс R-кратных в вашей системе, чтобы спокойно работать по ней.

3. Кроме того, вы должны спросить себя: «Каким критериям должна соответствовать моя система, чтобы мне было комфортно по ней торговать?» Хотя я могу предложить вашему вниманию множество вариантов, это все-таки дело индивидуальное, и без этого невозможно разработать систему, которая подошла бы вам. Вот несколько простых критериев, которые следует учесть.

   - Согласуется ли система с моими убеждениями?
   - Действительно ли я понимаю, как работает система?
   - Понимаю ли я, как система будет работать на рынках разного типа?
   - Полагаюсь ли я на предварительную проверку своей системы?
   - Нравится ли мне заниматься трейдингом? Уверен ли я, что могу легко торговать по собственному графику, не совершая ошибок?

4. Вам следует задать себе вопрос: «Как я могу рассчитать размер позиции для достижения своих целей, и какова вероятность того, что я смогу это делать с учетом разброса R-кратных в системе?» Если у вас есть точная выборка R-кратных, вы можете ответить на этот вопрос, прибегнув к методу моделирования.

И наконец, вы должны спросить себя, каким образом вы удостоверитесь, что система в достаточной степени отвечает всем этим критериям и вам комфортно по ней торговать. Что вы будете делать, если система соответствует не всем критериям? Добиваться соответствия? Или измените критерии?

Торговые концепции

Трейдеры бывают разные, и классифицировать их, помимо прочего, можно по используемым ими торговым концепциям. Некоторые концепции диаметрально противоположны (например, следование тренду и диапазонный трейдинг), но вы можете использовать любые, если вы в них достаточно верите и реализуете идеи с низким риском.

- **Следование тренду.** Основная идея этой концепции заключается в том, что вы покупаете активы, цены на которые совершенно очевидно растут, и продаете их на пике роста. Подобным же образом вы продаете активы, которые начинают падать в цене, а затем покупаете их же на более низком уровне. Главное, чтобы у вас был метод, позволяющий вам определять, когда входить в позицию

и когда выходить из позиции, и, соответственно, совершать сделки с низким риском.

- **Фундаментальный анализ.** В основе этой концепции лежит экономическое понятие спроса и предложения. Вы должны анализировать рынок, чтобы знать, на какие активы есть спрос, и покупать их (в идеале до того, как спрос появится). Когда же, по вашему мнению, цена довольно высока и спрос может упасть, активы следует продавать. Можно допустить, что при низком предложении спрос растет и приводит рынок в движение, однако это не всегда так. Позвольте мне привести пример из области, с которой я прекрасно знаком, — коллекционирование редких марок. В XIX в. в США почтовые марки выпускались в весьма ограниченном количестве, и на сегодняшний день коллекционерам известно меньше ста разновидностей. Вместе с тем большого спроса на эти редкие марки нет, поэтому цена на них достаточно приемлемая. Однако же, если вдруг 50 филателистов пожелают потратить $100 000 на очень редкие американские марки XIX столетия, цена на них вырастет в 10 раз и более.

- **Ценностный трейдинг.** Вы покупаете недооцененные активы, считая, что однажды рынок доведет их стоимость до «справедливой». Существуют тысячи способов вычисления потенциально прибыльных акций, одни из них более эффективны, другие менее. Если вы предпочитаете ценностный трейдинг, ваша задача — найти один из наиболее эффективных методов.

- **Диапазонный трейдинг.** Конкретные финансовые инструменты (акции, товары, валюты) торгуются в ценовых коридорах (диапазонах). Вы покупаете какой-то актив, когда он граничит, пересекает или приближается к нижней зоне ценового коридора, и продаете, когда то же самое происходит в верхней зоне. Неважно, в каком порядке вы это делаете. Главное в диапазонном трейдинге — уметь выявлять диапазоны.
- **Сезонные колебания.** Чтобы умело пользоваться сезонными тенденциями, вы должны уметь находить информацию, имеющую под собой надежную основу. Компьютер запросто подберет вам взаимосвязи, не имеющие никакого смысла. Допустим, вы покупаете XYZ в последнюю неделю марта потому, что они поднимались в последующие три дня на протяжении восемнадцати лет из последних двадцати. Но такое наблюдение запросто может оказаться статистической случайностью. Вы же должны находить что-то в этом роде: рынок акций имеет тенденцию к росту с ноября по май потому, что в этот период в рынок вливаются деньги пенсионных фондов.
- **Торговля спрэдами.** Она входит в сферу деятельности профессиональных трейдеров, которые могут открывать длинные и короткие позиции с большим потенциалом движения и более низкими рисками. Например, вы можете купить декабрьский опцион и продать («зашортить») мартовский. Или купить одну валюту и продать другую. Все это — обычная практика для профессионалов, которые могут совершать крупные сделки очень дешево.

- **Арбитраж (практикуется преимущественно профессионалами).** Вы находите некую лазейку в принятом порядке действий, что дает вам огромное преимущество. Например, еще до того, как валютная торговля стала доступной, один мой клиент обнаружил, что он может покупать сахар в Лондоне за фунты стерлингов, а в Нью-Йорке за доллары. Он зарабатывал на обоих рынках, пользуясь разницей в курсах валют, и был единственным, кто так делал. Он рассказывал, что в те дни ему пришлось бы избавиться от одного из своих спрэдов, если бы кто-нибудь другой захотел торговать сахаром. Разумеется, ситуация длилась недолго, поскольку люди вычислили, что он делает, но, пока она продолжалась, признался он, это было легче легкого. Секрет арбитража, разумеется, заключается в том, чтобы находить рыночные перекосы и понимать, как на них можно заработать.

- **Межрыночный анализ.** Мы делаем предположение, что цена на один товар (или продукт) — это функция того, что происходит в то же самое время с другими товарами. Это не просто отношение между несколькими вещами. Так, цена на золото может быть связана с ценой на нефть, серебро, с курсом доллара и ряда других валют. Эти отношения со временем меняются. Таким образом, главное в этой концепции — оценить некоторый объем исходной информации, чтобы найти взаимосвязи, которые существуют в настоящее время. Конечно, так вы узнаете только о ныне действующих отношениях, затем же вы должны использовать ключевые концепции с низким риском, общие для всех систем, чтобы на этих отношениях делать деньги.

- **Вселенная упорядочена.** В эту общую концепцию входит несколько частных концепций, которые можно разделить на три группы, основанные на предположениях: 1) о колебаниях настроения человека; 2) влиянии на человеческое поведение происходящих в физической среде событий; 3) математической упорядоченности Вселенной. В трейдинге можно применять все эти концепции, если они привлекают вас и вы используете подходящие методы с низкой степенью риска.

Все эти концепции описывают установки, необходимые для входа в рынок. Установки — это лишь малая часть трейдинга, но, поскольку люди придают такое значение выбору правильных инвестиций, существуют и эти типы концепций. По сути, стили трейдинга обозначаются по названию установки.

Установки не так важны, как кажется

Уже в начале моей работы консультантом по трейдингу я заметил: когда люди обсуждают ту или иную торговую систему, они на самом деле говорят об установках этой системы. Установки, лишь малая часть торговой системы, хотя многие принимают их за саму систему.

Давайте рассмотрим одну из самых известных систем — систему CANSLIM Уильяма Дж. О'Нила. Что такое CANSLIM? Это аббревиатура установок О'Нила: текущий квартальный доход на акцию (C), ежегодный доход на акцию (A), новые продукты и новый менеджмент (N), спрос и предложение (S),

лидеры или отстающие (L), институциональная поддержка (I) и направление рынка (M). Люди, которые обсуждают систему CANSLIM, по большей части в деталях обсуждают, что стоит за каждой буквой. Однако, по моему мнению, установки CANSLIM — это наименее важный аспект, определяющий успешность или неуспешность системы.

Вот краткий обзор некоторых установок, которые, возможно, представляют для вас какой-то интерес:

1. *Установки типа «неудавшийся тест»*. Эти установки относятся к случаю, когда рынок тестирует некоторую ценовую область. Например, «черепашки» имели обыкновение торговать по пробоям 20-дневной средней и поэтому считали 20-дневный максимум тестовым уровнем; соответственно, неудачу в пробое этого уровня можно считать установкой типа «неудавшийся тест».

2. *Движение «прыжок к кульминации»*. В этом случае цена идет по параболе до нового максимума и затем падает. Такие установки часто предшествуют сильным движениям в противоположном направлении.

3. *Возвратные установки (часто используются теми, кто следует за трендом)*. Распознается чистый тренд рынка (первая часть установки), который затем меняет направление (вторая часть установки), после чего продолжается.

4. *Временны́е установки*. Они появляются, если вы полагаете, будто те или иные движения происходят в определенные периоды времени в результате некоей «мистической упорядоченности Вселенной». Если вы придерживаетесь подобной концепции,

время, в которое должна возникнуть установка, может считаться самой установкой.

5. *Установки по последовательности «цена—дата».* Я привел пример такой установки в описании возвратных установок, но есть и множество других разновидностей.

6. *Установки по фундаментальным данным.* К примеру, аналитик может прийти к заключению, что на какой-то товар существует скрытый спрос. Спрос обычно предполагает потенциал роста цены, поэтому решение о том, что спрос растет, может считаться установкой.

7. *Установки по объему данных.* К примеру, индекс Армса[1], учитывающий в себе данные по объему, можно рассматривать в качестве установки.

8. *Установки по составным данным.* Если вы торгуете по индексу, предположим, S&P 500, вы можете получать важную информацию о предстоящем движении, анализируя то, как ведут себя те или иные входящие в состав индекса акции. Это лишь один из примеров составных данных.

9. *Установки по волатильности.* Резкое сжатие волатильности порой сравнивают с пружиной, которая вот-вот распрямится. Такие явления можно рассматривать в качестве установок.

10. *Фундаментальные бизнес-установки.* Ценностные инвесторы по-разному определяют, какие акции можно считать недооцененными, именно это для

---

[1] В России этот индикатор более известен как TRIN. — *Примеч. науч. ред.*

них обычно и служит установкой к их покупке. Уоррен Баффет принимает во внимание несколько основных критериев бизнеса, прежде чем приобрести его. Все это — примеры фундаментальных бизнес-установок.

Вход в рынок

Мы с Томом Бассо проводили семинары по торговым системам, но особый акцент делали на таких темах, как психология трейдинга, выходы и определение размера позиции. Один из участников как-то сказал: «Полагаю, вы можете зарабатывать даже на случайных входах». Том признался, что об этом не задумывался, но, вернувшись в тот день домой, взял и проверил свои выходы и размеры позиции по принципу случайного входа. И действительно, это оказалось прибыльным.

Меня эта идея привела в восторг, и я решил ее опробовать. Я создал модель системы, которая торгует десятью товарами по 10-летним периодам. Эта модель предусматривает постоянное присутствие на рынке по всем десяти позициям. При выходе из позиции необходимо было снова войти в длинную или короткую позицию по случайному принципу, буквально подбросив монету. Мой выход определялся по трехкратной величине среднего истинного диапазона за последние 20 дней, и в каждой позиции я рисковал 1% моего счета в миллион долларов. Требовалось, чтобы весь этот миллион долларов всегда был в рынке, распределенный по десяти фьючерсным позициям.

$100 я добавил на проскальзывание и комиссии для каждой позиции, и таким образом я покрыл огромные издержки плюс случайный вход.

Практикуя случайный вход, вы отказываетесь от всех преимуществ, которые присутствуют при обоснованных установках и входах. Чтобы зарабатывать деньги, остается единственный путь — случайно поймать сильный тренд, гарантировать себе не слишком большие потери и практиковать должное определение размера позиции.

Мои результаты совпали с выводами Тома Бассо — метод приносит прибыль. Конечно, мы с его помощью много не заработали, а состояние счета порой было очень печальным, но более 10 лет он приносил деньги.

Почему же вокруг понятия входа такой ажиотаж? Я уже касался этого вопроса, когда речь шла об установках. Людям усердно внушают, что успех трейдинга и инвестирования целиком зависит от выбора правильных акций. Но это не так!

Давайте я расскажу вам о первых акциях, которые я купил, когда мне было 16 лет. Я нашел акции с самой высокой доходностью за предыдущий год, согласно обзору журнала *Fortune* за 1961 г. Таким образом, я принял решение, исходя из выводов исследований, но не ориентируясь на вход. Как только я это выяснил, я купил 100 акций за $800. Такой был у меня вход. Затем я наблюдал, как каждая акция сначала выросла на $20, а затем стала падать. В конце концов, стоимость акций опустилась до нуля — подозреваю, многие получают опыт подобного рода.

Людям внушили, что успех трейдинга и инвестирования целиком зависит от того, выбираете ли вы правильные акции.

Возможно, вы подумаете, что я купил неправильные ценные бумаги. Ведь приобрети я акции *Microsoft* или *Berkshire Hathaway*[1] на раннем этапе развития этих компаний, я на своих $800 нажил бы целое состояние. Однако на каждую такую акционерную компанию приходится тысяча других, которые в конечном итоге уходят в небытие, и среди них даже корпорации из списка «*Fortune*-500». По сути, я проигнорировал каж-

---

[1] Berkshire Hathaway — американская холдинговая компания. Председатель совета директоров — Уоррен Баффет.

дое из важнейших правил, которым теперь учу других, просто потому, что считал: чтобы добиться успеха на бирже, нужно всего лишь выбирать правильные акции. Я мог бы запланировать 25%-ный скользящий стоп (трейлинг-стоп), в этом случае мой начальный риск составил бы $200 (25%-ное понижение). Когда акции стали расти до $20, 25%-ный скользящий стоп заставил бы меня продать их на уровне $15,1, и я заработал бы $700, получив прибыль в 3,5R. Дело не в неправильных акциях. Просто я не понимал правил, по которым можно зарабатывать деньги.

Повторюсь: успех не зависит от покупки правильных акций. Из тридцати промышленных предприятий, акции которых учитывались в промышленном индексе Доу-Джонса, в 2009 г. выжило лишь одно: «Дженерал электрик». Остальные же выпали из индекса, обанкротились или были поглощены другими компаниями. Такое в конечном итоге случается почти со всеми компаниями. Так что покупать правильные акции и держать их до конца дней своих не есть волшебная формула успеха для всех, за исключением редких счастливчиков.

Тем не менее многие в наши дни разделяют это пристрастное мнение. Они ищут правильные акции и вычисляют, как и когда их покупать. Приверженцам такого подхода советую прочитать девятую главу второго издания моей книги «Трейдинг — ваш путь к финансовой независимости», где изложено все, что необходимо знать о входе в рынок. Там я рассматриваю прорывы каналов, скользящие средние, распознавание паттернов, прогнозы, прорывы волатильности, осцилляторы и многое другое, поскольку за всю исто-

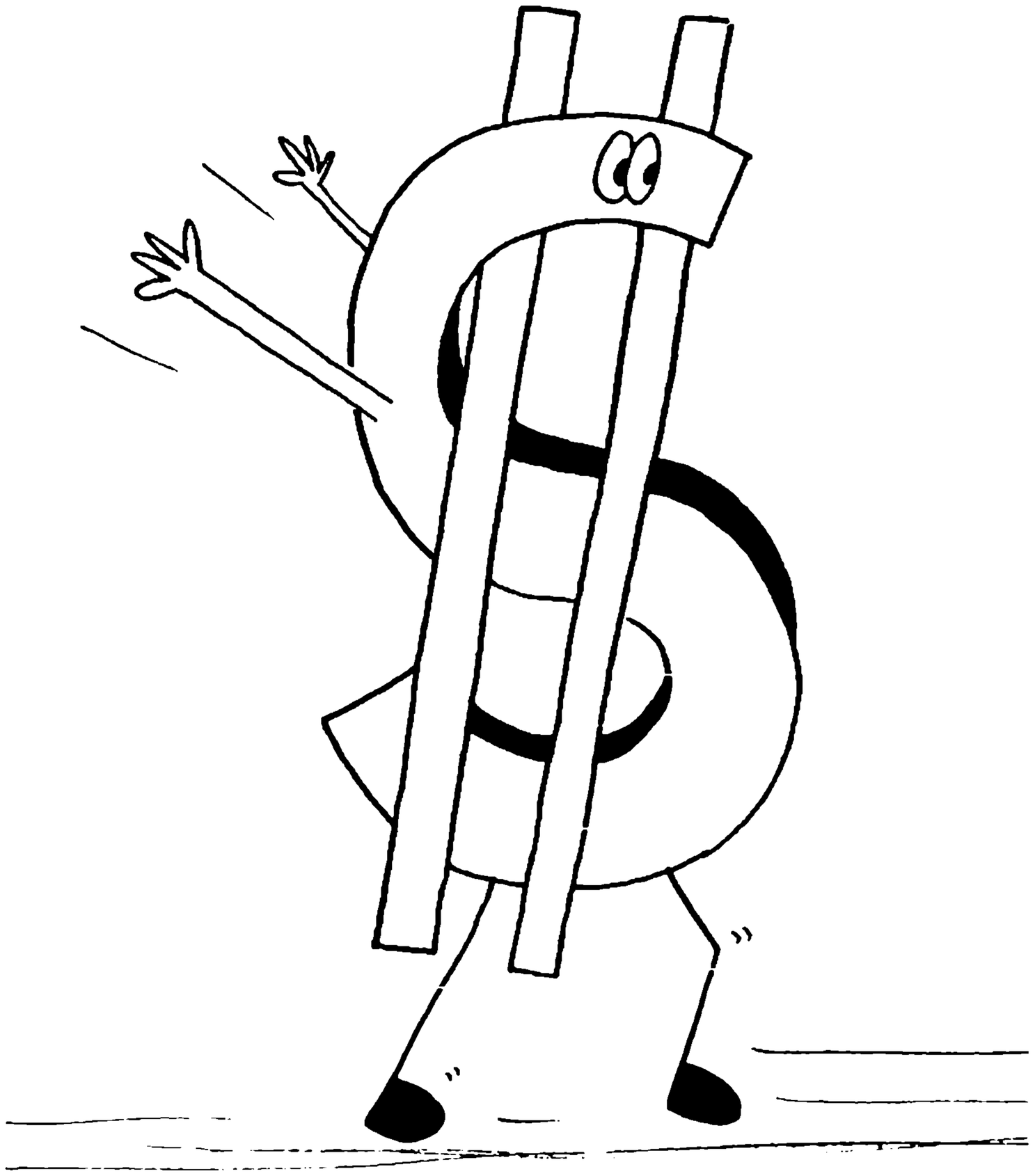
рию трейдинга было разработано множество разных сигналов для входа. Главное, убедитесь в том, что вы не считаете входы самой важной частью своего трейдинга, потому что это не так. Как я уже доказывал, деньги можно зарабатывать, даже совершая случайные входы.

Источники мифа о выборе акций

Поскольку большинство людей убеждено, что выбор правильных акций — это ключ к богатству, я расскажу вам, откуда взялся этот миф.

1. Взаимные инвестиционные фонды, согласно своему уставу, должны быть полностью инвестированными. Более того, их задача — не делать деньги, а превосходить рынок, с чем подавляющая часть фондов не справляется. Они не могут превзойти рынок, потому что они, как правило, инвестируют в избранные компании по своим индексам (например, S&P 500) и получают вознаграждение за управление вашими средствами.
2. Если вы должны быть полностью инвестированными, вы не можете нормально рассчитывать размер позиции и практиковать должный контроль над рисками. Даже распределение активов, разновидность определения размера позиции, больше напоминает процесс принятия решения о том, какие средства инвестировать в определенный день.
3. Взаимным фондам, кстати, не платят за эффективность, им платят за количество управляемых ими активов. Другими словами, они получают вознаграждение за то, что держат ваши деньги.

4. Когда рынок растет, многие фонды делают деньги, а их клиенты счастливы, что стали чуточку богаче. Менеджеры фондов идут на канал CNBC и разглагольствуют о том, какие акции они предпочитают.
5. Когда рынок падает, большинство фондов теряют деньги.
6. Мало кто понимает, что лучшие трейдеры выходят из взаимных фондов и становятся управляющими хедж-фондов, начиная торговать по-настоящему. Выбор акций — незначительная часть их работы. Их задачи — сокращать потери, увеличивать прибыли и практиковать должный расчет размера позиции, который позволяет им достигать поставленных целей.



Пусть бежит прибыль

Выходы — ваш ключ к прибыли

Как я уже писал ранее, я решил убедиться самолично, что можно делать деньги и по системе со случайным входом. Когда вы используете случайный вход, у вас нет никаких преимуществ, которые присутствуют при обоснованных установках и входах. Единственный способ заработать — это случайно поймать сильный тренд, гарантировать себе не слишком большие потери и практиковать должное определение размера позиции.

Как выходы могут помочь вам поймать сильный тренд? В системе со случайным входом, выходя, вы затем возвращаетесь обратно в тренд и теряете еще $100 на проскальзывание и комиссии. Вполне естественно, что вы хотите, чтобы ваши начальные входы были достаточно удачными и вам не приходилось бы выходить слишком часто. В то же время вам совсем не хочется входить в тренд, когда он движется в неправильном направлении, ведь это может привести к огромным потерям. Поэтому для обеспечения работы системы со случайным входом мне понадобился начальный стоп, достаточно большой для того, чтобы удерживать меня в позиции, пока рынок просто совершает случайные движения или демонстрирует боковой тренд. Я решил выходить в тех случаях, когда цена выходит за пределы трехкратной волатильности за 20-дневный период или за границы увеличенного в три раза среднего истинного диапазона.

