

**Виктор Першиков**

# **Неэффективное большинство**

Роль индустрии в становлении  
розничных трейдеров

Издательские решения

По лицензии Ridero

2016

УДК 33  
ББК 65  
П26

**Першиков Виктор**  
П26 Неэффективное большинство : Роль индустрии  
в становлении розничных трейдеров / Виктор Першиков. —  
[б. м.] : Издательские решения, 2016. — 176 с. — ISBN 978-5-  
4483-2376-8

Почему розничные трейдеры теряют деньги на бирже? Действительно ли это происходит от недостатка знаний методов финансового анализа, отсутствия эффективной торговой системы, незнания принципов риск-менеджмента и проблем с психологическими аспектами трейдинга? В данной книге причины неудач большинства рассматриваются с позиции влияния на людей индустрии онлайн-трейдинга — окружающей трейдеров реальности, полной иллюзий, предубеждений и ложных путей достижения успеха.

**УДК 33**  
**ББК 65**

12+ В соответствии с ФЗ от 29.12.2010 №436-ФЗ

ISBN 978-5-4483-2376-8

© Виктор Першиков, 2016

*Посвящается моей жене. Ксюша, я тебя люблю.*

## ВВЕДЕНИЕ

Люди приходят на финансовые рынки по разным причинам. Некоторые из них начинают заниматься трейдингом, надеясь обрести дополнительный источник дохода, другие жаждут свободы и независимости, которую обещает им индустрия. Наконец, есть те, кому намного важнее самореализация и всеобщее признание их успехов, чем реальная возможность получать стабильный доход от финансовых операций.

Рынки предоставляют шанс каждому, какую бы цель он не преследовал. Открывая свой первый торговый или инвестиционный счет, каждый новичок на бирже может быть уверен, что его стремление, упорство и труды будут вознаграждены, но для этого ему требуется проделать невозможное. Он должен отказаться от желания быть и действовать «как все», избирая при этом проверенные пути в виде обучения трейдингу и техническому анализу, создания «торговых систем», чтения огромного количества книг и посещения не меньшего числа обучающих лекций и курсов, организуемых гуру биржевого дела. Все эти аспекты современного онлайн-трейдинга, являющиеся его неотъемлемой частью, отнюдь не помогают розничным трейдерам добиться успеха на рынке, что подтверждается неоспоримым фактом: большинство на бирже теряет деньги.

Новичку в этом деле довольно сложно не поддаться

---

соблазну и не отважиться изучить премудрости трейдинга, который преподносится как труд для интеллектуалов. Глубина накопившихся за последние десятилетия знаний о процессах, происходящих на финансовых рынках, создают вокруг биржи ореол элитарного занятия, бизнеса для избранных, которые добиваются успеха благодаря пониманию причин ценовых изменений, тогда как большинство продолжает терять деньги, оправдывая это недостатком знаний и невысоким качеством применяемых методов анализа.

В попытках привести результаты своей торговли к более-менее стабильному результату, люди тратят годы на то, чтобы найти один единственный метод, который позволит им войти в число тех, кто переиграл рынок. Эти годы, полные исследований, бессонных ночей перед компьютером, проверкой все новых и новых теорий, появляющихся с завидной степенью регулярности, отработкой новых закономерностей и поиском «рыночных неэффективностей», проходят незаметно, но в итоге, прошедший столь сложный путь человек, зачастую не добивается цели, поставленной им много лет назад. Огромный багаж знаний, накопившийся за это время, лишь тяжелой ношей оседает на плечах трейдера, который, как будто бы изучил достаточно, чтобы начать стабильно зарабатывать на рынке, но до сих пор не может преуспеть в этом.