Мне нравится, когда все просто, поэтому я сделал аварийный выход и выход с прибылью очень похожими. Я устанавливал скользящий стоп по трехкрат-

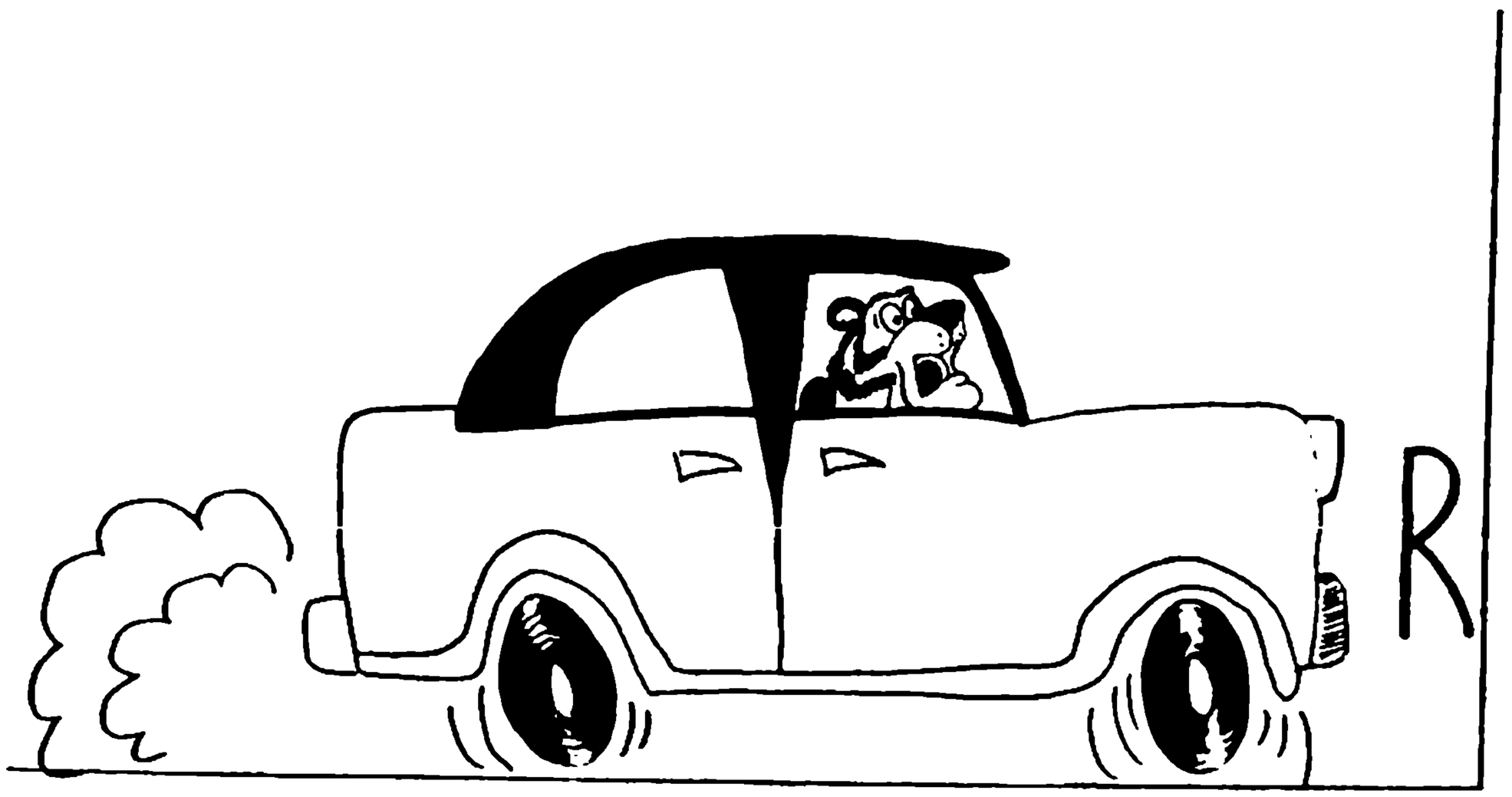
ной величине 20-дневной средней истинного диапазона от цены закрытия. Если цена двигалась в мою пользу, я делал скользящий стоп, а когда волатильность сокращалась, стоп тоже был мне выгоден. Таким образом, стоп всегда был в мою пользу и никогда против.

В результате такого выхода я мог долгое время оставаться на рынках с боковым трендом, ведь мне не приходилось выходить из позиции. Если я входил против тренда, меня быстро выкидывало, и я надеялся снова войти по методу случайного входа, попав в одно направление с трендом. Когда мне это удавалось, мой стоп удерживал меня в тренде на протяжении длительного времени. Вот насколько все было просто. С таким несложным выходом система случайного входа помогала следовать золотому правилу трейдинга: сокращайте свои убытки, позволяйте доходам расти — и тем самым зарабатывайте хорошие деньги.

Первой разновидностью выхода, о которой вам следует знать, является аварийный выход. Это выход, который определяет ваш первоначальный риск, или 1R, как я его называю.

В действительности существует два вида стопов: близкий (величина 1R мала) и дальний (1R большой). Каждый из них имеет свои преимущества. Дальний стоп позволяет вам оставаться в позиции на протяжении долгого времени и дает ей шанс начать работать на вас. Таким образом, если вам нравится находить подтверждение собственной правоте, на это у вас больше шансов при использовании дальнего стопа. Примерами могут служить выход при превышении

троекратной величины волатильности, о котором писалось выше, когда речь шла о системе случайного входа, и 25%-ный коррекционный выход, который прекрасно подходит для рынка ценных бумаг. Если вы хотите приобрести акции и удерживать их как можно дольше, просто используйте 25%-ный скользящий стоп, пересчитывая его каждый раз, как курс акций достигает нового максимума.



Близкий стоп дает маленький R

Другой тип стопа — это близкий стоп, при котором величина 1R мала. Если вам нравится убеждаться в собственной правоте, такой выход едва ли вам подойдет, поскольку вам придется часто выходить из позиции. Однако, если же вы желаете получать прибыль, кратную многим R, вас наверняка заинтересуют некоторые преимущества близкого стопа.

Давайте рассмотрим один пример. Предположим, вы купили только что вышедшие из зоны консолидации акции по $50. Если вы поместите свой стоп ниже консолидации, скажем, на уровне $45, вы, скорее

всего, не ошибетесь. Однако же, если акция вырастет на $10, вы лишь в два раза превысите свой первоначальный риск — заработаете только 2R.

Предположим, вы запланировали стоп на $49, когда цена падает на доллар. Если начавшееся движение цены окажется сильным, курс акций продолжит увеличиваться и ваша прибыль составит 10R, то есть в 10 раз превзойдет ваш первоначальный риск. На самом деле вам, возможно, придется выйти из позиции три раза подряд с тремя потерями по 1R, но затем вы выиграете 10R. Вы оказываетесь правыми только в 25% случаев, но ваша общая прибыль при этом составляет 7R.

На это вы, быть может, скажете: «Да, я заработал 7R, но ведь первоначальный риск был совсем маленьким». Вот именно здесь вступает в действие определение размера позиции. Что произойдет, если вы будете рисковать 1% своего счета на каждой сделке? Если вы поднимитесь на 7R, ваша прибыль составит 7%, вне зависимости от размера вашего первоначального риска R каждой сделки.

Выходите из позиции после начального стопа

Планируя выход для своей системы, вы должны учитывать один из самых важных аспектов — какова цель вашего выхода? У вас может быть четыре варианта цели:

1. Потерять, но сократить начальный риск.
2. Довести прибыль до максимума.

3. Удержать большую прибыль.

4. Цели психологического плана.

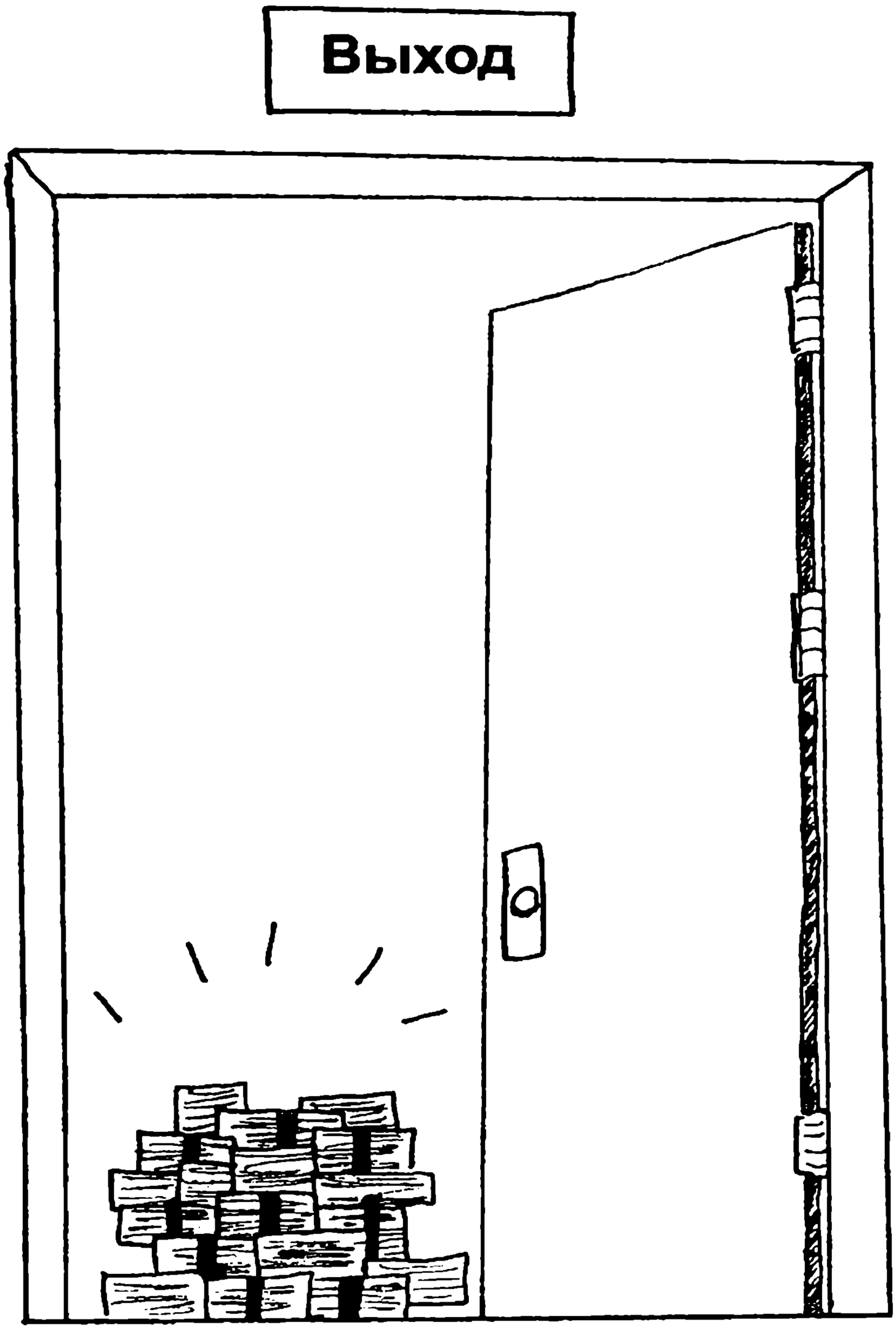
Я не стану рассматривать сейчас все четыре возможных варианта, а сосредоточусь на одной конкретной цели и продемонстрирую вам, как выходы из позиции способствуют ее достижению. Предположим, ваша цель — следовать тренду на всем его протяжении. Тем не менее вы предпочитаете выставить дальний начальный стоп, чтобы не стать «жертвой продольной пилы» при входе в рынок. Кроме того, вам хочется обеспечить достаточно пространства для движения позиции. И, наконец, вы намерены получить прибыль не менее 4R. Обратите внимание, что эти цели не должны противоречить определенному комплексу убеждений о рынке. Ваша система всегда должна соответствовать вашим убеждениям, иначе вы просто не сможете по ней торговать.

Во-первых, для достижения цели вам нужен дальний стоп. Допустим, вы выбрали для этого трехкратную величину волатильности за последние 20 дней, как я описывал, говоря о системе со случайным входом. Это обеспечит вам достаточный простор, и случайные шумы на рынке не выкинут вас из позиции.

Во-вторых, так вы дадите вашей позиции возможность расти. И снова для достижения этой цели вам нужно только отслеживать стоп, который в три раза превышает волатильность. Таким образом, каждый раз, когда вы достигаете нового максимума, ваш стоп поднимается вслед за этим показателем.

В-третьих, если вы достигнете 4R, вам ведь вряд ли захочется упустить свою прибыль. Соответственно,

вы решаете: раз цель достигнута, я сдвигаю свой стоп с уровня трехкратной волатильности до волатильности с коэффициентом 1,6. Вот так все просто. При наихудшем развитии событий рынок резко развернется, и вам придется выйти из позиции. Но, поскольку ваш новый стоп равен лишь 0,5 R, выходя из позиции немедленно, вы все же выигрываете 3,5R. Конечно, рынок может продолжить рост, и в таком случае вы даете себе шанс заработать 10R или даже больше.



Некоторые выходы помогают увеличить вашу прибыль до максимума

Во всех этих стопах нет ничего сложного. Я придумал их, просто размышляя о разных стопах, которые могут помочь достичь поставленных целей. Я не привлекал результаты исследований, так что они не слишком оптимизированы. Для их понимания не нужно обладать выдающимися умственными способностями. Они логичны, понятны и позволяют добиваться поставленных целей. Они просты. Заметьте, что и в вашем арсенале должны быть три разных выхода, но в каждый конкретный момент действовать должен только один: тот, который ближе всех к рыночной ситуации.

Если вы собираетесь разработать выходы для своей торговой системы, вам следует ознакомиться с разными доступными вам видами выходов. Обратите внимание, какие задачи призван решать каждый из них. Затем, когда решите, как будет функционировать ваша система, вы с легкостью найдете и разработаете те выходы, которые отвечают вашим целям.

Помните о том, что при разработке своей торговой системы вы должны стремиться к тому, чтобы она хорошо подходила для работы на рынке одного или двух типов. Это довольно просто. Ошибка большинства людей заключается в их желании подогнать свою систему под рынки различного типа, но вам этого делать не нужно.

Начинайте думать в терминах вознаграждения и риска

Одно из важнейших правил хорошего трейдинга — надо всегда знать точку выхода прежде, чем открывать

позицию. Эта точка соответствует вашему риску на наихудший случай. Достигнув ее, вы должны сказать: «Что-то в этой сделке не так, мне нужно выйти, чтобы сохранить свой капитал».

Наиболее искушенные трейдеры сами определяют критерии выхода. Но если вы — новичок и не знаете, от чего отталкиваться, рекомендую вам принять за основной показатель 75% от суммы входа, если вы торгуете акциями. Таким образом, купив акцию за $40, продавайте ее в случае падения цены до $30 и ниже. Если вы работаете на фьючерсах, подсчитайте средний истинный диапазон за последние 20 дней и умножьте полученный результат на три. Если цена контракта упадет больше, чем на получившуюся у вас величину, вы должны выйти из позиции.

Первичный стоп определяется вашим начальным риском. В примере с акциями за $40 ваш начальный риск составляет $10 за акцию. Этот риск я называю 1R, где R и обозначает риск. Зная свой начальный риск, вы можете отобразить все свои результаты в терминах начального риска.

Допустим, ваш начальный риск составляет $10 за акцию. Если вы заработали на ней $40, вы выиграли 4R. Потеряв $15, вы проиграли 1,5R. Потери, превышающие 1R, могут произойти в случае внезапного мощного движения рынка против вас.

Рассмотрим еще несколько примеров. Если цена акции вырастет до $110, какой будет ваша прибыль в переводе на R? Поскольку ваш доход составляет $100, а первоначальный риск равен $10, вы получили профит в 10R. Интересно, что инвестиционные менеджеры подразумевают под «удесятерением» то, что купленная ими за $10 акция выросла до $100,

соответственно, цена акции увеличилась в 10 раз. Но мне кажется, что гораздо полезней думать о выгоде в 10R и намного проще ее достичь.

Когда наша потеря в 1R равнялась $10, акция должна была подняться до $100, чтобы обеспечить нам прибыль в 10R. Но принятое у инвестиционных менеджеров определение десятикратного выигрыша подразумевает, что цена акции должна подняться с $40 до $400. А что значат эти заработанные $360 в переводе на R-кратные при условии, что ваш первоначальный риск составил $10? Правильно, это прибыль в 36R.

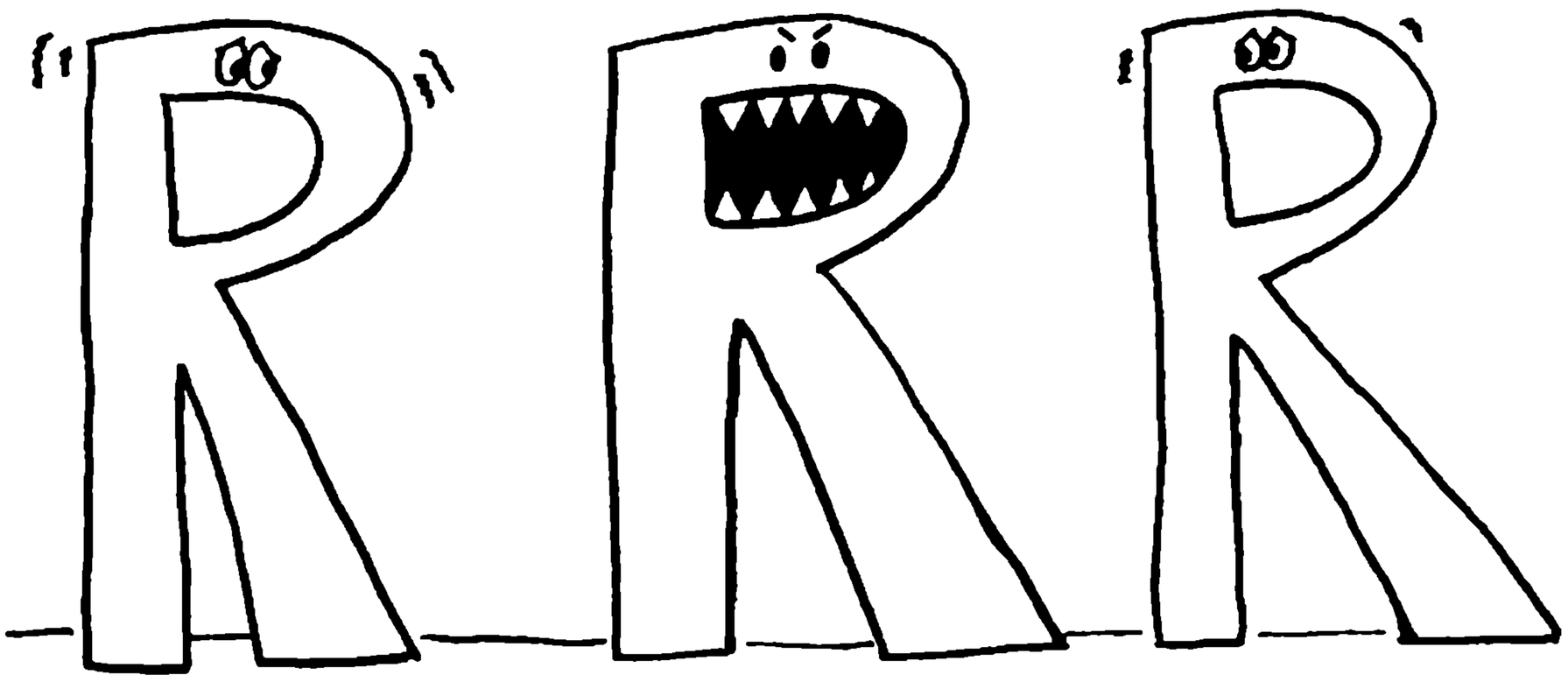
А теперь в качестве упражнения проверьте все свои закрытые позиции за последний год и выразите их в R-кратных. Каким был ваш начальный риск? Каковы ваши общий доход и общая сумма убытков? Каково отношение вознаграждения или потери к начальному риску в каждой сделке? Если вы раньше не определяли заранее свой начальный риск, в качестве его приблизительной оценки примите вашу среднюю потерю.

Таблица 3.1. Прибыли и убытки в переводе на R-кратные

Позиция	Прибыль или убыток	R-кратные
1	$678	0,86R
2	$3 456	4,40R
3	– $567	– 0,72R
4	$342	0,44R
5	$1 234	1,57R
6	$888	1,13R
7	– $1 333	– 1,70R
8	– $454	– 0,58R

Давайте посмотрим, как можно представить 10 сделок в переводе на отношение к начальному риску. У нас было три потери: $567, $1333 и $454. В среднем потеря составляет $785,67, этот показатель и примем за начальный риск. (Надеюсь, теперь вы знаете, что такое начальный риск и вам не придется прибегать больше к таким подсчетам.) Отношения, которые мы высчитываем, и есть R-кратные для нашей торговой системы. Результаты расчетов представлены в табл. 3.1.

Когда у вас перед глазами есть полный разброс R-кратных для вашей торговой системы, вы можете использовать эти данные для самых разных целей. Вы можете вычислить значение средней R-кратной. Значение среднего R-кратного, которое я называю ожиданием, скажет вам, чего вы можете в среднем ждать от своей системы через много сделок в переводе на R.



Средняя R — это ожидание

Хотя я и рекомендую вам определять характеристики R-кратных по результатам минимум 30 сделок, мы с вами воспользуемся теми восемью примерами, что приведены в табл. 3.1. Здесь среднее R-кратное составляет 0,68R. О чем это нам говорит?

Такое ожидание свидетельствует о том, что в среднем ваша прибыль равняется 0,68R за сделку. Таким образом, через 100 сделок вы заработаете порядка 68R.

Среднее квадратическое отклонение показывает, какую изменчивость вы можете ожидать от своей системы. В рассматриваемом нами примере среднее квадратическое отклонение составляет 1,86R. Как правило, качество системы определяется по отношению ожидания к среднему квадратическому отклонению. В данном случае оно составляет 0,36, и это отличный показатель. Я полагаю, что после 100 или около того сделок это отношение значительно уменьшится, однако же не опустится ниже 0,25, а это значит, что наша система вполне приемлема.

Почему так важно знать R-кратные для каждой сделки

Самый простой способ отслеживать R-кратные своей торговой системы и ее ожидание — это подсчитывать их ежедневно. Для этого каждый день заносите данные в электронную таблицу. Вам потребуется лишь пять основных колонок:

1. Наименование (название сделки и время ее осуществления).
2. Ваш начальный риск (разница между ценой входа и начальным стопом в расчете на количество приобретенных акций).
3. Количество акций.

4. Общие прибыль или убыток на момент выхода из позиции (обязательно за вычетом комиссионных).
5. R-кратные (данные из четвертого столбца, деленные на данные второго).

Возможно, вы пожелаете добавить другие столбцы, такие как цена входа, длинная позиция или короткая, цена выхода, доля риска сделки. Однако все эти данные не так критичны для расчета R-кратных и ожидания ваших сделок. Мы рассортировали R-кратные в табл. 3.3.

Выполняя это задание, вы получаете важную информацию. Во-первых, вам приходится записывать и, соответственно, знать ваш начальный стоп. В этом нет ничего сложного, ведь вы в любом случае должны его знать. Уже это поможет вам сохранить деньги. Оно заставит вас определять свой начальный стоп и покажет, достаточно ли внимания вы уделяете этому. Если бóльшая часть ваших потерь меньше 1R, значит, достаточно. Если же убытки превышают 1R, значит, вы не вполне внимательны к соблюдению стопов или торгуете активами настолько волатильными, что не можете выйти из позиции на запланированных ценовых уровнях.

Во-вторых, это задание побуждает вас определять значение 1R для каждой сделки самым простым путем из всех возможных. Вы спрашиваете себя: «Каков мой общий риск в наихудшем случае для данной сделки?» — и записываете ответ. Для расчета этой суммы вы должны вычесть из цены входа стоп-цену и умножить полученный результат на общее количество приобретенных акций.

В-третьих, это задание заставляет вас подсчитывать R-кратные для каждой сделки. Ликвидируя позицию, вы сравниваете ее с начальным риском. Больше или меньше она вашего первоначального риска и насколько? Эта информация может оказаться очень ценной.

В-четвертых, этот процесс побуждает вас думать об отношении вознаграждения к риску применительно к каждой сделке. Вы начинаете понимать, что не стоит вступать в сделку, если ваша потенциальная прибыль не превышает потенциальный риск как минимум в три раза.

В-пятых, это задание позволяет легко рассчитывать ожидание вашей системы на постоянной основе. Вы просто добавляете R-кратные каждой вашей сделки и делите их сумму на количество сделок. В результате получается текущее ожидание вашей системы. Выполняя эти несложные действия, вы всегда будете знать, каково ваше положение. Вам будет известно ожидание вашей системы, то есть сколько вы в среднем можете заработать на сделке по отношению к своему начальному риску, и причины изменения этого ожидания.

Как-то раз я попросил одного из моих клиентов выслать таблицу его «скальпирующих» сделок, и, ознакомившись с ней, я понял, что этот человек торгует совсем не так, как описывает. Его сделки приведены в табл. 3.2. Например, он охарактеризовал свою систему как систему с 60%-ным ожиданием, которая рискует несколькими центами на каждую акцию общим

количеством в тысячу, чтобы выиграть по нескольку центов на каждую акцию из той же тысячи, другими словами, система с 60%-ной надежностью, в которой и прибыли, и убытки составляют 1R. Тот факт, что он (как и большинство трейдеров) не знал разброс своих R-кратных, показывает, насколько важно это задание. Хотя он и не ошибся в том, что его система работает правильно в 60% случаев, он был не прав в отношении R-кратных. Половину своей прибыли он заработал в результате одной удачной сделки (под номером 7). Хотя в этом примере приведены данные только по 40 сделкам, я думаю, что они весьма характерны для его трейдинга.

Еще один интересный аспект его трейдинга — это четыре потери подряд, каждая из которых равнялась 1,5R и выше. И шесть проигрышей из восьми трейдов. Это еще одна неприятная случайность, с которой, возможно, потребуется бороться, даже торгуя по системе с 60%-ной надежностью.

Более того, несколько его потерь составили 2R и более. Я склонен подозревать, что они объясняются в основном допущенными психологическими ошибками. Ликвидация таких ошибок чрезвычайно важна для успеха в трейдинге.

Вы можете вставить все эти R-кратные в симулятор вроде того, что прилагается к моей игре «Мастер трейдинга», и смоделировать реальную торговлю. Так вы получите много информации о том, как эта торговая система работает на практике.

Таблица 3.2. Серия «скальпирующих» сделок

Сделка	Тикер	Стратегия	Кол-во	Цена	Начальный риск	Прибыль/ убыток	R-кратное	Доля выигрышей
1	XCIT	Короткая позиция	400	44,375	100	550,00	5,50	1,000
2	XCIT	Короткая позиция	400	40,688	100	125,00	1,25	1,000
3	XCIT	Короткая позиция	400	40,188	100	400,00	4,00	1,000
4	XCIT	Короткая позиция	400	40,375	100	200,00	2,00	1,000
5	XCIT	Короткая позиция	400	34,500	100	275,00	2,75	1,000
6	XCIT	Длинная позиция	500	35,500	125	**-156,25**	**-1,25**	0,833
7	XCIT	Короткая позиция	500	28,500	125	1906,25	15,25	0,857
8	XCIT	Короткая позиция	500	30,125	125	**-531,25**	**-4,25**	0,750
9	XCIT	Короткая позиция	500	26,625	125	**-125,00**	**-1,00**	0,667
10	XCIT	Короткая позиция	300	23,563	75	150,00	2,00	0,700
11	XCIT	Длинная позиция	400	28,000	100	125,00	1,25	0,727
12	XCIT	Длинная позиция	400	30,000	100	**-450,00**	**-4,50**	0,667
13	XCIT	Длинная позиция	961	26,297	240,25	480,50	2,00	0,692
14	XCIT	Короткая позиция	400	27,625	100	**-200,00**	**-2,00**	0,643

Сделка	Тикер	Стратегия	Кол-во	Цена	Начальный риск	Прибыль/ убыток	R-кратное	Доля выигрышей
15	XCIT	Длинная позиция	1000	27,813	250	**-62,50**	**-0,25**	0,600
16	XCIT	Длинная позиция	300	41,906	75	**-121,88**	**-1,63**	0,563
17	XCIT	Короткая позиция	500	40,625	125	31,25	0,25	0,588
18	XCIT	Короткая позиция	500	42,000	125	**-31,25**	**-0,25**	0,556
19	XCIT	Короткая позиция	300	37,563	75	0,00	0,00	0,526
20	XCIT	Короткая позиция	500	38,496	125	**-60,55**	**-0,48**	0,500
21	XCIT	Короткая позиция	300	35,125	75	9,38	0,13	0,524
22	XCIT	Короткая позиция	300	34,000	75	412,50	5,50	0,545
23	XCIT	Короткая позиция	300	33,250	75	**-93,75**	**-1,25**	0,522
24	XCIT	Длинная позиция	300	37,875	75	**-37,50**	**-0,50**	0,500
25	XCIT	Длинная позиция	400	29,188	100	175,00	1,75	0,520
26	XCIT	Длинная позиция	400	28,313	100	200,00	2,00	0,538
27	XCIT	Длинная позиция	400	29,484	100	**-193,75**	**-1,94**	0,519
28	XCFF	Длинная позиция	400	31,188	100	**-200,00**	**-2,00**	0,500
29	XCIT	Короткая позиция	100	35,063	25	**-37,50**	**-1,50**	0,483

продолжение ⇘

Таблица 3.2 (*продолжение*)

Сделка	Тикер	Стратегия	Кол-во	Цена	Начальный риск	Прибыль/ убыток	R-кратное	Доля выигрышей
30	XCIT	Длинная позиция	400	33,813	100	**-200,00**	**-2,00**	0,467
31	XCIT	Длинная позиция	400	33,000	100	75,00	0,75	0,484
32	XCIT	Короткая позиция	500	34,063	125	125,00	1,00	0,500
33	XCIT	Длинная позиция	500	35,625	125	125,00	1,00	0,515
34	XCIT	Короткая позиция	500	35,125	125	156,25	1,25	0,529
35	XCIT	Длинная позиция	500	35,563	125	187,50	1,50	0,543
36	XCIT	Короткая позиция	500	33,875	125	281,25	2,25	0,556
37	XCIT	Короткая позиция	600	32,188	150	262,50	1,75	0,568
38	XCIT	Короткая позиция	450	34,000	112,5	84,38	0,75	0,579
39	XCIT	Длинная позиция	600	34,125	150	150,00	1,00	0,590
40	XCIT	Короткая позиция	500	33,184	125	**-169,92**	**-1,36**	0,575
Ожидание Общая прибыль/ убыток						**3815,66**	**0,75**	

Таблица 3.3. Ранжированный ряд R-кратных

Ранжированный ряд R-кратных
–4,50
–4,25
–2,00
–2,00
–2,00
–1,94
–1,63
–1,50
–1,36
–1,25
–1,25
–1,00
–0,50
–0,48
–0,25
–0,25
0,00
0,00
0,13
0,25
0,75
0,75
1,00
1,00
1,00
1,25
1,25
1,25

продолжение ⇩

Таблица 3.3 (*продолжение*)

Ранжированный ряд R-кратных
1,50
1,75
1,75
2,00
2,00
2,00
2,00
2,00
2,25
2,75
4,00
5,50
5,50
15,25
0,75

Упражнение

Составьте таблицу по примеру табл. 3.2. Для каждой сделки запишите максимально возможный риск для наихудшего случая. Сколько вы потеряете, если вынуждены будете выйти из позиции? Эта величина и определяет ваш 1R. Закрывая позицию, записывайте вашу общую прибыль или же потерю. Разделите это число на 1R, и вы получите R-кратное для данной сделки.

Постоянно суммируйте R-кратные и делите их на число всех своих сделок. Тем самым вы будете определять текущее ожидание вашей системы. Обращайте

внимание, как на него влияют результаты каждой сделки.

В целом, я рекомендую вам собрать информацию по 100–200 сделкам. Так вы сможете получить более четкое представление об ожидании вашей системы. Более того, вы получите довольно ясную картину разброса R-кратных в своей системе и тем самым позволите себе моделировать его. Не забывайте отслеживать тип рынка и торговать только на таком рынке, в расчете на который разработана ваша система.

Шесть ключей эффективной торговой системы

Обучаясь трейдингу, люди, в большинстве своем, вынуждены иметь дело с огромным количеством лживой информации. Как будто некая разведывательная служба специально выпускает ложную информацию, чтобы обычный человек не смог торговать с прибылью. Именно поэтому так важно знать шесть факторов эффективного трейдинга.

1. **Надежность.** Какова доля выигрышных сделок вашей системы? Люди, как правило, придают этому вопросу особое значение. Они хотят быть правыми в каждой сделке, потому что в школе их научили, что правота менее чем в 70% случаев — это уже провал. Однако вы можете быть правыми в 30% случаев и при этом зарабатывать хорошие деньги.

2. **Относительный размер прибыли по сравнению с убытками.** Мы уже обсудили то, как важно мыслить о своих сделках в переводе на R-кратные. Вы хотите, чтобы потери составляли 1R и менее, в то время как прибыли во много раз превышали 1R. По сути, это и есть золотое правило трейдинга: сокращайте свои убытки, позволяйте доходам расти. В этом заключается один из ключей к успеху, но многим очень тяжело следовать этому правилу.

3. **Торговые издержки.** Когда я начинал торговать, мои издержки были огромными и составляли порядка $65 за вход в позицию и выход. Теперь вход и выход может стоить вплоть до цента за акцию. И тем не менее издержки значительно вырастают, когда вы торгуете активно. Несколько лет назад я тоже торговал весьма активно. Мой счет вырастал примерно на 30% в год, и при этом, как я заметил, издержки росли быстрее, чем моя прибыль. Таким образом, даже с сегодняшними огромными дисконтами затраты на трейдинг остаются довольно значительными.

4. **Возможность сделки.** Допустим, ваша средняя прибыль составляет 1R за трейд, и вы совершаете 50 сделок в год, следовательно, за год вы поднимете на 50R. Однако если вы заключите 500 сделок, вы заработаете 500R.

5. **Размер торгового капитала.** Когда ваш счет невелик, очень сложно получить хороший доход, но по мере увеличения оборотного капитала зарабатывать приличные деньги становится гораздо проще. Некоторые счета просто очень скромны для трейдинга. Но бывает и наоборот. Если ваш счет

настолько велик, что вы можете двигать рынки, лишь входя в позицию и выходя из нее, намного сложнее получать хорошую прибыль.

6. **Расчет размера позиции.** Расчет размера позиции определяет ваши «сколько» на протяжении всей сделки. Он, пожалуй, отвечает за 90% изменчивости вашей производительности, вот насколько он важен.

Люди, как правило, хотят оказываться правыми всегда. Но даже правота в 99% случаев не поможет вам при следующих вариантах развития событий:

1. У вас недостаточно денег для трейдинга, и, ошибившись лишь раз, вы вылетаете с рынка.
2. Ваш размер позиции слишком большой, и, ошибившись лишь раз, вы вылетаете с рынка.
3. Один ваш проигрыш оказался таким большим (вне зависимости от размера позиции), что уничтожил всю вашу прибыль (возможно, у вас маленькие стопы, а проигрыш составил 100R).

Общие составляющие успеха

Большинство людей не осознает, что в одно и то же время четыре-пять человек могут играть на повышение, а другие четверо-пятеро — на понижение или же просто распродавать акции. У всех у них будут разные системы и разные идеи, и при этом каждый из них может зарабатывать неплохие деньги. Возможно, их идеи о рынке сильно разнятся, но они торгуют ими потому, что им удалось вычислить идею с низкой

степенью риска. Идея с низкой степенью риска — это идея с позитивным ожиданием, которая торгуется на уровне определения размера позиции, а также может выжить при чрезвычайной ситуации в краткосрочном плане и реализовать долговременное ожидание. Следует добавить, что идею с низким риском можно считать таковой только тогда, когда она торгуется на том типе рынка, для которого и была разработана.

Все трейдеры имеют возможность зарабатывать — даже имея разные концепции, разные системы, даже занимая противоположные стороны в одной и той же сделке, — если в их системы включены десять общих составляющих.

1. У них есть проверенная система с позитивным ожиданием, которая доказала свою эффективность на том типе рынка, для которого была разработана. Мы уже обсуждали, как это делается.
2. Используемые трейдерами системы подходят им и соответствуют их убеждениям. Трейдеры понимают, что их системы позволяют им зарабатывать именно потому, что они подходят им.
3. Они полностью понимают концепции, которыми торгуют, и умеют эти концепции преобразовывать в идеи с низким риском.
4. Они осознают, что, входя в позицию, они уже должны представлять себе, как в случае ошибки избавятся от актива. Это и определяет 1R, как мы уже говорили ранее.
5. Они оценивают отношение вознаграждения к риску в каждой сделке. Для тех, кто торгует с помо-

щью механических систем, такая оценка является частью системы. Трейдеры, торгующие вручную, определяют это отношение перед каждой очередной сделкой.

Вы уже видите, как эти пять аспектов начинают генерировать успех? Однако есть еще пять составляющих, не менее важных, а порой даже и более, чем только что перечисленные. Прежде чем продолжить чтение, внимательно просмотрите предыдущие пункты и попробуйте предугадать, о чем пойдет речь дальше.

6. У каждого из них есть бизнес-план, которым они руководствуются в трейдинге. Я годами твержу о важности бизнес-планов. У многих компаний есть планы по увеличению прибыли, и вам тоже необходимо относиться к своему трейдингу как к бизнесу.

7. Все они практикуют определение размера позиции. У них, в отличие от большинства других трейдеров (инвесторов), есть четко изложенные цели. Кроме того, они осознают, что определение размера позиции — ключ к достижению целей, и поэтому разработали алгоритм определения размера позиции, соответствующий их целям. Мы обсудим этот пункт далее.

8. Они понимают, что их результативность — производная их личной психологии, поэтому посвящают много времени работе над собой. На протяжении многих лет эта сфера остается в центре моего внимания: я учу трейдеров принимать эффективные решения.

9. Полную ответственность за результаты своей деятельности они возлагают на самих себя. Они не обвиняют других людей или обстоятельства, не оправдывают свои неудачи. Они не стыдятся собственных результатов, а просто принимают тот факт, что сами породили их, и осознают, что, устранив ошибки, они могут прийти к лучшим результатам.
10. Отсюда следует десятая составляющая успеха: понимание того, что ошибкой будет не следовать правилам, изложенным в вашем бизнес-плане. Мы уже видели, что среднестатистическая ошибка может обойтись в 4R. Более того, допуская даже одну-единственную ошибку в месяц, вы можете превратить рентабельную систему в разорительную. Поэтому стать эффективным трейдером можно, только исключив возможность подобных ошибок.

Позиция «Это не работает»

Если вы, проводя исследование, просто скажете «это не работает», такое заявление станет одним из самых непродуктивных факторов вашей деятельности. Я часто даю своим клиентам исследовательские задания, указывая им на ту или иную обширную область, в которой они могут развернуть свои изыскания. Когда они возвращаются месяца через четыре, нередко оказывается, что они работали над чем-то совершенно другим. На вопрос, почему они не стали

углубляться в указанную мной область, они обычно отвечают: «Это не работает».

Позиция «Это не работает»

Такой ответ полностью исключает возможность продуктивного исследования, словно в этой области нет совершенно никакого потенциала. Лучше бы они отвечали: «Это невозможно, потому что...» Такой ответ показывает, почему это не работает, и, возможно, даже содержит какой-либо альтернативный образ действий.

Позвольте мне привести несколько примеров того, как такая позиция исключила из исследования весьма продуктивные области.

Один мой клиент преуспел благодаря очень эффективному, по моему мнению, методу фиксации прибыли. Его выход начинался с дальнего стопа, и стоп оставался дальним до тех пор, пока рынок двигался интенсивно. Однако же когда рынок выравнивался или прогресс начинал замедляться, он применял гораздо более жесткий стоп. В конечном итоге он редко терял большую прибыль. Не правда ли, грандиозно? Я так и думал, тем более что его система всегда сигнализировала о возможности повторного входа, когда рынок возобновлял движение. Однако же примерно девять месяцев спустя счет этого трейдера существенно похудел. На мой вопрос по поводу причины он ответил, что отказался от своей системы установки стопов. «Почему?» — удивился я и услышал: «Она перестала работать, когда я стал определять размер позиции». Это не объяснение истинных причин, которое могло бы привести к альтернативному решению. Нет, он просто решил для себя: «Это не работает» и пошел дальше.

Был у меня еще один клиент, который также разработал хорошую систему. Когда мы обсудили трейдинг с высокими R-кратными, он сообщил мне, что у него есть установка, которую можно использовать в рассмотренном мною контексте. Он посчитал, что такая установка будет давать ему сигналы о прибыли, в пять раз превышающей сумму риска. Более того, сигналы давали прибыли, как он считал, в 40–50% случаев. Я подумал, что это хорошая сигнальная си-

стема, и предложил ему какое-то время пользоваться исключительно ею. Сверх того, он должен был исследовать конкретные параметры сигналов и каждый день сообщать мне о результатах по электронной почте. И что же произошло? Он не получил ни единого сигнала. Он перестал мне писать и сказал, что сигнальная система не работает. Я попросил выслать мне данные, доказывающие это, на что мой клиент пообещал вернуться к этому вопросу позже и попросил пока не беспокоить его. «В конце концов, — заключил он, — я же сказал Вам, что она не работает».

И снова отличную идею с большим потенциалом убили три маленьких слова: «Это не работает».

Это лишь пара примеров из десятков, которые я без труда могу припомнить, и каждый из них демонстрирует важную вещь: образ мыслей может совершенно изменить ваше отношение к идее. Говорят, Эдисон провел десять тысяч неудачных опытов, прежде чем изобрел функционирующую электрическую лампочку. А ведь после любого из них он мог сказать: «Это не работает», но этим словам ни разу не удалось остановить его. Наоборот, он определял, почему конкретный метод неэффективен, и использовал полученную информацию для поиска другой хорошей идеи. Ни одну из своих идей он не отбросил прочь со словами «Это не работает!»

Знать, когда действительно не работает

Если у вас есть система или конкретная идея, вы должны знать, когда она действительно не работает. Вы должны знать почему, а не просто отказываться

от хорошей идеи, думая, что она не работает. Когда вы исследовали какой-то аспект своей деятельности и 1) узнали, что вы не достигаете желаемой производительности, и 2) выяснили причины этого, — вы уже сделали важный шаг к тому, что работает. Как правило, если вы знаете, почему не работает та или иная концепция, вы получаете важную информацию о том, в каком направлении двигаться дальше.

Давайте, к примеру, рассмотрим идею максимального неблагоприятного отклонения (MAE), суть которой заключается в том, что проигрышные трейды не должны выходить за приемлемые для нас рамки. Эта идея подводит вас к мысли ограничить свои стопы, но, пытаясь применить ее на практике, вы, возможно, столкнетесь с некоторыми проблемами. Некоторый рост прибыли действительно отмечается, но есть вероятностью, что он покажется вам не особенно значимым по сравнению со сложностью внедрения MAE. MAE не работает, потому что 1) некоторые выходы из проигрышных трейдов могли бы быть менее убыточными, если бы было больше пространства для маневра благодаря более дальнему стопу, чего не позволяет MAE; 2) некоторые выигрыши с большими R-кратными упускаются и превращаются в потери. Поскольку повторный вход невозможен, такие потенциальные крупные выигрыши так никогда и не реализовываются. Две эти причины сводят на нет эффект возможного увеличения R-кратного в этих выигрышных сделках.

Вы должны рассмотреть эту концепцию и решить, нужна ли она вам. Она не работает, и вы знаете, почему. Прекрасно. Дело в том, что вы можете исполь-

зовать причины ее «провала» в качестве отправных точек для исследования другой своей идеи. Например, я заметил, что в нескольких случаях, когда упускаются большие R-кратные выигрыши, поймать их почти всегда помогает сигнал для повторного входа. Когда вы проводите исследования в области трейдинга и определяете, почему не работает та или иная концепция, вы всегда доискиваетесь до истинной причины. А эта причина, в свою очередь, нередко указывает вам на те области, в которых вы можете достичь более благоприятных результатов.

Проверка реальности трейдера

Уже не первый год я моделирую алгоритмы успеха во многих областях, включая торговый процесс, разработку систем, понимание и использование размера позиции, повышение личного благосостояния, и не перестаю удивляться тому, что все мы как будто бы запрограммированы всегда поступать неправильно. Словно нас заселили на эту планету, чтобы узнать, сколько у нас есть способов испортить себе жизнь. Как вы реагируете на потери? Вы уже смоделировали ваш торговый процесс? Вы уже поработали над собой как следует и поняли, что все ваши результаты зависят только от вас? Какие решения вы приняли касательно вашего трейдинга и самих себя?

Возьмем простой пример. Читая эту книгу, вы, возможно, заинтересовались многими идеями о том, как улучшить трейдинг. Разве это не существенная причина посвятить месяц (или полгода) разработке хоро-

шего бизнес-плана и реализации этих идей? Конечно! Так что же вас останавливает?

Трейдеры, проверьте свою реальность

Если у вас не возникло желания заняться этим немедленно, пришло время выполнить небольшое задание и выявить модели поведения и оправдания, которые не дают вам продвинуться дальше. Пожалуйста, сядьте за стол и напишите пару-тройку абзацев

на тему «Что я скажу себе, если не добьюсь никаких значимых изменений ни в моем трейдинге, ни в себе самом». Будьте честны с собой. Какие у вас типичные оправдания?

Возможно, вы скажете: «Я был в отчаянии. У меня кончились деньги, и нужно было срочно откуда-то их доставать. Совсем не хотелось снова возвращаться на работу, и мне пришлось начать зарабатывать на бирже сразу же. В результате у меня просто не осталось времени на разработку нормального бизнес-плана. Я сразу стал заключать сделки на бирже».

У вас тоже есть модели оправдания своих неудач или бездействия, рациональные объяснения своего поведения и т. д. Итак, каковы же они? Можете начать свое объяснение так: «После того как я прочел „Супертрейдера“ доктора Тарпа, я не приложил никаких усилий к тому, чтобы привнести существенные изменения в свой трейдинг, потому что...» А может, ваша история будет и похуже: «Я приобрел 20 книг по трейдингу, но так и не открыл ни одну из них, потому что...»

Возможно, вас постоянно мучит совесть из-за того, что вы не написали план или даже не определили, что именно хотите получить от трейдинга. Однако же на те 30 минут, в течение которых вы будете выполнять это упражнение, дайте себе передышку и будьте предельно честны с собой. Помните, что вы изучаете себя, чтобы понять, почему вы не добились какого-то существенного прогресса. Рассматривайте это упражнение как тест, позволяющий понять, насколько хорошо вы себя знаете. Способны ли вы быть честными с самим

собой и рассказать все как есть, или вам важнее найти себе оправдание и остаться неудачником?

Итак, приступим. Прямо сейчас найдите 30–60 минут, чтобы изложить свои оправдания.

Что вы написали? Если вы были честны с собой, вы изложили причины ваших ограничений. Возможно, вы перечислили, помимо прочего, многие свои главные мысли и убеждения, из-за которых глохнут на корню все ваши начинания. Кстати, чем честнее вы были с собой, тем полезней окажется для вас это упражнение.

Как обрести уверенность

Вот письмо, которое я получил от одного своего клиента:

Уважаемый доктор Тарп!

Чрезмерная уверенность трейдера в себе — это палка о двух концах. Я заметил, что без большой доли уверенности у меня не получается торговать успешно. Но в те моменты, когда я абсолютно уверен в себе до такой степени, что отбрасываю всякие опасения, нередко случаются самые крупные мои потери. Как трейдеру сохранить нужный уровень тревоги, оставаясь при этом уверенным в себе настолько, чтобы работать успешно?

С уважением, мистер X.