Мои первые шаги на бирже нельзя назвать отличными от большинства. Я пришел на финансовые рынки восемь лет назад, в разгар ипотечного кризиса в США, чуть позже распространившегося в виде экономического кризиса на весь мир. Возможности, которые открывались в то время, несравнимы с тем, что приходится наблюдать на финансовых рынках сейчас. Та волатильность, которая позволяла удваивать или утраивать начальный капитал буквально за несколько дней, те стабильно трендовые ценовые движения, понятные

---

настолько, что не требовалось даже прогнозировать направление рынка, были по-настоящему ценными для трейдинга и несли в себе не столько опасность моментального разорения, окажись человек на неверной стороне рынка, сколько понимание того, каких доходов на самом деле позволяет достичь трейдинг на бирже.

Спустя некоторое время после начала моей деятельности в качестве розничного трейдера, я, как и подавляющее большинство, очутился в самом эпицентре индустрии: вслед за первыми убытками от сделок появилось понимание того, что моих знаний о финансовых рынках недостаточно для стабильной работы на бирже. После осознания этого факта, как и любой новичок, я столкнулся с большим количеством обучающих курсов, книгами по биржевой тематике, гуру, которых я считал образцами для подражания, а также всем тем, что составляет окружающую розничного трейдера реальность.

Нахождение в этой реальности в течение последующих нескольких лет вынудило меня полностью сфокусироваться на тех аспектах биржевого дела, которые не приносили мне должного результата. Погружение в технический анализ, изучение макроэкономических показателей и экономики в принципе, общение с коллегами по всему миру, регулярная отработка раз за разом появляющихся методов трейдинга, попытки создания своей «системы» — все это занимало меня настолько, что, порою, не оставалось совершенно никакого времени на, непосредственно, торговлю на бирже. И сложно сказать, добился бы я тех результатов, которые имею сейчас, если бы в один прекрасный момент не отказался от всех навязанных индустрией стереотипов.

Моя карьера на финансовых рынках была, в том числе, неразрывно связана с работой в крупнейших FOREX-компа-

---

ниях России. Пребывая в эпицентре биржевой индустрии, регулярно общаясь с клиентами компаний, я стал замечать схожие модели поведения у подавляющего большинства тех, с кем мне приходилось работать, и мало того, я с удивлением обнаруживал те же самые модели в себе самом. Казалось бы, совершенно разные люди из разных городов, с разным уровнем достатка и из разных социальных слоев, но всех нас объединяли схожие черты: все мы обладали знаниями методов рыночного анализа, читали одинаковые книги, одинаково следовали по пути создания «торговой системы», и, при этом, были не удовлетворены своими торговыми результатами. Мы делали все то, чего требовала от нас индустрия онлайн-трейдинга, призывавшая следовать канонам, которые, по ее уверению, вознесли на биржевой пьедестал ни одного успешного трейдера. И все, что мы делали, не приближало нас к цели.

Взгляды, сложившиеся у меня за последние несколько лет, легли в основу этой книги. В этом отношении, я написал книгу не о том, что позволяет мне зарабатывать на финансовых рынках. Она о том, что мешает большинству трейдеров прийти к успеху на бирже. И дело отнюдь не в пресловутых факторах, о которых розничные трейдеры слышат отовсюду, на протяжении всего своего пути на финансовых рынках. Корень проблем, которые ложатся на плечи розничных трейдеров, тормозящих их профессиональное развитие, я вижу в навязываемых людям ложных путях, следование которым превращается в неминуемое бремя, лишь преодолев которое человек добьется успеха на бирже. Иначе говоря, сама индустрия трейдинга формирует условия, при которых трейдер, делая все, что ему говорят, никак не может достичь своей цели.

Индивидуальность, с которой трейдер приходит на биржу — ключ, который в итоге откроет заветную дверь

---

на пути к успеху — исчезает в тот самый момент, когда человек отказывается от самостоятельности в вопросе управления его личными деньгами, которые он принес на биржу. Отсутствие должных результатов побуждает трейдера довериться тому, что его окружает, и именно это, в итоге, начисто вымарывает индивидуальную составляющую процесса биржевой торговли. В это отношении индивидуальность представляет собой не столько собственные навыки и наработки трейдера, сколько осознанность в том, что он делает.