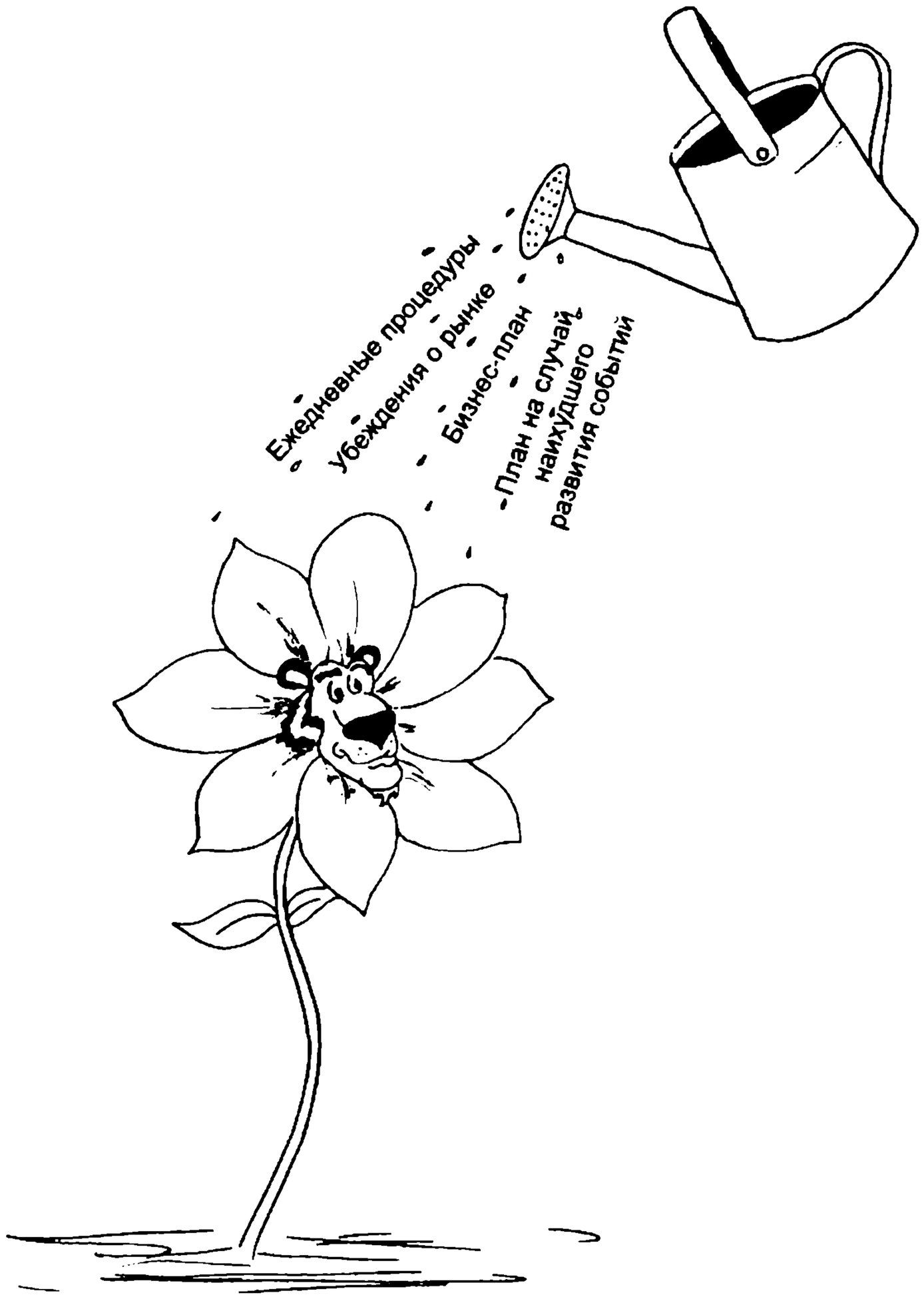
Прежде всего, вы должны хорошо себя знать. Это огромный шаг. Многие совсем не хотят углублять-

ся в себя, опасаясь того, что они могут обнаружить. Вместо этого они заявляют: «Я и так себя достаточно знаю». Но что, если в вас заложен безграничный потенциал и вы не представляете, как реализовать его потому, что не желаете выяснять, чем вы себя ограничиваете?

Познав себя, вы сможете ставить перед собой цели, которые вам удобны, и разрабатывать торговую систему, которая по-настоящему вам подходит. При ее дальнейшем использовании это помогает обрести уверенность.

Позвольте мне задать вам несколько вопросов, которые обязательно нужно проработать, чтобы вы смогли создать «заточенную» под себя систему.

- Вы уже составили список ваших убеждений относительно общей картины? Соответствует ли ваша торговая система этой общей картине?
- Вы записали свои убеждения касательно рынка (что работает и что не работает)? Соответствует ли им ваша торговая система?
- Вы перечислили свои убеждения по поводу каждой части торговой системы? Соответствует ли им ваша система?
- Четкие ли у вас цели и есть ли у вас алгоритм определения размера позиции, способствующий достижению этих целей?
- Знаете ли вы, на рынках какого типа ваша система будет работать и для каких она не годится?



Если вы совершите все эти шаги, ваш трейдинг будет процветать

Как правило, если ваша торговая система отвечает всем перечисленным критериям, торгуя по ней, вы будете чувствовать себя вполне уверенно. Если нет, ответьте еще на несколько вопросов.

- Каким критериям должна отвечать ваша система, чтобы вы чувствовали себя уверенно?
- Понимаете ли вы, как будет функционировать ваша система на каждом из шести типов рынка? (Я вернусь к этому вопросу позднее.) Я имею в виду не эффективность в среднем, а конкретные

статистические выбросы (к примеру, на два среднеквадратических отклонения от среднего). Вас это устраивает? Кроме того, если эффективность вашей системы сейчас выше среднего, понимаете ли вы, что в дальнейшем она может снизиться, ведь так обычно и случается?

- Есть ли у вас план на случай наихудшего развития событий? Знаете ли вы, как защититься от возможных бедствий и избежать падения? Это важная составляющая уверенности. Без нее не стоит и заниматься трейдингом.

- И наконец, есть ли у вас методика, с помощью которой вы ежедневно отслеживаете ситуацию? Такая методика необходима для того, чтобы 1) поддерживать самодисциплину и, что более важно, 2) предотвращать ошибки или, по крайней мере, не допускать их повторения. Одну из таких методик мы рассмотрим в заключительной части книги.

Трейдинг — это самый настоящий бизнес. Бизнес, как правило, терпит крах при отсутствии должного планирования. Пусть и для вас трейдинг станет бизнесом, а не хобби. Иначе, когда после череды выигрышей вы почувствуете уверенность в себе, вы понесете огромные убытки, как оно обычно и бывает.

Если вы сделаете все, о чем я здесь написал, общая картина для вас еще больше прояснится, а ваши достижения станут более регулярными и значительными.

Я видел много трейдинговых компаний, которые не уделяли достаточного внимания всем этим вопросам. Эффективность большинства из них была

низкой, и они, в конце концов, терпели крах. Также я проводил семинары для некоторых таких компаний (и индивидуальных трейдеров) с целью донести до слушателей, как важны данные составляющие успеха, и, если они осознавали это, в дальнейшем они, как правило, процветали. А как насчет вас?

4

Почему так важен расчет размера позиции?

Качество системы и определение размера позиции

Зачем нужно рассчитывать размер позиции? Определение размера позиции — это часть системы, которую вы используете для достижения ваших целей. Ваша система может быть лучшей в мире (допустим, она обеспечивает прибыль в 95% случаев, притом что средний выигрыш в два раза превышает средний убыток), но даже в таком случае вы можете обанкротиться, если поставите 100% на одну из проигрышных сделок. Это проблема расчета размера позиции.

Задача системы — гарантировать вам беспроблемное достижение цели посредством определения размера позиции. Посмотрев на соотношение ожидания и стандартного отклонения R-кратных в вашей системе, вы в общих чертах можете сказать, насколько легко вам удастся достичь своих целей, используя

определение размера позиции. В табл. 4.1 приведены приблизительные нормы оценки качества системы.

Таблица 4.1. Нормы оценки качества системы

Соотношение ожидания и стандартного отклонения R-кратных	Качество системы
0,16–0,19	Низкое, но торговать по ней можно
0,20–0,24	Среднее
0,25–0,29	Хорошее
0,30–0,50	Отличное
0,50–0,69	Превосходное
0,70 и выше	Священный Грааль

У вас есть шансы достичь своих целей и с системой низкого качества, но чем система хуже, тем напряженнее придется работать. А вот с системой «Священный Грааль» вы с легкостью сумеете достичь высших целей.

Конечно, в вашей системе есть и еще одна важная переменная: количество генерируемых ею сделок. Систему с соотношением 0,75, по которой вы совершаете одну-единственную сделку в год, нельзя назвать «Священным Граалем», потому что она не дает вам достаточно шансов. Однако же так можно охарактеризовать систему с отношением 0,5, которая генерирует 20 сделок в месяц, отчасти потому, что она предоставляет вам больше возможностей зарабатывать.

Я выделил собственную единицу измерения — мы называем ее кодом качества системы (SQN™) — в которой учитывается количество сделок. В процессе разработки этого понятия мы сделали ряд важных наблюдений.

- **Очень сложно создать систему, в которой соотношение среднего R-кратного и стандартного отклонения составляет 0,7.** Например, если я возьму систему с соотношением 0,4 и добавлю к ней выигрыш в 30R, в итоге стандартное отклонение R поднимется выше среднего, и соотношение уменьшится. А для системы «Священного Грааля» требуется огромное число выигрышей и небольшое варьирование суммы выигрышей и потерь.
- **Если вы привязываете свою систему к определенному типу рынка, не так сложно добиться качества, близкого к Священному Граалю.** Помните только, что Священным Граалем эта система будет только для определенного типа рынка (например, для устойчивого бычьего рынка).
- **Вы должны понимать, как работает ваша система на рынках разного типа, и использовать ее только на тех, для которых она была предназначена.** Это имеет большое значение для разработки систем и повторяет то, о чем я говорил ранее. Многие трейдеры, разрабатывая системы, допускают распространенную ошибку, пытаясь найти систему, которая подходит для рынков любого типа. Полнейшее безумие. Вместо этого разрабатывайте лучше системы, по качеству близкие к «Священному Граалю», для каждого типа рынка отдельно.

Я получил отчет от одного трейдера, который торговал на валютном рынке в период с 28 июля по 12 октября 2008 г. Многие в то время теряли огромные деньги. Согласно подсчетам этого человека, соотношение между ожиданием его системы и ее стандартным отклонением составляло в тот период 1,5, то есть в два

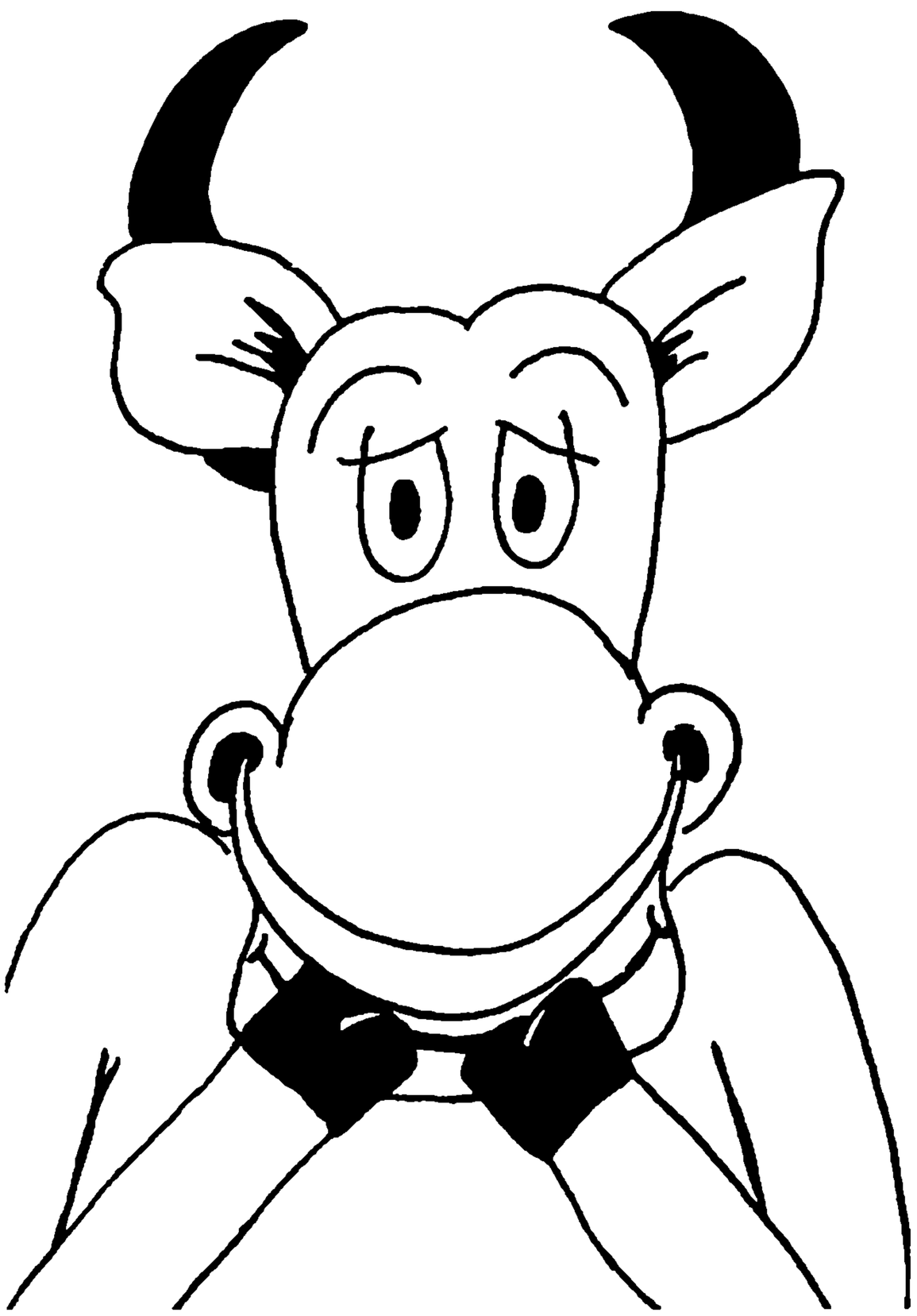
раза превышало показатель «Священного Грааля», как я его определяю. Когда он понял, насколько его система эффективна, он начал применять определение размера позиции на уровнях, допустимых только с системой «Священного Грааля».

В табл. 4.2 приведены *непроверенные* результаты, которые он прислал мне.

Таблица 4.2. Результаты работы системы «Священный Грааль» (непроверенные)

Число календарных дней	107 (15,3 недели)
Первоначальный капитал	$13 688,14
Конечный капитал	$2 234 472,78
Общий уровень маржи	< 30% размера счета с учетом риска
Кредитный рычаг	100:1/стандартные лоты ($100 000)
Общее количество сделок	103 (1305 стандартных лотов)
Общее количество выигрышных сделок	91 (1090 стандартных лотов)
Общее количество проигрышных сделок	12 (215 стандартных лотов)
Среднее количество закрытых позиций за неделю	6,7 (0,96 сделки за торговый день)
Общая сумма выигрыша, $	$2 232 875,93
Общая сумма проигрыша, $	$12 091,29
Чистая прибыль	$2 220 784,64 (1,70% прибыли на $130 500 000 управляемого капитала)
Выигрышные сделки,%	88,3% (цель 40%)
Проигрышные сделки,%	11,7%
Средний объем выигрышных сделок	12,0 стандартных лотов
Средний объем проигрышных сделок	17,9 стандартного лота
Средняя сумма выигрышных сделок	$24 537,10/сделка; $2048,51/лот
Средняя сумма проигрышных сделок	$1007,61/сделка; $56,24/лот
Среднее время удержания позиций (в календарных днях) — взвешенное среднее позиций в пределах отдельных закрытых сделок и среднее арифметическое взвешенных средних для каждой сделки	
Выигрышные сделки	3,66 дня
Проигрышные сделки	9,89 дня

Фактор прибыли	184,7 (цель: >3,0)
Отношение вознаграждения к риску (база трейда)	24,4 (цель: >2,0)
Рентабельность инвестиций в годовом исчислении	55 344,1%
Максимальная последовательность выигрышных сделок	32
Максимальная последовательность проигрышных сделок	2
Соотношение ожидание/стандартное отклонение	1,53



Устойчивый бычий рынок

Я и раньше знал людей, которые делали по 1000% в год, но ни с чем подобным никогда не сталкивался. Однако я готов поверить, что такое возможно, если он нашел систему, которая дает соотношение ожидания R

и среднего отклонения R, равное 1,53, как показывают данные, которые он мне выслал. Но такая рентабельность стала возможной только потому, что он понял, как рассчитывать размер позиции применительно к своей системе. Он подвергал себя огромному финансовому риску в каждой сделке, с таким риском разорилось бы большинство трейдеров.

Повторюсь, я понятия не имею, достоверна ли информация, которую он мне выслал. Я не занимаюсь аудитом торговых счетов. Мое дело — тренировать трейдеров. Автор этого письма выслал его мне в знак благодарности за то озарение, которое снизошло на него благодаря моему совету.

Определение размера позиции гораздо важнее, чем вы думаете

Многие полагают, что залог успеха инвестиционной деятельности заключается в том, чтобы находить эффективные компании и долгое время держаться за них. Идеальным инвестором такого типа является, разумеется, Уоррен Баффет. Взаимные фонды как раз и работают по такой модели: они покупают ценные бумаги и удерживают большие капиталовложения, и цель их — просто превзойти некоторые рыночные индексы. Если рынок упал на 40%, а они на 39%, значит, они неплохо поработали.

Обратив внимание на научные изыскания в области финансов, вы увидите, что важнейшей темой для инвесторов является распределение активов. В 1991 г. на страницах журнала «*Financial Analysts Journal*» вы-

шло исследование Дж. Бринсона и его коллег[1], в котором была проанализирована деятельность 82 инвестиционных менеджеров за десятилетний период. Авторы пришли к выводу, что 91% результата обеспечивала именно диверсификация активов, то есть определение того, «сколько нужно держать в акциях, сколько в облигациях и наличных». Не вход, не конкретные ценные бумаги, а эта таинственная переменная, которую они называли распределением активов и охарактеризовали в исчислении «сколько».

Недавно я просматривал книгу по распределению активов Дэвида Дарста[2], главного инвестиционного стратега международных рынков капитала компании «Морган Стэнли». На обложке была приведена цитата Джима Крамера с CNBC: «Кто, кроме Дэвида Дарста, способен так доступно описать все тонкости диверсификации, этой важнейшей составляющей биржевого успеха?» Вы, пожалуй, подумали, что в этой книге идет речь о расчете размера позиции?

Просматривая книгу, я искал ответы на следующие вопросы:

- Определяет ли автор понятие «диверсификация активов» как «расчет размера позиции»?
- Объясняет ли он (или хотя бы понимает), почему так важна диверсификация активов?

---

[1] *Brinson Gary, Singer Brian, Beebower Gilbert.* Determinants of Portfolio Performance: II. An Update. Financial Analysts Journal 47: 40–49. May-June 1991.

[2] *Darst David.* Mastering the Art of Asset Allocation: Comprehensive Approaches to Managing Risk and Optimizing Returns. New-York: McGraw-Hill, 2007.

- Упоминается ли хотя бы раз понятие «размер позиции» (то есть «сколько») в книге?

Я обнаружил, что в книге не раскрывается понятие «диверсификация активов» и не приведено никаких объяснений, почему диверсификация активов имеет такое большое значение. И наконец, такие вопросы, как определение размера позиции, «сколько»-аспект и управление средствами, в книге даже не затрагиваются. Вместо этого обсуждаются различные классы активов, в которые можно инвестировать, потенциальные прибыли и риски каждого из них и переменные, которые на данные факторы влияют. Для меня это стало очередным доказательством того, что многим ведущим профессионалам не понятна важнейшая составляющая инвестиционного успеха: определение размера позиции. Я вовсе не придираюсь к конкретной книге. Я могу так же прокомментировать любую книгу по теме диверсификации активов, которую я когда-либо держал в руках.

Сегодня бóльшая часть пенсионных фондов мира связана с взаимными фондами. Эти фонды должны быть инвестированы на 95–100%, даже в периоды сильного падения рынка, как было в 2000–2002 гг. и как продолжается с 2008 г. по сей день. Менеджеры этих фондов верят в то, что секрет успеха заключается в правильной диверсификации, не осознавая, что на самом деле ключ к нему лежит в «сколько»-аспекте диверсификации активов. Именно поэтому я предполагаю, что бóльшая часть взаимных фондов прекратит свое существование к концу периода медвежьего рынка, когда коэффициент цена/чистая прибыль S&P 500 опустится до однозначных чисел.

Банки, регулярно торгующие миллиардами долларов в иностранной валюте, вообще не понимают, что такое риск. Их трейдеры не могут определять размер позиции, потому что они не знают объема имеющихся в их обороте средств. Многие из них даже представления не имеют, сколько денег они проиграли, пока не потеряют работу. Банки зарабатывают как маркетмейкеры на торговле иностранной валютой и теряют деньги потому, что позволяют и даже поощряют торговлю своих трейдеров на этих же рынках. Последние десять лет убыточные трейдеры обходятся банкам в миллиарды долларов ежегодно, и все же я сомневаюсь, что они существовали бы, будь у каждого трейдера свой личный счет.

Я был очень удивлен, когда Алан Гринспен[1] сказал, что считает самой большой своей ошибкой на посту председателя Федеральной резервной системы то, что он допустил, чтобы крупные банки вели собственную политику относительно рисков. Они не понимают суть риска и определения размера позиции и при всем при этом получают огромную помощь от правительства.

Теперь, полагаю, вам интересно, почему я так убежден в важности определения размера позиции.

Приведу пример простой торговой системы. Двадцать процентов сделок выигрывают 10R, остальные сделки — проигрышные. Из последних 70% дают потерю в 1R, остальные 10% — в 5R. Хорошая система? Если считать по количеству выигрышных сделок,

---

[1] *Greenspan Alan.* The Age of Turbulence: Adventures in a New World. New-York: Penguin, 2007.

очевидно, нет, но, если вы посмотрите на средний выигрыш этой системы, вы обнаружите, что он составляет 0,8R. То есть в среднем за каждую из множества сделок вы заработаете 0,8R. Таким образом, в переводе на ожидание это выигрышная система. Помните, что разброс ее R-кратных демонстрирует ожидание системы в размере 0,8R. Дело не в рынке, дело в R-кратных торговой системы.

Предположим, вы совершаете 80 сделок в год. В среднем вы заканчиваете год с прибылью 64R, что очень даже хорошо. Если допустить, что R равен 1% вашего торгового капитала (это один из способов определения размера позиции), в конце года вы подниметесь на 64%.

Я уже упоминал выше, что на семинарах я часто использую игру в шарики, демонстрируя разброс R-кратных в трейдинге. Разброс R-кратных представляют шарики в мешке. Мы вынимаем шарики по одному, а затем кладем их обратно. Участникам выдается $100 000 игровых денег, и все они находятся в одинаковых условиях. Предположим, мы совершили 30 сделок, и они вышли такими, как указано в табл. 4.3.