Осознанно ли я выбрал путь обучения трейдингу вместо самостоятельного познания? Осознанно ли я стал прислушиваться к гуру, вместо того чтобы стать гуру для самого себя? Почему я решил, что кто-то или что-то поможет мне добиться успеха на рынке?

Очень малое число людей отваживается задать себе эти вопросы, а те, кто задают их, делают это слишком поздно, когда уже не возможно просто открыть чистый график финансового актива, и, попытавшись спрогнозировать ценовые изменения, открыть сделку не по законам, а по внутренним ощущениям и убеждениям. Табу, сложившиеся в индустрии, совершенно не представляют для человека возможности осознанно подойти к вопросу трейдинга на финансовых рынках, ограничивая его стремления требованиями безопасности, вынося на первый план сохранение, а не приумножение капитала, что идет в разрез с целесообразностью биржевой игры как таковой.

Я надеюсь, что те аспекты, о которых пойдет речь в этой книге, помогут как начинающим, так и опытным розничным трейдерам, взглянуть на процесс трейдинга иначе, чем того требует от них индустрия онлайн-трейдинга. И, вполне возможно, что это поможет некоторым из вас, добиться успеха на финансовых рынках.

# ГЛАВА 1. ПЕРВОПРИЧИНЫ УБЫТКОВ

## 1.1. ПОВОРОТ НЕ ТУДА

Каждый розничный трейдер в начале своего пути сталкивается с определяющим аспектом, влияющим на всю его дальнейшую деятельность, и, в подавляющем большинстве случаев, аспект этот остается незамеченным. Речь в данном случае идет о последствиях полной, либо частичной потери трейдером своего первого депозита. Почти каждый биржевик, среди которых значатся, в том числе, участники списка Forbes, на первых этапах карьеры сталкивается с подобной ситуацией, поэтому в самом факте потери денег нет ничего страшного. В свою очередь, последствия этого события являются тем самым фактором, который в итоге приводит розничных трейдеров к неудачам и многолетним попыткам привести свои результаты хоть к какому-то положительному знаменателю.

За первой потерей денег от неудачных операций с финансовыми активами следует однозначный вывод: это произошло от нехватки опыта, профильных знаний, возможно, отсутствия дисциплины, и слабой психологической подготовки. Розничный трейдер моментально находит объяснение (и, что важнее, оправдание) тому, что произошло, и разум сразу же подсказывает правильный вектор дальней-

---

ших действий. Очень малый процент тех, кто потерял свой первый депозит, отказывается от дальнейших занятий трейдингом; в большинстве своем люди довольно скоро возвращаются на рынок и вновь принимаются за работу.

Потеря капитала на первом этапе торговли накладывает отпечаток на восприятие человека. Все свои дальнейшие действия на рынке трейдер совершает для того, чтобы этого больше не повторялось, поскольку нежелание более терять деньги, после того как это случилось в первый раз, остается в человеке на подсознательном уровне. И, в первую очередь, будущий трейдер задается целью узнать как можно больше о специфике трейдинга, иными словами, научиться этому ремеслу. Человек оправдывает потерю денег отсутствием необходимых знаний и с головой, на многие месяцы, а то и годы, погружается в изучение разнообразных методов анализа, принципов ценообразования, макроэкономику и поведенческие финансы. Сознание трейдера говорит, что именно там находится ключ к успеху на рынке, тогда как подсознание трейдера просто бежит от негативных воспоминаний о первой потере денег, не желая вновь с этим столкнуться.

Здесь нужно отметить, что в некоторых ситуациях решение начать изучение финансовых рынков принимается трейдером не по своей воле: если его профессиональный путь начался не с самостоятельных операций на бирже, а с обучения в какой-то брокерской компании, то зерно необходимости изучения рынков закладывается в человека принудительно. Мы поговорим об этом отдельно в данной главе.

Нет никаких сомнений в том, что потеря депозита на начальном этапе карьеры является следствием неопытности спекулянта, однако дальнейшие его действия не улучшают, а, наоборот, ухудшают и без того сложное положение

---

новичка на бирже. Изучение финансовых рынков трейдером только на первый взгляд является оправданным занятием, и тому есть несколько причин.

Во-первых, ставя перед собой цель научиться трейдингу, человек не стремится самостоятельно разобраться в том, как ему стоит торговать. Вместо этого он старается найти готовый рецепт успеха на бирже посредством книг, обучающих курсов и вебинаров, посещения семинаров по трейдингу и инвестициям, общения на форумах и в социальных сетях с действующими трейдерами. Подсознательно человек чувствует, что попытки найти самостоятельный, индивидуальный подход на рынке приведут лишь к очередным убыткам, и лучше двигаться по пути использования готовых знаний, проверенных временем. И вновь, психологически, человек находит лазейку: если после потерю денег он оправдывает отсутствием опыта, то теперь он оправдывает нежелание индивидуального развития очередной и, как ему кажется, неизбежной потерей денег, предпочитая этому не утомительное и увлекательное занятие — обучение трейдингу.

Во-вторых, отсутствие у начинающего трейдера внутреннего «фильтра», который бы позволял отсекал лишнюю, неэффективную информацию, приводит к тому, что человек начинает поглощать всю доступную информацию о трейдинге, которую только может найти. С учетом современного развития сети Интернет и популярности данного вида деятельности, объемы информации, которые, как из ушата льются на трейдера, попросту дезориентируют его.

В-третьих, сам по себе трейдинг не предоставляет для человека готового алгоритма действий, руководствуясь которым начинающий может превратиться в стабильно зарабатывающего трейдера. С учетом этого, существует великое множество путей, по которым человеку придется

---

пройти в попытках «изучить» рынки.

Наконец, качество тех знаний, которые человек жаждет получить, отнюдь не обещает находиться хотя бы на минимально приемлемом уровне. Начинаящий трейдер всерьез полагает, что книга по трейдингу за авторством именитого специалиста, так же как и курсы от новоявленного биржевого гуру, будут соответствовать его ожиданиям, не допуская мысли, что этот материал может принести ему гораздо больше вреда, чем пользы. Автор книги вполне может не торговать на рынке с момента ее издания, живя с гонораров, тогда как гуру, вещающий с импровизированной сцены о техниках и методах трейдинга еще вчера мог потерять свой очередной депозит и теперь таким способом собирать на новый.

Повернув на скользкую дорожку познания финансовых рынков, человек, в конце концов, даже не вспомнит, с чего все началось. А началось все с того, попав на биржу первый раз, он потерял деньги. Причем, это — абсолютно нормальное событие для любого опытного трейдера: убыточные сделки, как и прибыльные, являются неотъемлемой частью рабочего процесса. Но если опытный трейдер принимает это как данность, то начинающему намного труднее психологически с этим справиться, даже если он осознает, почему он потерял депозит. Чаще всего, неопытный трейдер даже не замечает происходящих с ним изменений; он не обращается к себе, с целью разобраться, как его первые результаты могут повлиять на выбор дальнейшего пути развития.

Самый верный путь — путь обучения трейдингу и анализу, создания собственных принципов торговли и их улучшение — является самым эффективным только в том случае, если трейдер занимается этим осознанно. Главным аспектом осознанности в этом случае является понимание трейдером того, что именно он делает, насколько ему необходимо

---

на начальном этапе перенять взгляды какого-либо автора той или иной биржевой концепции, а не изучить поведение рынка самостоятельно. Основопологающим фактором в вопросе успеха трейдера на финансовых рынках является его индивидуальность, и подавляющее большинство трейдеров, о которых обычно говорят, что они теряют деньги на финансовых рынках, утрачивают эту индивидуальность после первых разочаровывающих результатов. В свою очередь, те, кто пошел в трейдинге своим путем, сумев пренебречь общепринятыми канонами индустрии, и не растерял тем самым свою индивидуальность, в итоге добиваются удивительных результатов, даже при том условии, что взгляды этого меньшинства на рынок могут быть совершенно противоположны тому, о чем твердит и во что свято верит большинство.