В нижнем ряду приведен разброс R-кратных после каждых десяти сделок. После первого десятка он поднялся до +8R, затем у нас было 12 проигрышных сделок подряд, и мы опустились до –4R после второго десятка. И наконец, на последних десяти сделках пошла хорошая тенденция с четырьмя выигрышными сделками и мы получили за этот десяток +30R. После всех 30 сделок мы поднялись на 24R. Если это число разделить на количество сделок (30), мы получаем ожидание по выборке в размере 0,8R.

Таблица 4.3. R-кратные 30 игровых сделок

1) –1R	11) –5R	21) –1R
2) –1R	12) –1R	22) –1R
3) –1R	13) –1R	23) +10R
4) –5R	14) –1R	24) –1R
5) –1R	15) –1R	25) +10R
6) +10R	16) –1R	26) –1R
7) –1R	17) –1R	27) –1R
8) –1R	18) –1R	28) –5R
9) –1R	19) –1R	29) +10R
10) +10R	20) –1R	30) +10R
Итого: +8R	**Итого: -14R**	**Итого: +30R**

Наше реальное ожидание по выборке совпало с системным. Такое нечасто случается, но это произошло. Примерно половина образцов выше ожидания, другая половина — ниже, что иллюстрирует рис. 4.1.

На рисунке отображена случайная выборка 10 000 образцов 30 сделок из нашего примера разброса R-кратных. Обратите внимание, что и ожидание, полученное по средней, и медианное ожидание составляют 0,8R.

Представьте, что вы играете в такую игру и ваша единственная задача — решать, какими суммами рисковать в каждой сделке и как рассчитывать размер позиции на протяжении всей игры. Сколько, по вашему мнению, вы заработаете или потеряете? Как правило, выходит так, что третья часть аудитории становятся банкротами (то есть они теряют деньги в результате первых пяти проигрышей или 12 проигрышей подряд), вторая треть теряет деньги и, на-

конец, оставшаяся треть зарабатывает огромные суммы, порой больше миллиона долларов. В аудитории из 100 человек, кроме тех 33, что остались на нуле, у остальных могут быть 67 совершенно разных результатов.

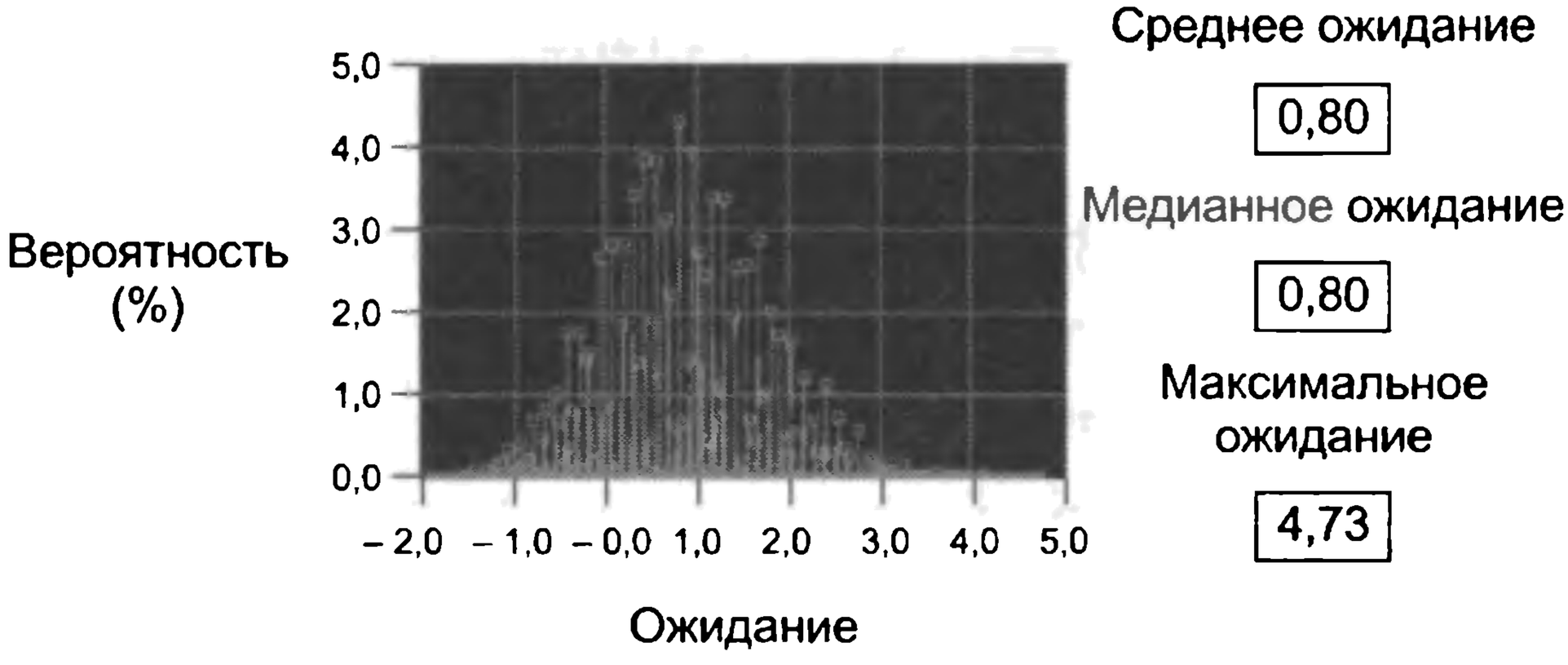


РИС. 4.1. Выборка, включающая 10 000 образцов по 30 случайным сделкам

Вот в чем сила определения размера позиции. Все участники совершают сделки на одинаковых условиях, как показано в табл. 4.3. Таким образом, единственное, что их отличает — это сумма, которой они рискуют (то есть размер позиции). И благодаря этой переменной размер конечных капиталов колеблется от нуля до миллиона долларов. Именно поэтому так важен расчет размера позиции. Я проводил эту игру сотни раз, всегда с аналогичным результатом. В целом, за исключением постоянно большого числа банкротов, участники заканчивают игру с совершенно разными капиталами.

В одном теоретическом исследовании был сделан вывод, что варьирование эффективности 82 пенсионных портфелей на 91% зависит от размера открываемых позиций. Результаты нашей игры аналогичны. Все игроки находятся в равных условиях, и един-

ственной переменной (помимо индивидуальных психологических характеристик) служит то, какой суммой готовы рисковать участники в каждой сделке.

Если бы академические круги и ведущие финансисты уделяли этой теме должное внимание, многое изменилось бы и для тех и для других. Ведь это очень важно.

Три составляющие размера позиции

Расчет размера позиции, определяющий эффективность трейдера, состоит из трех компонентов (см. рис. 4.2)[1]. Все они взаимосвязаны, поэтому их очень сложно отделить друг от друга.

Первая составляющая — это **цели трейдера**. К примеру, тот, кто думает: «Я не хочу обанкротиться», достигнет других результатов, нежели тот, кто хочет выиграть любой ценой. Несколько раз, проводя игру с шариками, я делил аудиторию на три группы, разные по целям и по «структуре вознаграждений», чтобы убедиться, что они разделяют эти цели. Хотя и в каждой из групп наблюдался значительный разброс результатов, было также заметно явное, статистически значимое различие между группами с разными целями.

Второй составляющей, которая, несомненно, влияет на первую, является **личная психология**. Какие

---

[1] Дальнейшие материалы части 4, по большей части, взяты и переработаны из моей книги «Полное руководство по определению размера позиции» («Definitive Guide to Position Sizing»).

убеждения создают реальность человека? Какие он испытывает эмоции? Каково психическое состояние человека? Тот, чья главная цель — не обанкротиться, не пожелает стать банкротом, даже если его группе предложат за это вознаграждение. Более того, человек без четких целей и без принципов определения размера позиции будет руководствоваться исключительно эмоциями.

Третья составляющая — это **метод определения размера позиции** — «интуитивный» или алгоритмический. Для каждой из этих двух моделей существует множество вариантов, в том числе метод подсчета вашего торгового капитала, который мы обсудим ниже.

РИС. 4.2. Три составляющие размера позиции

Определение размера позиции по модели CPR

Эта простая модель, позволяющая ответить на вопрос «сколько?», подразумевает определение риска для каждой сделки в процентах от вашего торгового капитала. Мы уже не раз говорили о важности такого

решения на протяжении всей книги, но как именно оно принимается? Вам необходимо знать три переменные.

- Какой частью вашего торгового капитала вы собираетесь рисковать? Это и есть ваш общий риск, но мы для краткости назовем его C — *cash*, наличные. Итак, мы получаем C в нашей формуле CPR. Приведу пример: допустим, вы собираетесь рискнуть 1% своего торгового капитала, значит, C и составит 1% от ваших средств. Если у вас на счету $50 000, C будет равно 1% этой суммы, то есть $500.
- Сколько единиц актива мы покупаем (это и есть размер позиции)? Эту переменную я обозначаю буквой P, *position sizing* (расчет размера позиции).
- Какой суммой вы готовы рискнуть в расчете на каждую единицу, которую вы покупаете? Мы называем эту перемену R — риск. Мы уже говорили об R, когда обсуждали ожидание. Пример: вы собираетесь купить акции стоимостью $50 и готовы рискнуть $5 на каждую, значит, ваш риск (R) составляет $5 за акцию.

Чтобы определить, сколько акций покупать, вы можете использовать следующую формулу:

$$\mathbf{P = C/R.}$$

Давайте рассмотрим несколько примеров, и вы увидите, насколько просто применять эту формулу.

Пример 1. Вы собираетесь купить акции стоимостью $50, рискуя при этом $5 на каждую акцию. При этом вы готовы рисковать лишь двумя процентами

своего капитала в $30 000. Сколько акций вы приобретете?

Определение размера позиции — это CPR[1] для трейдеров

Ответ: R = $5/акция; C = 2% от $30 000, или $600. P = 600/5 = 120 акций. Таким образом, вы купите 120 акций по цене $50 за каждую. Это обойдется вам в $6000, но ваш суммарный риск составит только 10% от общей стоимости (при условии, что вы будете соблюдать свой стоп в $5), то есть $600.

Пример 2. Вы занимаетесь внутридневным трейдингом и собираетесь приобрести акции по $30

---

[1] CPR (от cardiopulmonary resuscitation) — реанимация, включающая искусственное дыхание и непрямой массаж сердца. — *Примеч. перев.*

и войти в позицию с 30-центовым стопом. Вы готовы рискнуть только 0,5% своего торгового капитала в $40 000. Сколько акций вы купите?

Ответ: R = 30 центов/акция. C = 0,005 × $40 000, или $200. P = 200/0,3 = 666,67 акции. Таким образом, вы должны купить 666 акций по $30 за каждую. Общий объем вашей инвестиции будет равен $19 980, то есть почти половине вашего капитала. Однако ваш риск составит всего лишь 30 центов за акцию, то есть $199,80 (при условии, что вы будете соблюдать свой 30-центовый стоп).

Пример 3. Вы торгуете соевые бобы со стопом в 20 центов. В этой сделке вы готовы рискнуть $500. Каков ваш размер позиции? Контракт на 5000 бушелей[1]. Допустим, соевые бобы торгуются по $6,50. Как вам рассчитать размер позиции?

Ответ: R = 20 центов × 5000 бушелей, входящих в один контракт, = $1000. C = $500. P = $500/$1000, что равняется 0,5. Однако вы не можете купить половину контракта на сою. Значит, у вас не получится войти в эту позицию. Это вопрос с подвохом, но ведь вы должны знать, какие позиции для вас слишком рискованны.

Пример 4. Вы торгуете в паре доллар/швейцарский франк на рынке Форекс. Курс швейцарского франка составляет 1,4627, и вы хотите поставить стоп на уровне 1,4549. Следовательно, если цена предложения достигнет этого уровня, ваша позиция будет закрыта. Ваш депозит в банке составляет

---

[1] Бушель — мера вместимости и объема жидких и сыпучих тел, равная 36,3 литра. — *Примеч. перев.*

$200 000, и вы готовы рискнуть 2%. Сколько контрактов вы можете себе позволить?

Ответ: размер вашего риска составляет 0,0078; объем обычного контракта на Форексе находится на уровне $100 000, поэтому риск на контракт составит $780. Вы готовы рисковать 2% от $200 000, то есть $4000. Таким образом, размер вашей позиции — $4000 разделить на $780 — равен 5,128 контрактам. Округляем до целого и делаем вывод, что купить следует пять контрактов.

Основы определения размера позиции

До тех пор, пока вы не освоите свою систему как следует, рекомендую вам рисковать примерно 1% вашего торгового капитала. В таком случае 1R, переведенный в размер позиции, равен 1% ваших средств. Например, если у вас $100 000, вам следует рисковать по $1000 на сделку. Если ваш риск на акцию в сделке № 1 составляет $5, вы покупаете 200 акций. Если риск на акцию в сделке № 2 равен $25, вы приобретаете только 40 акций. Таким образом, общий риск по каждой позиции составит 1% от вашего счета.

Давайте рассмотрим это на примере. В первой сделке, когда ваш капитал равен $100 000, сумма риска составляет $1000. Поскольку она оказалась проигрышной (см. табл. 4.4), в следующей сделке ваш риск равняется уже $990. Вы опять в минусе, и теперь вы рискуете 1% от того, что осталось, то есть $980. Таким образом, вы всегда будете рисковать именно 1%

от своего торгового капитала. В табл. 4.4 показано, как вы проведете сделки, приведенные в табл. 4.3.

Таблица 4.4. Результат игры с риском 1%

Торговый капитал	Сделка	Риск 1%	R-кратное	Новый размер торгового капитала
100 000	1	1000	–1	99 000
99 000	2	990	–1	98 010
98 010	3	980,1	–1	97 029,9
97 029,9	4	970,299	–5	92 178,41
92 178,41	5	921,7841	–1	*91 256,62*
91 256,62	6	912,5662	10	**100 382,3**
100 382,3	7	1003,823	–1	99 378,46
99 378,46	8	993,7846	–1	98 384,68
98 384,68	9	983,8468	–1	*97 400,83*
97 400,83	10	974,01	10	**107 140,9**
107 140,9	11	1071,41	–5	101 783,9
101 783,9	12	1017,84	–1	100 766
100 766	13	1007,66	–1	99 758,37
99 758,37	14	997,58	–1	98 760,78
98 760,78	15	987,61	–1	97 773,18
97 773,18	16	977,73	–1	96 795,45
96 795,45	17	967,95	–1	95 827,49
95 827,49	18	958,27	–1	94 869,22
94 869,22	19	948,69	–1	93 920,52
93 920,52	20	939,21	–1	92 981,32
92 981,32	21	929,81	–1	92 051,51
92 051,51	22	920,52	–1	*91 130,99*
91 130,99	23	911,31	10	100 244,1
100 244,1	24	1002,44	–1	99 241,65

продолжение ⇩

Таблица 4.4 (*продолжение*)

Торговый капитал	Сделка	Риск 1%	R-кратное	Новый размер торгового капитала
99 241,65	25	992,42	10	**109 165,8**
109 165,8	26	1091,66	–1	108 074,2
108 074,2	27	1080,74	–1	106 993,4
106 993,4	28	1069,93	–5	*101 643,7*
101 643,7	29	1016,44	10	**111 808,1**
111 808,1	30	1118,08	10	**122 988,9**

Помните, что в конце игры с шариками мы поднялись на 24R. Из этого можно предположить, что мы должны заработать около 24%. Фактически наш счет вырос на 22,99%, так что мы практически выполнили план. Высшие точки торгового капитала выделены жирным, низшие — курсивом.

Вы пережили «просадку» счета еще в начале игры. Хотя ваш капитал сократился до $91 130,99 в результате серии убыточных трейдов, вы все же остались в игре. В конце игры ваш счет вырос примерно на 23%. Даже если ваш риск не превышал 1% на сделку и вы поднялись в конце игры на 24R, это не значит, что ваш выигрыш к концу игры составит 24%. Это было бы возможно только в том случае, если бы ваш риск не превышал 1% стартового капитала, а это уже другой алгоритм определения размера позиции.

Вы не станете победителем в игре, руководствуясь такой стратегией; обычно побеждает тот, кто пошел на крайний риск, допустим, в шестой сделке. Однако важно то, что вы выжили и «просадка» вашего счета не стала чрезмерной.

Типы моделей капитала

Все модели, обсуждаемые в этой книге, связаны с размером имеющегося в вашем распоряжении капитала. Эти модели могут показаться вам гораздо более сложными, когда вы поймете, что существует три метода определения размера капитала. Каждый метод по-разному влияет на риск, которому вы подвергаете себя в трейдинге, так же, как и на вашу прибыль. Их три, как я уже упомянул: метод основного капитала, метод абсолютного капитала и метод сокращенного абсолютного капитала.

Как много способов подсчитать капитал...

Метод основного капитала довольно прост. Открывая новую позицию, вы просто определяете, сколько вы вложите в эту позицию, согласно вашему методу расчета размера позиции. Таким образом, если у вас четыре открытых позиции, ваш основной капитал будет равен первоначальному капиталу за вычетом каждой из открытых позиций.

Предположим, вы начинаете с $50 000 на счете и выделяете по 10% на сделку. Вы открываете позицию и отчисляете на нее $5000 по одному из методов, описанных в этой книге. Теперь ваш основной капитал составляет $45 000. Вы открываете следующую позицию, размер которой составляет $4500, после чего ваш основной капитал — $40 500. Затем вы открываете третью позицию, размер которой будет $4050, и ваш основной капитал приравнивается к $36 450. Таким образом, ваш основной капитал составляет $36 450 плюс три открытые позиции. **Другими словами, метод основного капитала подразумевает вычитание отчислений на каждую позицию и последующую корректировку**. Новые позиции всегда определяются в соответствии с текущим размером основного капитала.

Впервые я услышал термин «основной капитал» от одного известного трейдера. Обычно, начиная торговлю, он рисковал минимальной долей своих средств. Однако все полученные доходы он добавлял к основному капиталу и рисковал уже большей долей своей прибыли. Этот трейдер всегда использовал модель основного капитала, определяя размер позиции.

Метод абсолютного капитала также очень прост. Сумма капитала — это количество ваших средств на

счете плюс текущая стоимость любой открытой позиции. Предположим, к примеру, что у вас $40 000 на счете и три открытых позиции, первая из которых составляет $15 000, еще одна — $7000, а третья открытая позиция дает вам минус $2000. **Абсолютный капитал равен сумме средств на вашем счете плюс стоимость всех ваших открытых позиций.** Таким образом, ваш абсолютный капитал составляет $60 000.

Том Бассо, который обучил меня методам поддержания постоянного уровня риска и постоянной волатильности, всегда использует метод абсолютного капитала. И это имеет смысл! Если вы желаете, чтобы ваш риск был постоянной величиной, нужно, чтобы и процентное отношение риска к капиталу было неизменным.

Метод сокращенного абсолютного капитала представляет собой комбинацию первых двух методов. Он аналогичен методу основного капитала в том плане, что назначенный риск при открытии позиции вычитается из стартового капитала. Однако он отличается в том, что вы добавляете к капиталу накопленную прибыль и вычитаете риск, полученный в результате перемещения вашего стопа. Таким образом, **уменьшенный абсолютный капитал — это ваш основной капитал плюс накопленная прибыль, которую вы защищаете стопом, и минус риск, который вы получаете при изменении уровня стопа.**

Вот пример применения принципа сокращенного абсолютного капитала. Допустим, на брокерском счете у вас $50 000. Вы открываете позицию, размер которой составляет $5000. Таким образом, ваш основной капитал (и сокращенный абсолютный ка-

питал) теперь равен $45 000. Теперь предположим, что стоимость позиции пошла вверх, а у вас установлен скользящий стоп. Вскоре, из-за поднятия уровня стопа, ваш риск составит только $3000. В результате ваш сокращенный абсолютный капитал будет равен $50 000 минус ваш новый риск $3000, то есть $47 000.

На следующий день цена падает на $1000. Ваш сокращенный абсолютный капитал по-прежнему составляет $47 000, так как риск, которому вы можете подвергнуться, если стоп сработает, все так же равен $3000. Он изменится в том случае, если вы измените свой стоп, чтобы снизить риск, зафиксировать часть прибыли или ликвидировать позицию.

В моделях, кратко перечисленных в следующем разделе, размер позиции определяется, в целом, в соответствии с вашим капиталом. Таким образом, каждая модель вычисления капитала в сочетании с каждым алгоритмом расчета размера позиции приведет к разным вариантам определения размера позиции.

Различные модели определения размера позиции

Во многих своих книгах я ориентирую читателей на процентную модель расчета размера позиции. Она проста в использовании и, как правило, обеспечивает безопасность, если вы торгуете с риском в 1% от вашего капитала.

Однако в книге «Полное руководство по определению размера позиции» («*Definitive Guide to Position*

Sizing») я рассмотрел множество методов определения размера позиции, которые каждый из вас может использовать в зависимости от поставленных целей. Здесь же моя задача — перечислить некоторые из них с тем, чтобы вы увидели, какой простор для размышлений дает определение размера позиции.

В процентной модели расчета размера позиции — CPR для трейдеров и инвесторов — вы просто вычисляете размер риска как определенный процент от своего капитала в зависимости от того, как вы рассчитываете его. Но есть и другие пути определения суммы сделок. Вот вам несколько методов расчета размера позиции.

1. Единица на определенную сумму денег: вы покупаете 100 акций на каждые $10 000 или один контракт на те же $10 000.
2. Покупка каждого актива на одну и ту же сумму.
3. Процент маржи: вычисляете процент от капитала, исходя из маржи контракта, а не из риска.
4. Процент волатильности: вычисляете процент от капитала, исходя из волатильности базового актива, а не из риска R.
5. Групповой риск: вы ограничиваете общий риск по классу активов.
6. «Горячий» портфель: вы ограничиваете общее подвергание финансовому риску своего портфеля, невзирая на индивидуальный риск.
7. Длинные позиции против коротких: вы допускаете офсет длинных и коротких позиций в терминах распределения риска.

8. Модель пересекающего капитала: вкладываете только тогда, когда ваш капитал пересекает какой-то установленный порог.
9. Распределение при инвестировании определенного процента своих средств, скажем 10%, на один класс активов.
10. «Перевес» или «недовес» эталона: торгуя эталонным активом, вы рассматриваете «перевес» как длинную позицию, а «недовес» как короткую.
11. Размер позиции с постоянным коэффициентом: комплексная форма расчета размера позиции, разработанная Райаном Джонсом, требует подробных разъяснений.
12. Двухуровневый расчет размера позиции: вы рискуете 1% до тех пор, пока ваш капитал не достигает определенного уровня, а затем меняете долю риска.
13. Многоуровневый подход: в нем больше двух уровней.
14. Продажа по равномерно возрастающим ценам: вы закрываете позицию при наличии определенных критериев.
15. Покупка по равномерно снижающимся ценам: вы открываете позицию, руководствуясь определенными критериями.
16. Оптимальный f: метод расчета размера позиции, позволяющий максимизировать прибыль и минимизировать «просадки».
17. Критерий Келли: метод определения размера позиции при наличии двух возможностей.

18. Диверсификация активов Бассо—Швагера: периодическая диверсификация активов на основе советов независимых друг от друга консультантов.
19. Рыночные техники управления капиталом (тысячи вариаций): вы рискуете определенной долей своего стартового капитала и разными долями своей прибыли.
20. Определение размера позиции по максимальному снижению счета: расчет размера позиции, не позволяющий выходить за пределы определенного снижения счета, опасного для вашего капитала.