## **1.2. ИНТЕРНЕТ И ЕГО НЕДРА**

Но протяжении двадцати лет сеть Интернет является ценным источником информации для розничных трейдеров по всему миру. В тоже время, глубина и многообразие информации, доступ к которой сейчас открыт каждому, является скорее отрицательным, чем положительным фактором. Неконтролируемый рост статей, блогов, тематических ресурсов, разнообразных порталов по тематике финансовых рынков, подчас создаваемых лишь с целью привлечения все большего количества людей на финансовые рынки, либо же как площадка для рекламы того или иного брокера, отнюдь не приносит пользы розничному трейдеру, особенно, если он находится на начальном этапе своего пути в этой деятельности.

Основной чертой инвестиционной интернет-среды является неравномерное качество материала, подчас представляющего собой перепечатку устаревших статей образца

---

начала нулевых годов, или же результат работы сотен копирайтеров, нанимаемых для наполнения сайтов и целых порталов, которые могут быть совершенно далеки от финансовых рынков. Точно также и уникальный контент, формируемый за счет опытных трейдеров, может оказаться лишь индивидуальным взглядом конкретного человека на происходящее на финансовых рынках, и не может трактоваться как единственно правильная точка зрения.

Тоже самое касается блогов по биржевой тематике, которые очень часто заводят для себя розничные трейдеры. Качество информации, которую новичок может почерпнуть из них, вряд ли можно хоть как-то оценить, равно, как и оценить уровень знаний и успехи автора блога не представляется возможным. Рост популярности интернет-трейдинга, в первую очередь происходящий за счет доступности рынка FOREX для любого человека, позволил прийти на финансовые рынки огромному количеству человек, уровень знаний которых значительно варьируется. Даже качественно сделанный ресурс, генерирующий для его создателя просмотры (а если он размещает на страницах блога рекламу брокерских компаний, то и лиды для них) и, возможно, доход, может содержать в себе такое количество непроверенной и некачественной информации, что читатель, пытающийся найти для себя ответы на страницах блога, лишь забьет себе голову огромным количеством ненужных сведений. Нужно ли говорить, насколько сложно в дальнейшем будет избавиться от установок и идей, почерпнутых из таких источников?

Начинающий трейдер в попытках найти необходимую информацию вынужден изучать огромное количество информации по тематике трейдинга. Сайты в Российском сегменте сети Интернет пестрят аналитическими прогнозами, призывами к созданию (или приобретению) торговых

---

систем, обучающими материалами, размышлениями на тему успеха в трейдинге, рекомендациями по психологическим аспектам торговли, доходностями и стейтментами участников рынка. Новичку очень трудно не заблудиться в этих дебрях: чаще всего человек не находит того, что он ищет, а именно готовых рекомендаций для успешной торговли на рынке. Это заставляет его все больше и больше погружаться в тематический сегмент Сети, в попытках за сотнями сайтов и блогов по трейдингу обнаружить действительно дельные рекомендации.

Для того чтобы избежать этой тяжелой участи, начинающий трейдер должен уяснить для себя несколько моментов.

Во-первых, необходимо понять, что ответ на главный вопрос трейдера находится не в Интернете, а в самом рынке. Нельзя научиться прогнозировать финансовые изменения, читая статьи по трейдингу. Этого можно добиться, только совершая регулярные сделки, пусть на первом этапе они и будут не столь эффективны. Ни одна статья, ни один блог или обучающий курс в сети Интернет не скажет о том, будет ли курс цен на валюты, акции или товары расти или падать. Надеяться, что достаточное количество прочитанной информации хоть как-то поможет разобраться в происходящем на рынке, довольно глупо.

Во-вторых, этот самый объем информации, подчас довольно значительный, как минимум на половину откладывается в подсознании человека, и извлечь этот объем оттуда в дальнейшем очень сложно. Даже если трейдер сформирует для себя некий подход, и сознательно будет стараться применять его, подсознание может противиться этому, указывая трейдеру на то, что он когда-то прочитал или усвоил. Ярче всего это проявляется в ситуациях дискреционной торговли, когда трейдер желает открыть сделку, чувствуя,

---

что она окажется неизбежно прибыльной, но подсознание останавливает его, указывая на недопустимость бессистемного трейдинга. Очень часто такая сделка оказывается действительно удачной, но, к сожалению, не совершенной.

В-третьих, критический взгляд, который должен быть присущ трейдеру в начале его карьеры, как правило, не применяется при изучении сайтов и статей. Человек искренне верит, что если на сайте крупной брокерской компании он встретил информацию, касающуюся рекомендаций по торговле, риск-менеджменту и психологии, то она попросту не может быть ошибочной. Пытаясь применить полученные знания на практике, трейдер совершенно игнорирует необходимость действовать индивидуально. Вообще, индивидуальность человека очень серьезно страдает от большого количества информации, особенно единого толка: например, если человек то и дело сталкивается с призывами к созданию торговой системы, он может даже не удосужиться спросить себя, нужна ли ему эта торговая система, соответствует ли она его индивидуальным представлениям о трейдинге. Одного того, что об этом пишут и это рекомендуют на многочисленных сайтах, для трейдера вполне достаточно.

Из этого следует главное назначение Интернета для трейдера — возможность заключать сделки на финансовых рынках, находясь в любой точке земного шара. Это — единственное, зачем трейдеру необходим Интернет, а вовсе не для того, чтобы тратить огромное количество времени на поиск неких знаний, которые могут помочь ему справиться с разочарованием от первых убытков на рынке. Тем более, что оказывается совсем не трудно найти большое количество статей в Интернете, в которых говорится о том, что потеря денег на первом этапе — это нормально. Как уже говорилось ранее, это — действительно обыкновенная ситуация,

но важно то, как трейдер справляется с ней, и какие выводы делает. Ни один автор статей в Интернете не посоветует трейдеру, получившему первые убытки, осознанно подойти к произошедшему. Зато рекомендаций о необходимости незамедлительно начать много читать, анализировать, разрабатывать свой подход в трейдинге, штудировать книги и посещать обучающие семинары — предостаточно.

Трейдер с опытом, который читает эту книгу, к таким выводам может отнестись с иронией. Он не представляет своей жизни без ежедневного чтения лент новостных агентств, прогнозов банков и инвестиционных компаний, поиска новых книг по трейдингу, подписок на популярные блоги, авторы которых дают рекомендации о том, какие активы стоит сейчас покупать и продавать. Это — неотъемлемая часть жизни каждого человека, который потратил на финансовые рынки несколько лет своей жизни, и это уже у него не отнять. Он — часть индустрии.

В этом отношении, начинающий трейдер находится в куда более выигрышном положении.

### **1.3. ФОРУМЫ И СООБЩЕСТВА**

Еще одним значимым местом в сети Интернет для трейдера являются тематические форумы и сообщества по трейдингу, которые посещает большое количество человек. Опасность подобных мест для трейдера очевидна с первого взгляда, но количество посещений этих ресурсов с каждым месяцем лишь растет.