Теперь вы начинаете понимать, почему расчет размера позиции гораздо важнее и сложнее, чем вы полагали?

Зачем нужен расчет размера позиции?

Помните, что расчет размера позиции — это часть вашей торговой системы, помогающая вам достичь поставленных целей. Цели в трейдинге у каждого из нас, наверняка, разные, и при этом существует множество подходов к определению размера позиции. Даже те немногие, кто пишет на тему расчета размера позиции, зачастую подходят к ней неправильно. Они обычно говорят, что смысл расчета размера позиции заключается в том, чтобы заработать как можно больше денег и не допустить финансового краха. На самом деле такое высказывание лишь отражает общее представление таких людей об их целях трейдинга и расчете размера позиции.

Давайте снова вернемся к нашей игре с ожиданием в 0,8R. Предположим, я дал следующие инструкции всем ста участникам. Во-первых, участие в игре стоит $2. Во-вторых, если после 30 сделок ваш счет опускается с $100 000 до $50 000, вы должны заплатить еще $5. В-третьих, если вы обанкротитесь, с вас причитается еще $13, итого за все $20.

Если после 30 сделок у вас будет самый крупный торговый капитал, вы выигрываете $200. К тому же между пятью обладателями самых крупных капиталов делится сумма, собранная с проигравших.

Ваша задача — разработать стратегию своей игры. Рекомендую вам использовать следующую процедуру. С тем же успехом ее можно применять в реальной жизни, разрабатывая стратегию расчета размера позиции, отвечающую вашим целям.

Прежде всего, определите, кто вы. Допустим, 1) человек, который намерен выиграть; 2) тот, кто хочет в процессе игры получить максимум знаний; 3) спекулянт; 4) весьма консервативная личность, не желающая терять деньги.

Затем определите свои цели. В свете различных вариантов вознаграждения ваши цели могут быть такими:

1. Победить в игре любой ценой, даже ценой банкротства (такую цель обычно ставят перед собой победители).
2. Попытаться выиграть, но с гарантией, что я не потеряю больше $2.
3. Попытаться выиграть, но с гарантией, что я не потеряю больше $7.

4. Войти в пятерку лучших и не потерять более $7.
5. Войти в пятерку лучших и не потерять более $2.
6. Войти в пятерку лучших любой ценой.
7. Сделать все возможное, не потеряв $7.
8. Сделать все возможное, не потеряв $2.
9. Сделать все возможное и не обанкротиться.

Обратите внимание, что даже несколько вариантов вознаграждения превращаются в девять разных целей. При более креативном подходе можно выделить даже больше. При разработке вашей стратегии расчета размера позиции вы должны, прежде всего, учесть эти цели.

И наконец, необходимо принять решение, когда следует поменять стратегию. После каждых десяти сделок я оцениваю, кто из участников достиг самых выдающихся результатов. Если вы на этом этапе не вошли в пятерку лучших, вы, возможно, пожелаете поменять стратегию.

Обратите внимание, как эти перемены влияют на исход игры. Возможно, что в конце мы получим столько же разных результатов, сколько участников игры, но есть вероятность сильной корреляции между целями и конечными итогами. У тех, кто хотел во что бы то ни стало победить, амплитуда итоговых торговых капиталов будет очень большой — от 1 миллиона долларов и более до банкротства.

Те же, кто поставил своей целью избежать банкротства, будут играть очень умеренно, и к концу игры их счет изменится незначительно. Эта игра наглядно

демонстрирует, что суть расчета размера позиции заключается в достижении поставленных целей. Как я уже не раз говорил, немногие это понимают.

Симулятор: рассчитываем размер позиции для достижения своих целей

Симулятор позволяет в тестовом режиме провести расчет размера позиции. Предположим, что существует только один метод расчета размера позиции: процентная модель определения риска за сделку.

Настроим торговый симулятор на описанную выше систему. Ее ожидание составляет 0,8R, и только 20% сделок являются выигрышными.

Нам известно, что ожидание позволяет нам заработать в среднем 40R на пятидесяти сделках. Наша цель — получить 100% от пятидесяти сделок, не допуская «просадки» счета более чем на 35%. Давайте посмотрим, как это делается с помощью симулятора R-кратных. На рис. 4.3 показан симулятор расчета размера позиции.

Я установил симулятор на 10 000 симуляций набора из пятидесяти сделок по нашей системе. Сначала симулятор установит риск 0,1% на 50 сделок и прогонит расчет 10 тысяч раз, затем увеличит риск до 0,2%, затем до 0,3% и так далее с тем же шагом до тех пор, пока доля риска не составит 19% на сделку.

Поскольку при проигрыше в 5R, рискуя 20% капитала, мы можем обанкротиться, мы ограничили риск 19% на позицию.

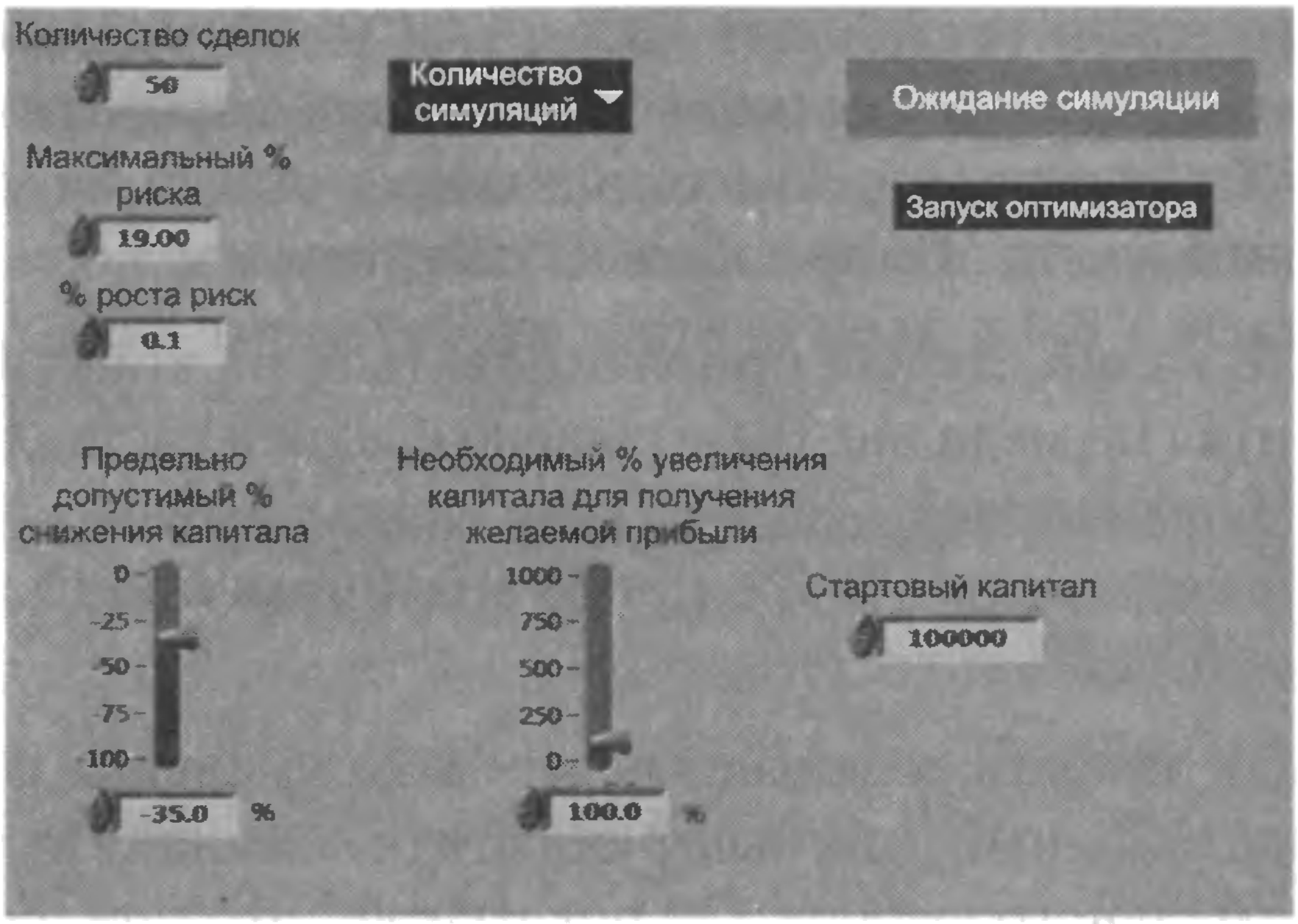


РИС. 4.3. Симулятор расчета размера позиции

Симулятор будет прогонять 10 тысяч вариантов пятидесяти сделок на всех заданных уровнях риска, каждый раз достигая критерия разорения (то есть «просадки» счета на 35%), сообщая об этом, а затем переходя к следующей последовательности из 10 тысяч симуляций. Эта работа требует масштабных вычислений, но современные компьютеры легко с ней справляются.

Результаты нашего имитационного моделирования приведены в табл. 4.5.

В верхнем ряду указан процент риска, при котором достигается самый высокий средний конечный капитал. Как правило, это самая крупная рисковая сумма из всех смоделированных, поскольку она дает несколько выигрышей в 10R. А это дает огромные суммы и поднимает средний результат, даже если бóльшая часть вариантов приносила падение на 35% и ниже. Обратите внимание, что с риском 19% доля

выигрышей составляет лишь 1,070%. Вероятность выиграть 100% составляет 1,1% при вероятности 98,7% проиграться. Именно поэтому ставка на максимальную прибыль гибельна для системы.

Пожалуй, лучше ориентироваться на конечный капитал по медиане. Выигрыш по средней составляет 175%, по медиане — 80,3%. Ваши шансы достичь своей цели составляют 46,3% при вероятности проиграть, равной 27,5%.

Как же быть, если ваша цель — максимальные шансы на 100%-ный выигрыш? Обратите внимание на ряд оптимального выбора. Он показывает, что при риске 2,9% мы получаем 46,6% вероятности достичь этой цели. Однако же выигрыш по медиане опускается до 77,9%, поскольку вероятность разорения составляет 31%.

Таблица 4.5. Результаты симулятора расчета размера позиции

Симулятор	Вероятность достижения цели (%)	Вероятность краха (%)	Прибыль по средней (%)	Прибыль по медиане (%)	Риск (%)
Максимальная прибыль	1,1	98,7	10,7E + 3	– 72,4E + 0	19,0
Медиальная прибыль	46,3	27,5	175,0E + 0	80,3E + 0	2,7
Оптимальный выбор	46,6	31,0	193,4E + 0	77,9E + 0	2,9
Вероятность краха < 1%	10,5	0,8	43,2E + 0	37,0E + 0	0,9
Вероятность краха 0%	1,1	0,0	27,1E + 0	24,6E + 0	0,6
Наибольшая разница между вероятностями успеха и краха	37,9	11,1	93,8E + 0	64,0E + 0	1,7

Предположим, наша цель — до 1% ограничить вероятность разорения (то есть снижения счета более, чем на 35%). Для этого, по данным симулятора, наш риск должен составлять 0,9% за сделку. Это обеспечивает нам 10,5% вероятности достичь цели и 0,8% вероятности разориться.

Возможно, вы захотите, чтобы вероятность вашего разорения была равна 0%. Для этого, как показывает симулятор, вы должны рисковать 0,6% своего капитала. Риск ненамного превышает 0%, но вероятность достижения вашей цели заработать 100% в таком случае опускается до 1,1% . И наконец, вы можете захотеть использовать такой процент риска, который обеспечивает самую большую возможную разность между получением 100%-ной прибыли и потерей 35% торгового капитала. Оказывается, для достижения этой цели ваш риск должен составлять 1,7%. В этом случае шансы достичь цели равняются 37,9%, а вероятность разорения — 11,1%. Разница в 26,8%. При других степенях риска она составляет 15% и менее.

Имея лишь два исходных параметра — цель заработать 100% и максимально допустимую «просадку» на уровне 35%, — я выделил пять приемлемых стратегий расчета размера позиции по процентной модели.

Я могу поставить своей целью заработать от 1% до 1000%. Допустимый уровень «просадки» может составлять, на мое усмотрение, от 1% до 100%. А сколько разных целей может быть у вас? Пожалуй, сколько трейдеров, столько и ответов. Какое количество различных стратегий определения размера позиции можно выбрать для достижения этих целей? Бесконечное множество.

Мы использовали лишь одну стратегию расчета размера позиции — устанавливали процент риска. Но есть разные модели определения размера позиции и различные вариации каждой модели.

Проблемы имитационного моделирования R-кратных

Очевидно, что имитационное моделирование разброса R-кратных дает вам огромное преимущество и помогает многое узнать о вашей системе. Однако и здесь есть целый ряд серьезных проблем. К сожалению, в трейдинге ничто не совершенно. Проблемы, по моему мнению, заключаются в следующем.

- Измерение эффективности R-кратных проводится на основе единичных сделок и не показывает, чего ожидать, если вы проводите несколько сделок одновременно.
- R-кратные не охватывают многие временны́е корреляции рынков (по сути, учитываются только данные на начало и окончание сделки). Таким образом, вы не сможете увидеть, снижается ли счет, пока не выйдете из позиции (например, потому что достигли 1R).
- Симуляции R-кратных, как и все прочие, хороши настолько, насколько точна ваша выборка. Выборка может свидетельствовать в пользу системы, но у вас никогда не будет истинной совокупности. Всегда существует вероятность того, что вы не увидите самые крупные потери и выигрыши.

- R-кратные — это прекрасный способ сравнивать системы с одинаковым первоначальным риском. Однако возникают определенные затруднения, когда вы одновременно пользуетесь такими стратегиями расчета размера позиции, как продажа по равномерно возрастающим ценам и покупка по равномерно снижающимся ценам. По сути, при таких условиях вам сложно будет определить абсолютную эффективность двух разных систем. В качестве примера попробуйте сравнить следующие две системы. Согласно первой, вы открываете позицию целиком на начальной точке входа. По второй системе на начальной точке входа вы открываете только половину позиции, а затем, для открытия второй половины, ждете, когда рынок сдвинется в пользу вашей системы на величину волатильности. Если сделка успешная (к примеру, приносит 20R), R-кратное первой системы будет выше (с большей прибылью и меньшим начальным риском). Однако же если трейд окажется неудачным, сразу же пойдет против нас и достигнет исходной точки выхода, R-кратные будут одинаковыми в обеих системах и составят –1R. Просто действуя по второй системе, вы потеряете только половину денег, а первая приведет к полной потере.

- Эффективность таких техник расчета размера позиции, как пирамиды, по которым полностью меняется начальный риск, вообще сложно тестировать с помощью R-кратных, поскольку разброс R-кратных в торговых системах (при наличии или отсутствии техник расчета размера позиции) нельзя сравнить напрямую. Такие техники управления средствами можно протестировать, разделив их на

ряд подсистем таким образом, чтобы каждая из них определялась по точке входа, и затем уже оценить каждую из подсистем по отдельности. К примеру, каждый элемент пирамиды можно рассматривать как подсистему.

- Поскольку в R-кратных учитываются лишь несколько временных зависимостей между рынками, симуляции с использованием R-кратных должны основываться на гипотезе, что R-кратные статистически независимы, чего в действительности нет. Однако же вы можете сгруппировать сделки по времени входа или стопа и попытаться внести временной аспект в моделирование. В таком случае показатели волатильности и снижения счета значительно увеличиваются при замороженных R-кратных. Другими словами, результаты имитационного моделирования, основанного на данных однократной сделки, будут излишне оптимистичными, 1) если вы пытаетесь определить эффективность систем, которые генерируют несколько сделок в одно и то же время, 2) если вы торгуете по нескольким системам одновременно.

Как решить проблемы имитационного моделирования

Для решения проблем, возникающих при работе с симулятором, я разработал код качества системы — System Quality Number™ (SQN™). В целом, чем выше SQN, тем бóльшую свободу вы можете позволить себе при определении размера позиции для достижения

ваших целей. Иначе говоря, чем выше SQN, тем проще вам добиваться ваших целей. Вспомните, к примеру, того трейдера, который утверждал, что в его системе, генерирующей по сделке почти каждый день, соотношение ожидания и стандартного отклонения R-кратного составляет 1,5.

Я не знаю, возможно ли на самом деле разработать такую невероятную систему, но, если она все же существует, ее результаты не вызывают сомнений: она действительно позволила за четыре месяца, когда весь мир переживал страшнейший экономический кризис, превратить 1,3 миллиона в 2 миллиона долларов.

В книге «Полное руководство по определению размера позиции» *(«Definitive Guide to Position Sizing»)* я продемонстрировал, как с помощью 31 разной моделей расчета размера позиции (точнее, 93, поскольку для каждой модели нужно учесть еще и три модели расчета капитала) можно с легкостью достигать поставленных целей, исходя из SQN. При этом обязательно следует учитывать следующее:

1. Вы никогда не знаете, точен ли ваш разброс R-кратных.
2. Вы никогда точно не знаете, когда изменится тип рынка, что обычно меняет и SQN.
3. Вы должны принимать во внимание все свои коррелирующие сделки в совокупности. Я для этого учитываю максимальный риск не каждой отдельной позиции, а всего портфеля.

К примеру, в нашей системе, где средняя стандартного отклонения составляла около 0,16, лучшим процентом риска мы считали 1,7%. Однако же если у нас

одновременно открыто пять позиций, наш риск на позицию, вероятно, лучше поделить между всеми ними, и в таком случае он составит 0,35%. Однако система «Священного Грааля» позволяет рисковать пятью и более процентами капитала на позицию.

5

Еще идеи о трейдинге

Поступайте проще

Поступайте проще в самых разных сферах своей жизни, включая трейдинг и инвестирование. Чем больше ваше стремление все усложнять, тем тяжелее вам будет достичь успеха. Простота облегчает вашу жизнь, в том числе и на рынках.

Человеческое сознание способно перерабатывать примерно семь блоков информации единовременно. Вы не можете охватить больше, чем ваше сознание. Если кто-нибудь продиктует вам десять двузначных чисел, вы, скорее всего, не сумеете запомнить больше пяти, поскольку ваши способности ограниченны. Если на рынке вы пытаетесь совершать сложные манипуляции и переоцениваете свои возможности, вы, скорее всего, потерпите неудачу.

Поступать проще — не значит отказываться от компьютера для классификации бесконечных потоков информации о рынках. Наоборот, я рекомендую его использовать. Поступать проще подразумевает следующее: для того, чтобы следовать своей методологии и выполнять ежедневные манипуляции, вы не должны прилагать сверхчеловеческих усилий и работать на

грани своих способностей. Чем больше усилий вы прилагаете, тем меньше у вас шансов достичь успеха.

Будь проще, Сэм!

Однажды я составил психологический профиль некоего брокера-трейдера, который по результатам моего психологического теста оказался на самом последнем месте из всех тестируемых. Ему были свойственны повышенный уровень стресса, многочисленные внутренние конфликты, плохая самоорганизация, отсутствие системы, отрицательная позиция и прочее, и прочее. Самая большая его проблема заключалась в том, что его приводило в ступор все, с чем он сталкивался по работе. Как выбрать хорошие акции среди бесчисленного множества ценных бумаг? Как следовать хоть какому-то плану, если цели и мотивации его клиентов противоречат друг другу? В его жизни царила полнейшая неразбериха.

Во-первых, этому брокеру требовалась большая работа над собой. Вся его жизнь превратилась в хаос по-

тому, что бардак был в его голове. Избавьтесь от хаоса в мыслях, и хаос постепенно исчезнет отовсюду. Начните с простого — решите, к чему вы стремитесь, о чем мечтаете, и сконцентрируйтесь на одной-двух целях.

Во-вторых, ему нужна была простая система, позволяющая контролировать трейдинг, лучше долговременная, которая давала бы ему лишь несколько сигналов еженедельно и требовала бы, чтобы он наблюдал за рынком только после закрытия операций на бирже. Таким образом, он принимал бы по одному решению в день, не погружаясь в царящий на рынке хаос. Хорошо бы, чтобы система была максимально простой: покупка по 110-дневным прорывам, использование недельной волатильности в качестве выхода в самом неблагоприятном варианте, замыкание от закрытия в качестве стопа для фиксации прибыли, риск не более 1% от торгового капитала за сделку. Кроме того, ему нужно было проанализировать все свои убеждения о себе и о рынке, а после такого анализа начать разработку подходящего для него метода торговли на бирже.

Простые шаги, не правда ли? Успех приходит тогда, когда вы идете к нему постепенно. Осознайте это и применяйте на практике, и ваша эффективность значительно повысится.

Что такое «Священный Грааль» трейдинга

Давайте рассмотрим концепцию оценочной эвристики. Как я уже упоминал, наша способность перерабатывать информацию небезгранична. По существу,

наше сознание может обрабатывать семь (плюс-минус два) блоков информации единовременно. Это количество значительно снижается в условиях стресса, когда кровь отливает от мозга и устремляется к основным мышцам для того, чтобы мы могли справиться с приближающейся опасностью. В современном мире мы чаще сталкиваемся с угрозами ментального характера, поэтому способность бежать быстрее не помогает нам справиться с угрозами трейдинга.

Каждый год общее количество информации, с которой работает трейдер, удваивается, но наши способности остаются прежними. Поэтому для переработки информации мы создаем методы, требующие наименьших затрат времени и сил, — эвристические методы. Психологи уже много лет изучают этот феномен, получивший название оценочной эвристики.

В целом, ученые приходят к выводу, что люди перерабатывают информацию весьма неэффективно. Некоторые экономисты даже отказались от идеи эффективности рынка и перешли в лагерь сторонников идеи неэффективных рынков. Рынки неэффективны, считают они, потому, что человек неспособен принимать эффективные решения.

Вывод замечательный, но сделавшие его люди зашли не в ту степь. Дело в том, что в результате возникла экономическая школа — поведенческие финансы. Теперь экономисты говорят: «Если рынки неэффективны потому, что неэффективны люди, как мы можем использовать наши знания о неэффективности человека, чтобы спрогнозировать рынок?» По мне, так это полное безумие.

Вы можете называть то, что я делаю, прикладными поведенческими финансами, но у меня другой подход. Я считаю так: если люди в большинстве своем неэффективно перерабатывают информацию, что будет, если заставить их делать это эффективно? Предположим, эффективность человека при переработке информации о рынках составляет 5%, что уже очень высокий показатель для большинства людей. А что, если вы заставите человека быть эффективным на 25%? А если на 50% или даже на 100%?

Результаты, пожалуй, удивят вас. Я уже говорил о том, что торговые системы можно рассматривать с точки зрения разброса R-кратных со средним отклонением (то есть ожиданием) и стандартным отклонением, которое характеризует этот разброс.

Давайте снова обратимся к нашей системе, которая дает ожидание 0,8R и генерирует 100 сделок в год. Ничего нереального в такой системе нет. На самом деле я встречал гораздо более удачные системы. И все же эта система, в среднем, дает прибыль 80R в год.

Если ваш риск составляет 1% на сделку, наверное, вы с ее помощью можете заработать 100% в год (поскольку с ростом вашего торгового капитала 1% будет становиться все больше, соответственно, вы имеете шанс заработать не 80%, а 100% от своего стартового капитала).

Однако из-за неэффективности своего поведения люди, как правило, совершают много ошибок. Чего стоит одна ошибка? Сложно сказать точно. Чтобы выяснить это, мы должны собрать множество данных, и у каждого из нас цена ошибки будет разной. Но сей-

час давайте предположим, что ее цена составляет 4R. В таком случае, совершая по ошибке в неделю, за год вы наберете 208R ошибок и потеряете деньги даже с системой, которая потенциально приносит 100% прибыли. Или, скажем, вы ошибаетесь раз в месяц (как большинство профессиональных трейдеров). В таком случае вы лишитесь 48R из 80R, и ваша прибыль составит 32R. В период значительного снижения счета вы вообще можете счесть систему неработающей и отказаться от нее.

Допустим, трейдер совершает по одной ошибке в месяц. Наша система генерирует семь-восемь сделок ежемесячно и, скажем, допускает одну ошибку на восемь сделок. Иначе говоря, она эффективна на 87,5%. Однако в переводе на прибыль она приносит только 32R из 80 возможных, в связи с чем ее следует считать эффективной на 40%.

А что, если ее эффективность возрастет до 60%, до 80% и даже более? Рост прибыли окажется весьма ощутимым. Пожалуй, пришло время обратить внимание на самые распространенные ошибки в поведении человека и узнать, как добиться большей эффективности в трейдинге. Следуйте приведенным в этой книге рекомендациям, и результаты не заставят себя ждать.

Прочие способы повысить прибыльность трейдингового бизнеса

Если капитал не проблема, рост бизнеса — вполне осуществимая задача. Проблема заключается в том, чтобы найти лучшее применение своему капиталу.

Поразмыслите над приведенными ниже советами, и вы со всей очевидностью поймете, что большинство людей не уделяют им достаточного внимания. Итак, вот основные пути развития бизнеса:

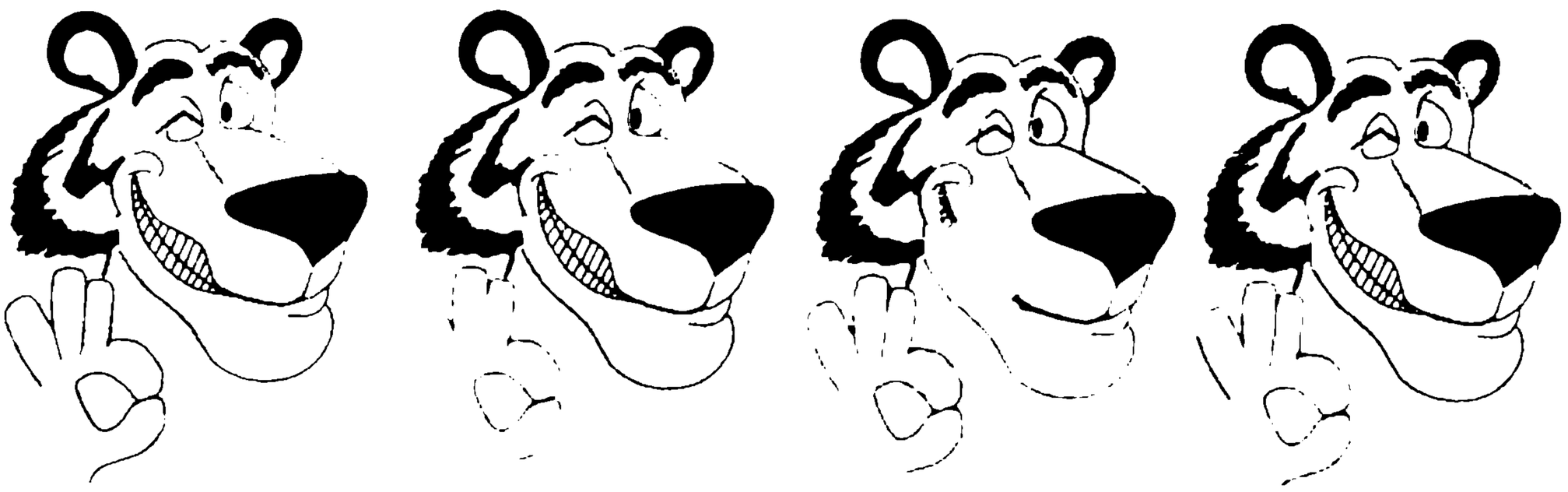
1. Разрабатывайте новые, усовершенствованные торговые системы. Каждая система, особенно та, что не коррелирует с другими, может способствовать увеличению прибыли. Не прекращайте проводить исследования и находіть новые системы, способные приносить вам больший доход. Не забывайте, что некоторые системы не работают при определенных рыночных условиях, поэтому лучше иметь несколько запасных систем.

2. Находите новые рынки для каждой из систем. Скажем, вы разработали отличную систему, которая работает по индексу S&P 500. Она генерирует пять сделок в месяц, и ожидание ее составляет 2R. Значит, в среднем по этой системе вы можете зарабатывать 10R ежемесячно. А что, если эта система будет работать также по другим основным рыночным индексам? Если вы добавите еще 10 индексов, вы сможете зарабатывать по 100R в месяц.

3. Увеличьте число трейдеров. Каждый трейдер способен справляться с определенным объемом работы на нескольких рынках. Предположим, хороший трейдер эффективно торгует 50 миллионами долларов. Когда сумма торгового капитала становится выше, эффективность вашего трейдера снижается. Таким образом, имея больше трейдеров, вы обеспечиваете бизнесу возможность роста. Десять хороших трейдеров могут эффективно управлять 500 миллионами долларов.

4. Повышайте эффективность своих трейдеров. Допустим, торговая система дает в среднем прибыль 40% ежегодно. Эффективность трейдера вы можете измерить по количеству совершаемых им ошибок. Например, среднестатистический трейдер совершает 20% ошибок в год, работая по системе с 40%-ным доходом. Такой эффективный на 80% трейдер по этой системе обеспечит вам прибыль в 32%. А что, если бы в ваших силах было увеличить эффективность трейдера? Что, если бы вы могли отправлять трейдеров на тренинги, благодаря которым количество их ошибок сокращалось бы на 5% в год? Эффективность одного трейдера, работающего по одной системе, увеличилась бы за год до 85%. Итак, развитию трейдингового бизнеса значительно способствует обучение, благодаря которому повышается эффективность ваших трейдеров.
5. Оптимизируйте расчет размера позиции для достижения своих целей. Для этого вам необходимо предпринять следующее.

- Четко определите цели вашего бизнеса. Многие не уделяют этому важнейшему вопросу достаточно внимания.
- Определите разброс R-кратных, который обеспечивается каждой из используемых вами систем.
- С помощью симулятора протестируйте различные алгоритмы расчета размера позиции и определите, какой из тысяч возможных алгоритмов позволяет вам достигать поставленных целей наиболее эффективно.
- Используйте этот алгоритм в своей системе.



Увеличьте количество трейдеров

Предположим, вы, действуя по определенной системе, желаете получать 200% ежегодной прибыли. Ваша система генерирует 70R в год. При риске в 1% на сделку в год вы имеете возможность заработать порядка 70%. Однако если вы увеличите долю риска до 3%, ваша годовая прибыль может составить желаемые 200%. Разумеется, повышая размер позиции, вы увеличиваете риск просадки счета. Вы должны полностью осознавать обратную сторону такого решения.

Все эти факторы дополняют друг друга. Представим, к примеру, что на вас работают три трейдера, каждый из которых торгует по двум системам на трех рынках. Каждая система обеспечивает примерно по 60R прибыли с рынка, но эффективность трейдеров составляет порядка 75%. Значит, они ошибаются на 15R в каждой системе на каждом рынке в год.

Давайте оценим, что это дает компании. У нас есть три трейдера, каждый из них работает по двум системам на трех рынках, и каждая такая комбинация дает по 45R в год. Если все это перемножить, получится, что доход вашей компании составляет 810R в год. А теперь посмотрим, как определенные изменения повлияют на общий результат.

Во-первых, что, если мы наймем еще трех трейдеров? Наш доход, возможно, удвоится и составит 1620R.

Во-вторых, если мы каждую из систем распространим еще на три разных рынка? Прибыль, вероятно, увеличится до 3240R.

А если мы разработаем еще по одной системе для каждого трейдера? Мы получим возможность увеличить свою прибыль до 4860R.

Что будет, если мы повысим эффективность каждого трейдера до 90% (что, пожалуй, нам придется сделать ввиду увеличения объема работ)? Мы получим дополнительные 20% прибыли, которая возрастет теперь до 5832R.

И наконец, вдруг мы сумеем повысить эффективность расчета размера позиции и наш доход увеличится еще на 50%? Думаю, вы поняли суть.

Конечно, в бизнесе невозможно сразу реализовать все предложенные здесь идеи, но ведь вы можете принять на вооружение некоторые из них? Если надумаете осуществлять подобные перемены, сконцентрируйтесь на повышении эффективности трейдеров и постарайтесь усовершенствовать определение размера позиции для достижения своих целей.

Избегайте делать рыночные прогнозы

Многие придают огромное значение рыночным прогнозам. Они считают, что им необходимо оказываться правыми в 70% случаев и даже чаще, чтобы

выдержать экзамен, который устраивает для них рынок. А чтобы получить пятерку, полагают они, нужно поступать правильно в 95% случаев. Потребность прогнозировать рынок проистекает из желания всегда получать подтверждение собственному мнению. Такие люди считают, что невозможно поступать правильно, не прогнозируя движения рынка.

Среди моих клиентов есть трейдеры, у которых торговый капитал увеличивается на 50% в год и практически не бывает убыточных месяцев. Думаете, умение прогнозировать позволяет им добиваться такого результата? Недавно я разослал своим подписчикам небольшой опрос на тему рыночных прогнозов. И вот что ответили мне лучшие из трейдеров. Трейдер А написал: «Я не прогнозирую рынок и считаю, что это опасное занятие», а трейдер В признался: «Прогнозы — это лишь возможные варианты развития событий, а рынок будет делать то, что будет делать».

Но как же они зарабатывают деньги, если не прогнозируют движения рынка? Их успех зиждется на пяти важнейших составляющих:

1. Они следуют сигналам, которые генерирует их система.
2. Они выходят из позиции, если рынок говорит о том, что они не правы.
3. Они позволяют прибыли расти столько, сколько возможно, что означает, что их система обладает высоким позитивным ожиданием.
4. У них достаточно возможностей каждый месяц реализовывать позитивное ожидание при небольшой вероятности проиграть.

5. Они прекрасно осознают важность расчета размера позиции и поэтому остаются в игре даже после совершения ошибок и зарабатывают большие деньги, когда оказываются правы.

Избегайте рыночных прогнозов

Большинство трейдеров, в том числе и профессиональных, не придают значения перечисленным выше

пунктам. Именно поэтому для них так важны прогнозы. Обычные аналитики с Уолл-стрит получают сотни тысяч долларов, анализируя компании, хотя лишь немногие из них, по моему мнению, смогли бы заработать столько же, торгуя акциями этих компаний. И тем не менее люди верят в то, что финансовые аналитики знают основные правила игры на рынке, а тот, кто обладает этой информацией, имеет все шансы обогатиться.

Но есть и те, кто убежден: фундаментальный анализ не работает. Вместо этого они с помощью компьютерных графиков и диаграмм проводят технический анализ рынка. Такие люди считают: нарисовав множество графиков и интерпретировав достаточное количество паттернов, можно спрогнозировать рыночные тенденции. Но и это не действует. Работает другое: сокращая потери, позволяя прибылям расти, управляя риском и выживая на рынке, вы действительно зарабатываете деньги. Когда вы начнете понимать это на подсознательном уровне, вы овладеете главными секретами успешного трейдинга.

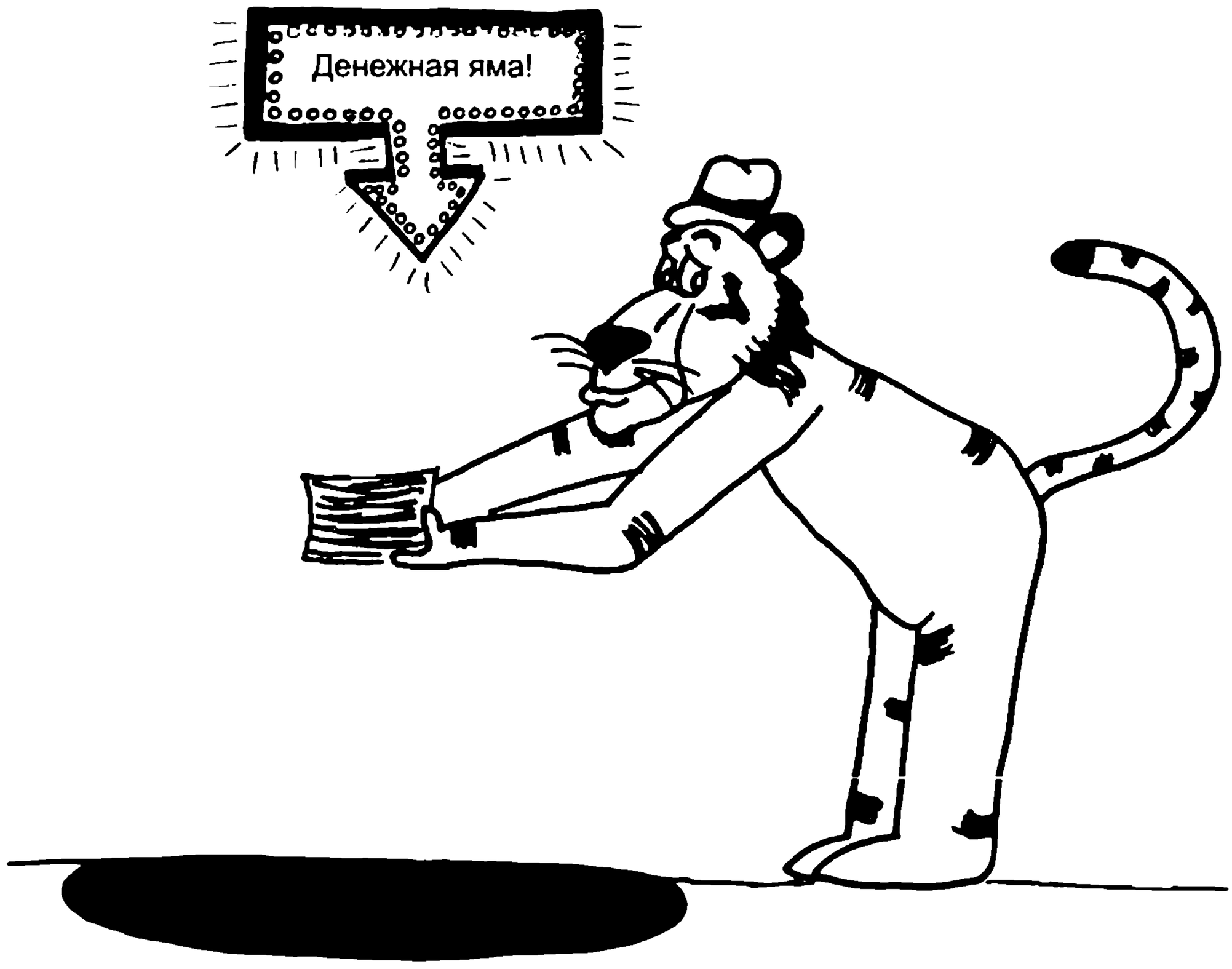
Ошибки и самовредительство

Давайте еще раз условимся, что ошибки — это несоблюдение правил вашего трейдинга. Если вы разработали действующий бизнес-план для своей трейдерской деятельности, у вас есть множество правил, которым вы должны следовать. Если такие правила у вас отсутствуют, все, что вы делаете, — одна большая ошибка.

Существуют тысячи ошибок, которые вы можете совершить. Вот самые распространенные:

- Вы входите в позицию, руководствуясь чьей-то подсказкой или собственными эмоциями, что не соответствует ни одной из ваших скрупулезно разработанных систем.
- Не закрываете позицию, когда цена достигает уровня стопа.
- Рискуете слишком большой суммой в какой-то одной сделке.
- Выходите из позиции слишком рано, руководствуясь эмоциями.
- Не делаете будничные дела регулярно.
- Вините в своей неудаче других людей или обстоятельства, вместо того чтобы взять всю ответственность на себя.
- Торгуете по разным системам с одного счета.
- Ведете так много сделок по одному счету, что не можете за ними уследить.
- Тип рынка изменился, а вы продолжаете торговать по старой системе, зная, что в данных условиях она неэффективна.
- Следуя системе, придаете большее значение входу, а не потенциальному соотношению вознаграждения к риску в каждой сделке.
- Желаете получать доказательства своей правоты, для чего выводите прибыль слишком быстро или же не принимаете потери.

- Входя в позицию, не устанавливаете заранее точку выхода.
- Не отслеживаете R-кратные и общую производительность своей системы.



Он рискует слишком большой суммой в одной сделке

Я всегда прошу трейдеров, посещающих мои семинары, фиксировать свои ошибки в переводе на R. Например, вы открыли позицию, поддавшись сиюминутному настроению, и заработали 2R, что дает +2R к ошибке. Если вы сделали это снова и потеряли 4R, ваш счет теперь составляет –2R. Отслеживая таким образом свои ошибки в течение года, вы сможете составить ясное представление о том, насколько вы эффективны как трейдер и чего стоит эта ваша эффективность.

Один мой клиент, торгующий на фьючерсном рынке, управляет счетом в 200 миллионов долларов. Мы подсчитали, что за девять месяцев он совершил 11 ошибок, которые стоили ему 46,5R. Значит, он допускает 1,2 ошибки в месяц и теряет из-за каждой 4,23R. В целом, из-за ошибок его фактическая прибыль примерно на 50% меньше потенциальной. То есть вместо, допустим, 20% он мог бы заработать 70%. Теперь вы понимаете, к чему приводят подобные ошибки?

Другой мой клиент работает с длинными позициями и торгует преимущественно ETF с дальними стопами. За год торговли он совершил 27 ошибок, которые обошлись ему в 8,2R. Следовательно, в месяц он делал в среднем 2,25 ошибки. Поскольку он имеет дело с длинными позициями, большими стопами и не связан рычагами, ошибки обходятся ему не слишком дорого. Каждая ошибка стоит порядка 0,3R. За год трейдинга он поднялся на 31R (то есть примерно на 30%). Если бы он не ошибался, его капитал увеличился бы на 39,2R. Таким образом, ошибки стоили ему 20% прибыли.

А сколько стоят ваши ошибки?

Как избежать ошибок

Рекомендую вам каждый день начинать с так называемой мысленной репетиции. Спросите себя: «Что сегодня может пойти не так и вынудить меня ошибиться?»

Такой пример. У меня есть один клиент из Европы, великолепный внутридневной трейдер. Он каждый день зарабатывает огромные деньги, торгуя индексными фьючерсами. Однажды днем ему позвонили из больницы. Его подруга попала в автомобильную аварию и получила тяжелые травмы. Он тотчас бросился к ней в больницу, позабыв обо всех своих позициях. При этом он выставил стоп не на том уровне, который диктовала его система, а там, где, как он посчитал, его счет окажется в большей безопасности, пока он будет отсутствовать. В тот день он мог думать только о своей подруге.

Когда ему сообщили, что она выживет, рынок уже закрылся. Позже он проверил свои позиции и обнаружил, что потерял за тот день примерно столько, сколько зарабатывает за год.

Когда мы начали с ним заниматься, я первым делом попросил его составить план действий на каждый из наихудших вариантов развития событий и убедиться в том, что все эти планы как следует отрепетированы в уме. В целом, чем лучше проработан ваш план действий и при этом отрепетирован до автоматизма, тем меньше мысленных репетиций вам нужно совершать каждый день.

Однако же, как показывают мои наблюдения, рынок всегда преподносит нам сюрпризы. Эти строки я пишу в конце 2008 г., когда мы наблюдаем волатильность рынка, в 10 раз превышающую нормальное стандартное отклонение. Вероятность такого явле-

ния фактически равна нулю, но тем не менее мы все его наблюдаем. Если вы не готовы торговать в таких условиях, для вас подобное испытание закончится плачевно.

Опять же, кто мог представить, что американский фондовый рынок закроется на время из-за того, что Мировой торговый центр будет разрушен и финансовый район Нью-Йорка завалит обломками? Вы могли это спрогнозировать? Можете себе представить, что белка перегрызет провода на крыше вашего дома и вам придется прервать свою работу на бирже в самый ответственный момент? Поверьте, и такое бывает, так что готовьте себя ко всему.

Итак, я рекомендую каждый день заниматься мысленной репетицией. Спрашивайте себя: «Что сегодня может пойти не так и вынудить меня ошибиться?» Мыслите креативно и прорабатывайте самые невероятные варианты. Отрепетируйте, как вы будете действовать в том или ином исключительном случае с тем, чтобы он не оказал значительного влияния на состояние вашего счета.

Когда-нибудь, возможно, вы столкнетесь с большой убыточной сделкой на том или ином рынке. Не стоит ли заранее подготовиться к этому? Повысив свою эффективность с 90% (одна ошибка на 10 сделок) до 98% (одна ошибка на 50 сделок), вы сумеете удвоить свои доходы. А затем поставьте своей целью совершать не более одной ошибки на 100 сделок. Выше я уже определял эффективность как процент от суммы общей прибыли.

Как не повторять ошибок

Существует еще одна задача, о выполнении которой вам следует поразмыслить. Я называю ее ежедневным разбором полетов. Она призвана обезопасить вас от совершения однотипных ошибок.

В конце каждого торгового дня задавайте себе следующий простой вопрос: «Ошибся ли я в чем-нибудь?» Если вы отвечаете «Нет», можете поздравить себя, даже если вы потеряли деньги. Отличная работа — вы соблюли свои правила.

Однако же если вы все же совершили ошибку, ваша задача — не допустить ее повторения. Спросите себя: «В какой ситуации я совершил ошибку? Когда она может повториться?»

Ответив себе на эти вопросы, займитесь мысленной репетицией, о которой мы уже говорили ранее. Продумайте все, что вы можете сделать, чтобы не совершить аналогичной ошибки в подобных условиях. Найдите решение и мысленно отрепетируйте его так, чтобы оно вошло в вашу плоть и кровь.

Я считаю, что это упражнение необходимо выполнять ежедневно. Уделите ему несколько минут в день, и каждый год ваши доходы будут расти на 20–50%.

Нельзя пренебрегать основами

Нередко люди достигают больших успехов в психологическом росте, но при этом игнорируют некоторые

основы трейдинга, которым мы обучаем, ссылаясь на то, что попросту их не понимают. Вместо того чтобы постараться вникнуть в них, они просто ими пренебрегают.

Предлагаю вашему вниманию небольшой контрольный опрос по важнейшим аспектам трейдинга, которые, по моему мнению, жизненно необходимы каждому трейдеру и влияют на его счет. Ответьте на эти вопросы, прежде чем перейти к следующему разделу, в котором даны ответы.

1. Вы покупаете акции стоимостью $25 и хотите установить 25%-ный скользящий стоп. На каком ценовом уровне должен быть выставлен ваш начальный стоп?
2. Те же акции поднимаются в цене до $40, а затем опускаются до $37. Где находится ваш стоп?
3. У вас на счету $25 000, и вы не намерены рисковать более чем 1% капитала. Сколько составит ваш риск?
4. Сколько вы купите акций, исходя из ваших ответов на вопросы 1 и 3?
5. Теперь вы покупаете другие акции по $38, но на этот раз вы устанавливаете стоп на уровне $37,5. Сколько акций вы купите с учетом того, что ваш риск все еще составляет 1% на капитал?
6. Вы считаете, что размер вашей позиции слишком велик, и поэтому решаете рассчитывать свой стоп, исходя из волатильности. Средний истинный диапазон за последние 10 дней составил $3. Сколько акций вы приобретете?

7. Величина вашего стопа для купленных на условиях вопроса 6 акций составляет 50 центов. Сколько составляет ваш риск по этой позиции?
8. Каков общий объем ваших капиталовложений в первый пакет акций и во второй? В чем его отличие от риска?
9. Какая переменная, с которой вы обязательно столкнетесь, в большей степени отвечает за изменчивость вашей производительности (за исключением психологических факторов)?
10. Что такое самовредительство?

Дополнительный вопрос: вы продали первые акции по $50 за каждую, то есть с прибылью $25. Каково ваше R-кратное? Другими словами, каково отношение вашей прибыли к начальному риску?

Ответы на следующей странице

Ответы

1. Ваш стоп должен составлять 0,75 от текущей цены, то есть $18,75. Если вычесть 25% от текущей цены, вы получите свой стоп, и он будет равен 75% от цены входа. Верный ответ дает вам 10 очков.

2. У вас 25%-ный скользящий стоп. Значит, каждый раз, когда акция достигает новой высшей точки (или пика), вы вычисляете 25%-ный стоп от этой цены. Это будет новый стоп. Таким образом, когда цена акции достигает максимума в $40, ваш стоп, равный 75%, составляет $30. Когда же цена начинает опускаться, вы уже не меняете свой стоп. Если вы ответили правильно, запишите на свой счет еще 10 очков.

3. Ваш риск составляет 1% от $25 000, что равно $250. Правильный ответ дает вам 10 очков.

4. Ваш риск равен $6,25 за акцию. Если вы разделите общий допустимый риск ($250) на риск за акцию, получится 40 акций. И снова правильный ответ дает вам 10 очков.

5. Поскольку ваш риск в данном случае равняется 50 центам, разделите $250 на 50 центов, и вы получите 500 акций. Правильный ответ дает вам 10 очков.

6. Здесь вам нужно поделить ваш общий однопроцентный риск на $3 за акцию. Ваш ответ — 83,33333333 акций. Округляем до ближайшего целого и получаем 83 акции. Если вы ответили правильно, запишите на свой счет еще 10 очков.

7. Фактически вы рискуете 83 раза по 50 центов, итого $41,50. Если вы ответили правильно, добавьте себе еще 10 очков.

8. В первом примере вы приобретаете 40 акций по $25 за штуку. Ваш общий риск составляет $250, но общий объем капиталовложений равен 40 раз по $25, то есть $1000. Обратите внимание, что у вас 25%-ный стоп и что вы рискуете 25% своих инвестиций. Если вы так и ответили, получите 3 очка. Во втором примере вы либо покупаете 500 акций, исходя из риска в 50 центов, на общую сумму $19 000, либо основываете расчет размера позиции на волатильности и приобретаете 83 акции на общую сумму $3154. Оба варианта приемлемы, так что, если вы ответили так либо эдак, вы получаете еще 3 очка. Общий объем капиталовложений — это число акций (например, 40), помноженное на стоимость каждой из них (например, $25). И наоборот, риск — это количество акций (например, 40) помноженное на допускаемую вами сумму снижения стоимости акции (к примеру, $6,25). Получите 4 очка за правильный ответ.

9. Расчет размера позиции. Правильный ответ дает вам 10 очков.

10. Повторение ошибок. Если вы ответили правильно, запишите на свой счет еще 10 очков.

Дополнительный вопрос: вы продали первые акции за $50 каждую, то есть с прибылью $25. Какова ваше R-кратное? Другими словами, каково отношение вашей прибыли к начальному риску?

Ответ: если вы продали акции по цене $50, вы заработали на каждой из них по $25. Это в четыре раза превышает ваш начальный риск, равный $6,25, таким образом, ваша прибыль составляет 4R. Если вы ответили правильно, добавьте себе еще 10 очков.

Итак, максимальное возможное количество набранных очков — 110.

Подведем итоги.

Если вы набрали 100 очков и более, вы прекрасно понимаете основы трейдинга. Продолжайте работать в том же духе.

Если вы набрали от 80 до 99 очков, вам придется подучиться. Определите, в чем вы не слишком сильны, и проработайте эти вопросы.

Если вы набрали от 60 до 79 очков, вам необходимо много работать. И снова определите, с какими вопросами вы справились слабо, и попытайтесь освоить соответствующий материал.

Если вы набрали 59 очков и менее, возможно, изложенные принципы новы для вас, как и трейдинг в целом. В таком случае вам предстоит проделать значительный объем работы. Если же вы изучали трейдинг и по-прежнему набираете 50 очков и менее, наверное, трейдинг — не ваше призвание.

Глоссарий

R-кратное (R-multiple) — термин, который используется для выражения результатов трейдинга в единицах начального риска. Все прибыли и убытки можно выразить в виде кратного начального риска. Например, 10R — это прибыль, которая в 10 раз превышает начальный риск. Таким образом, если уровень риска составляет $10, прибыль 10R будет равна $100. В принципе любую систему можно описать как разброс генерируемых ею R-кратных. У этого разброса есть среднее (ожидание) и стандартное отклонения, которые и характеризуют систему.

Алгоритм (Algorithm) — правило или свод правил для обработки данных, то есть процедура для вычисления математической функции.

Арбитраж (Arbitrage) — использование любой разницы в цене или слабых мест системы для получения денег при минимальном риске. Эта стратегия обычно включает в себя одновременную куплю и продажу взаимосвязанных инструментов.

Боковой тренд на рынке (Sideways market) — рынок, колебания цен на котором весьма незначительны.

Бычьи настроения (Bullish) — превалирующее на рынке мнение о том, что в будущем рынок пойдет вверх.

Величина R (R value) — начальный риск в конкретной позиции, определяемый первоначальным «стопом».

Возможность (Opportunity) — см. **Возможность сделки** (Trade opportunity).

Возможность сделки (Trade opportunity) — один из шести ключей к прибыльной торговле. Указывает насколько часто система подает сигнал на открытие рыночной позиции.

Волатильность (Volatility) — термин, обозначающий диапазон цен в определенный период времени. Рынок с высокой волатильностью имеет широкий диапазон дневных цен, тогда как рынок с низкой волатильностью имеет узкий диапазон дневных цен. Это одно из наиболее полезных понятий в торговле. Волатильность характеризует уровень «шума» на рынках.

Вход (Entry) — часть системы, которая сигнализирует, когда и как входить в рынок.

Выход (Exit) — часть торговой системы, которая сообщает, когда и как выходить из рынка.

Диапазонный трейдинг (Band trading) — стиль трейдинга, ориентированный на колебание торгуемого финансового инструмента в некотором ценовом коридоре (диапазоне). Так, когда цена становится очень высокой (перекупленный рынок), можно предположить возможный перелом ценовой тенденции в сторону понижения. Если же цена слишком низкая

(рынок перепроданный), есть вероятность перелома ценовой тенденции в сторону повышения. Эта концепция рассматривается в 5-й части книги.

Диверсификация (Diversification) — инвестирование в несколько независимых рынков с целью уменьшения риска.

Длинная позиция/лонг (Long) — приобретение ценной бумаги в ожидании будущего повышения ее стоимости. См. также: **Короткая позиция.**

Достоверность (Validity) — термин, показывающий, насколько «реально» некое предположение. Верно ли тот или иной рыночный показатель отражает определенное рыночное явление? Насколько точно он это делает?

Идея с низким риском (Low-risk idea) — идея системы, имеющей позитивное ожидание и торгуемой с таким уровнем риска, который позволяет пережить наихудшие ситуации в краткосрочном плане и таким образом реализовать долгосрочное ожидание.

Инвестирование (Investing) — термин, обозначающий стратегию «купил и держи», которой руководствуется большинство людей. Если вы часто открываете и закрываете позиции или готовы открывать как длинные, так и короткие позиции, значит, вы занимаетесь трейдингом.

Индикатор (Indicator) — способ обобщения данных в «удобоваримой» форме, помогающий трейдерам и инвесторам принимать решения.

Контракт (Contract) — биржевая единица товара или фьючерса. Например, единица, или контракт,

зерна составляет 5000 бушелей. Контракт на золото включает в себя 100 унций этого металла.

Короткая позиция/шорт (Short) — продажа актива с целью его последующей покупки по более низкой цене. Человек, по сути, не владеет активом, который продает. Когда вы продаете актив, прежде чем купить его, говорят, что вы «шортите» рынок.

Коэффициент «цена/прибыль» (Price/earnings ratio, P/E) — отношение цены акции к годовой прибыли на одну акцию. Например, если акция стоимостью $20 растет на $1 в год, ее коэффициент «цена/прибыль» равняется 20. Средний коэффициент «цена/прибыль» по индексу S&P 500 за последние 100 лет составлял порядка 17.

Ликвидность (Liquidity) — легкость и доступность торговли акциями данной компании или фьючерсными контрактами. При большом объеме торговли ликвидность обычно высокая.

Максимально неблагоприятное исполнение (Maximum adverse excursion — MAE) — максимальный убыток вследствие движения цены против открытой позиции.

Медвежьи настроения (Bearish) — превалирующее на рынке мнение о том, что в будущем рынок пойдет вниз.

Моделирование (Modeling) — процесс определения способов достижения максимальной эффективности (допустим, в трейдинге) и передача этих знаний другим людям.

Модель единиц на определенную сумму денег (Units per fixed amount of money model) — модель расчета размера позиции, согласно которой вы покупаете любое количество любых ценных бумаг на определенную сумму. Например, вы можете приобрести одну единицу (которая состоит из 100 акций или одного контракта) на $25 000.

Модель процентного риска (Percent risk model) — модель расчета размера позиции, в которой размер позиции определяется риском, составляющим определенный процент от вашего торгового капитала.

Модель процентной волатильности (Percent volatility model) — модель расчета размера позиции, в которой размер позиции определяется отношением предельного показателя волатильности (которая обычно определяется по среднему истинному диапазону) позиции к определенной доле вашего торгового капитала.

Модель равных единиц (Equal units model) — модель определения размера позиции, согласно которой вы распределяете равные денежные суммы на каждую позицию.

Мысленная репетиция (Mental rehearsal) — психологический процесс предварительного планирования события или стратегии в уме, предшествующий действительному ее исполнению.

Надежность (Reliability) — показатель точности системы и частоты выигрышей. Так, надежность 60% означает, что 60% сделок приносят прибыль.

Нейро-лингвистическое программирование (NeuroLinguistic Programming — NLP) — форма психологического обучения, разработанная системным аналитиком Ричардом Бэндлером и лингвистом Джоном Гриндером. Она является основой науки о моделировании человеческого поведения. Однако на семинарах по НЛП обычно преподают только методы, разработанные на основе процесса моделирования. Например, в Институте Ван Тарпа мы разработали методы эффективного трейдинга, развития системы, определения размера позиции и накопления капитала. Но на своих семинарах мы учимся именно этим вещам, а не моделированию абстрактных процессов.

Обыкновенные акции (Equities) — акции, обеспеченные собственностью компании.

Ожидание (Expectancy) — каких результатов вы можете ожидать в среднем от множества сделок. Ожидание лучше всего выражается показателем дохода на каждый доллар риска. Ожидание — это среднее R из генерируемого торговой системой разброса R-кратных.

Определение (расчет) размера позиции (Position sizing) — наиболее важный из шести ключевых элементов успешной торговли, а также часть торговой системы, которая определяет, насколько вы следуете своим целям. Этот элемент показывает, сколько следует вкладывать в конкретную позицию. Как правило, алгоритмы определения размера позиции основываются на текущей величине торгового капитала.

Определение ценности (Valuation) — оценка стоимости ценной бумаги или продукта, основанная на

какой-либо модели определения ценности. См. **Ценностная торговля**.

Отношение вознаграждение/риск (reward-to-risk ratio) — средний доход по счету (в расчете на год), деленный на максимальный размер снижения счета от максимума до минимума. Любое соотношение вознаграждение/риск, рассчитанное таким образом и превышающее цифру 3, является превосходным. Кроме того, этим термином может обозначаться отношение размера средней выигрышной сделки к размеру средней убыточной сделки.

Пассивные доходы (Passive income) — доходы от денег, которые работают на вас.

Поддержка (Support) — ценовой уровень, ниже которого в прошлом акции опускались уже с трудом. Область биржевого графика, где наблюдается приход покупателей на рынок.

Положительное ожидание (Positive expectancy) — термин, используемый для описания системы (или игры), которая позволяет заработать деньги в долгосрочном плане при условии игры с достаточно низким уровнем риска. Также подразумевает, что среднее значение R разброса R-кратных является положительным числом.

Предсказание (Prediction) — предположения о будущем. Многие хотят зарабатывать деньги, предугадывая свои будущие доходы. Для предсказания цен нанимают аналитиков. Однако же лучшие трейдеры зарабатывают деньги, быстро останавливая убытки и позволяя прибылям расти, что не имеет никакого отношения к предсказаниям.

Произвольная торговля (Discretionary trading) — торговля, в которой трейдер полагается на собственное чутье, в противоположность системному подходу. Наилучшие дискреционные трейдеры — те, которые разработали системный подход, в рамках которого выбирают выходы и размеры позиций с целью повышения производительности.

Прорыв (Breakout) — выход цен из сложившегося на рынке диапазона консолидации или диапазона бокового тренда.

Проскальзывание (Slippage) — разница в цене между тем, что вы рассчитывали заплатить, когда входили в рынок или выходили из него, и тем, что вы в действительности заплатили. Например, если вы пытались купить акции по $15, а в итоге купили по $15,5, то проскальзывание составило 50 центов.

Распределение активов (Asset allocation) — процедура, посредством которой многие профессиональные трейдеры решают, каким образом распределять свой торговый капитал. Многие полагают, что суть этой процедуры, как в лото, заключается в выборе класса активов (допустим, акций энергетических компаний или золота). Однако настоящий эффект распределение активов имеет тогда, когда с его помощью участники рынка решают, сколько инвестировать в тот или иной класс активов. По сути, это и есть определение размера позиции.

Распределение сделок (Trade distribution) — термин, указывающий на то, каким образом распределяются выигрышные и проигрышные сделки в опре-

деленный период времени. Показывает периоды выигрышей и проигрышей.

Расхождение (Divergence) — термин, обозначающий ситуацию, когда два индикатора или более движутся в разных направлениях.

Риск (Risk) — разница в цене между точкой входа в позицию и максимально возможным убытком, допустимым в этой позиции. Например, когда вы покупаете акции за $20 и решаете выйти из позиции, если цена опустится до $18, ваш риск составляет $2 на акцию. Обратите внимание, что такое определение значительно отличается от академического толкования риска, согласно которому риск — это изменчивость рынка, в который вы инвестируете.

Рычаг (Leverage) — соотношение между количеством денег, которые необходимо вложить, чтобы вступить во владение чем-либо, и базовой стоимостью данного актива. Большой рычаг возникает, когда под залог маленького депозита открываются позиции большого размера, что увеличивает потенциальный размер прибылей и убытков.

Свинговая торговля (Swing trading) — краткосрочный трейдинг с целью поймать резкие колебания цен.

Сезонная торговля (Seasonal trading) — трейдинг, основанный на последовательных, предсказуемых изменениях цен в течение года, которые зависят от циклов производства и спроса.

Система с отрицательным ожиданием (Negative expectancy system) — система, с помощью которой не-

возможно зарабатывать деньги в течение длительного периода. Например, все игры в казино разработаны как игры с отрицательным ожиданием. К системам с отрицательным ожиданием относятся и некоторые высоконадежные системы (то есть имеющие высокий процент выигрышей), которые иногда допускают большие убытки.

Скальпирование (Scalping) — термин, обозначающий действия трейдеров, которые быстро покупают и продают по ближайшим ценам предложения и спроса. Цена спроса — это самая высокая цена, по которой кто-либо из покупателей согласен купить предлагаемый актив (и, соответственно, сколько вы можете получить как продавец), цена предложения — это минимальная запрашиваемая цена (которую получаете вы как покупатель).

Скользящий стоп (Trailing stop) — приказ «стоп-лосс», который перемещается в соответствии с трендом. Такой стоп перемещается только тогда, когда рынок движется в вашу пользу, и никогда — в противоположном направлении.

Следование за трендом (Trend following) — процесс систематического следования за сильными движениями цен с намерением оставаться на рынке до тех пор, пока он продолжает движение в заданном направлении.

Случайность (Random) — событие, обусловленное случайностью.

Снижение счета, «просадка» (Drawdown) — уменьшение денежного эквивалента счета в результате проигрышной сделки или вследствие не-

реализованного убытка, то есть снижения стоимости открытых позиций.

Снижение счета от максимума до минимума (Peak-to-trough drawdown) — термин, используемый для описания максимального снижения торгового счета от самого высокого значения до самого низкого перед достижением нового максимума.

Спекуляция (Speculating) — инвестирование в рынки, которые считаются очень неустойчивыми и, таким образом, весьма рискованными в традиционном понимании этого слова.

Спрединг (Spreading) — процесс торговли на двух взаимосвязанных рынках с целью получения прибыли от новых отношений. К примеру, вы можете торговать японскими иенами в переводе на британские фунты стерлингов. Так вы торгуете отношением между двумя этими валютами.

Средний истинный диапазон (Average true range — ATR) — средний истинный диапазон цен за последние X дней. При этом истинный диапазон представляет собой наибольшее из следующих значений:

- разницы между максимальной и минимальной ценой за сегодняшний день;
- разницы между сегодняшним максимумом и вчерашней ценой закрытия;
- разницы между сегодняшним минимумом и вчерашней ценой закрытия.

Стандартное отклонение (Standard deviation) — квадратный корень ожидаемого значения разницы

между случайной переменной и ее средней. Мера изменчивости, выраженная в нормализованной форме.

Стоп, стоп-лосс, стоп-приказ (Stop, stop loss, stop order) — приказ вашему брокеру, реализуемый тогда, когда цена достигает ценового уровня стопа. Обычно он называется стоп (или стоп-лосс, стоп-приказ), поскольку большинство трейдеров используют его с целью убедиться в том, что они закрывают открытую позицию прежде, чем она начнет приносить незапланированный убыток. Обычно это позволяет избежать чрезмерно больших потерь. Однако, поскольку стоп реализовывается при достижении стоп-цены, у вас нет гарантий, что вы получите именно эту цену. Она может быть гораздо хуже. Большинство электронных брокеров позволяют вам вводить стоп-приказ в компьютер. Затем, когда стоп-цена достигнута, компьютер выполняет приказ. Таким образом, этот приказ не виден другим участникам рынка до его исполнения.

Стратегия Мартингейла (Martingale strategy) — стратегия определения размера позиции, при которой после каждой убыточной сделки ставка возрастает. Классическая стратегия Мартингейла состоит в удвоении ставки после каждого проигрыша.

Сырьевые товары (Commodities) — материальные продукты, торгуемые на фьючерсном рынке, например, злаки, пищевые продукты, мясо, металлы.

Торговая система (System) — набор торговых правил. Полная торговая система обычно включает в себя: 1) определенные установки; 2) сигнал входа; 3) стоп-лосс на случай наихудшего варианта развития событий, позволяющий сохранить капитал; 4) выход с целью фиксации прибыли; 5) алгоритм определения

размера позиции. Однако многие продаваемые системы не являются в этом смысле полными. Торговую систему можно также охарактеризовать по разбросу R-кратных, которые она генерирует.

Торговая система «Священный Грааль» (Holy Grail system) — мифическая торговая система, безупречно отслеживающая рынок и всегда принимающая верные решения, которая дает высокие прибыли и при этом не допускает снижения торгового счета. Такой системы, конечно, не существует, но подлинный смысл ее в другом. Он предполагает, что «секрет» находится в вас самих. Более того, мы обсуждали в этой книге, что вы с легкостью можете создать систему «Священный Грааль», но только особую для каждого типа рынка.

Торговля (Trading) — открытие длинной или короткой позиции на рынке в расчете на то, что она будет закрыта с существенной прибылью либо с минимальным убытком, если сделка не сработает.

Торговля по механической системе (Mechanical trading) — вид трейдинга, для которого характерно выполнение приказов, генерируемых компьютерной программой, человек же в принятии решений не участвует.

Торговые издержки (Trading cost) — затраты на трейдинг, которые обычно включают в себя комиссионные брокера, проскальзывание и биржевые сборы.

Торговый капитал (Equity) — стоимость активов на вашем счете.

Трейдер, торгующий «с пола» (Floor trader) — человек, который осуществляет сделки непосредственно

в операционном зале фондовой биржи. Это могут быть брокеры, проводящие операции за собственный счет, и брокеры торгового зала, торгующие по распоряжениям брокерских компаний и крупных фирм.

Управление средствами (Money management) — термин, который часто используется для описания процесса определения размера позиции, но у него столько других значений, что многие не в состоянии понять его полный смысл и важность. Например, этим термином также обозначают: 1) управление деньгами других людей; 2) управление риском; 3) управление личными финансами; 4) достижение максимальной прибыли.

Установка (Setup) — часть торговой системы, устанавливающая определенный критерий, который должен быть выполнен до открытия позиции. Нередко трейдеры, описывая свою торговую стратегию, перечисляют комплекс своих установок. К примеру, CAN SLIM — это аббревиатура установочных критериев, разработанных Вильямом О'Нейлом.

Устойчивый (бычий или медвежий) рынок (Secular (bull or bear) market) — долговременные тенденции повышения рыночных цен (бычий рынок) или их снижения (медвежий рынок). Устойчивые тенденции могут сохраняться в течение нескольких десятилетий, но они не свидетельствуют о том, что будет происходить на рынке в дальнейшем, в ближайшие несколько месяцев и даже год.

Фильтр (Filter) — индикатор, отбирающий только те данные, которые отвечают тому или иному критерию. Переизбыток фильтров приводит к переоптимизации торговой системы.

Финансовая свобода (Financial freedom) — финансовое состояние, когда, по Ван Тарпу, ваши пассивные доходы (доходы от денег, которые работают на вас) превышают ваши расходы. Например, если ваши ежемесячные расходы составляют $4300, а деньги, которые работают на вас, приносят вам не менее $4300 в месяц, вы — финансово свободный человек.

Форекс (Forex) (от foreign exchange — иностранная валюта) — гигантский валютный рынок, поддерживаемый крупными банками всего мира. В наши дни на этом рынке присутствуют также и более мелкие дилеры, которые позволяют вам торговать на Форексе. Они получают доход за счет устанавливаемых для клиентов ценовых спрэдов.

Фундаментальный анализ (Fundamental analysis) — анализ рынка с целью определения характеристик спроса и предложения. На фондовых рынках фундаментальный анализ исследует стоимость, доходность, менеджмент и другие данные, относящиеся к акциям той или иной компании.

Фьючерсы (Futures) — контракт, обязующий его владельца купить определенные активы или индексы в конкретное время по заданной цене.

Ценностная торговля (Value trading) — концепция, согласно которой акции покупаются в случае наличия их недооценки рынком. Существуют разные способы измерения ценности. Допустим, если активы компании оцениваются в $20 на акцию, а вы можете приобрети их за $15, их приобретение имеет смысл. У разных ценностных трейдеров разные способы определения ценности.