Какой процент людей теряют деньги на финансовых рынках? Согласно общепринятым данным, которые, однако, не находят официального подтверждения, этот процент колеблется от 80% до 97%. Для того, чтобы обойтись без

---

неподтвержденных значений (некоторые Российские брокерские компании указывают, например, что количество клиентов, которые теряют деньги, не превышает 70%), просто обозначим этот процент как «большинство». Итак, большинство теряет деньги на финансовых рынках.

Кто является основными посетителями форумов и сообществ трейдеров? Это же самое большинство!

Для новичка форумы по трейдингу помогают решить сразу две задачи. Первая из них — это необходимость общения с опытными трейдерами, которые могут в определенных количествах присутствовать на форумах. Посредством такого общения новичок стремится узнать «тот самый секрет» — технику, которая позволяет опытному трейдеру зарабатывать на финансовых рынках. Именно поэтому подавляющее большинство участников форумов — это новички, пришедшие с целью научиться зарабатывать на бирже.

Вторая задача, которую помогает решить нахождение на форуме — это подсознательное стремление быть в окружении тех, кто точно также как и начинающий трейдер пока не могут стабильно зарабатывать на рынке. Такое соседство благоприятно влияет на психологический настрой человека — на уровне подсознания он понимает, что не он один недавно потерял свой первый депозит, а если эта проблема общая, то вполне возможно, у нее есть решение, которое он пытается отыскать на форуме.

Вместе с тем, ни одну, ни другую проблему форумы по трейдингу на самом деле не решают. В первом случае, найти на форуме действительно опытного человека с хорошим уровнем дохода практически не возможно, хотя бы потому, что ему самому на таком форуме делать совершенно нечего. Помимо этого, почти на каждом форуме можно

---

видеть, какой человек на нем находится дольше всех, у кого выше внутренний форумный рейтинг и кто написал больше всего сообщений. Это — один из методов поиска на форуме опытного наставника для начинающего трейдера, и это же — большое заблуждение, потому что нет совершенно никакой корреляции между количеством времени, проведенном на форуме, и успехами человека в трейдинге.

Как известно, распространенной в индустрии является рекомендация новичкам проводить как можно больше времени рядом с опытным трейдером, наблюдать за его действиями. Форумы и сообщества в этом отношении попросту не представляют такой возможности, так как чуть ранее уже было сказано, что большинство на форумах составляют новички, а также люди, которых гораздо больше занимает общение и споры в интернете, чем, непосредственно, трейдинг на бирже.

Форумы серьезно отвлекают трейдера от его непосредственных обязанностей, особенно, если руководство данного портала всячески призывает его посетителей участвовать в различных соревнованиях, конкурсах, жарких обсуждениях на политические и экономические темы. Это настолько увлекает обычного человека, что он попросту забывает, зачем вообще пришел на форум.

Также можно встретить персональные форумы — такие обычно построены вокруг одной идеи или вокруг одного человека. Например, это могут быть форумы по одному из направлений технического анализа (волновой форум, форум по Price Action, форум следователей тренду) или форум, созданный одним человеком, все общение на котором стоитя вокруг его успеха на бирже. Нужно ли говорить, что такие площадки для общения приносят трейдеру еще больше вреда, поскольку либо сужают его взгляд только

---

до одной навязываемой методики, либо прививают опасную модель следования «гуру».

Относительно сообществ трейдеров, то здесь в последнее время особую популярность приобрел так называемый «социальный трейдинг». Подобные ресурсы позволяют трейдерам вести собственные блоги с описанием их торговли, публиковать свои результаты, а также дают возможность «подключаться» к успешным трейдерам, копируя их сделки на свой торговый счет. Для человека, который совершенно не хочет разбираться в тонкостях трейдинга, это может стать своеобразной альтернативой инвестированию, но для начинающего трейдера такой вариант бездумного копирования идей может обернуться не только потерями, если в один момент трейдер-донор начнет совершать ошибки, но и проблемами в плане профессионального становления.

Вообще, тренд на социализацию трейдинга посредством форумов и профессиональных сообществ выглядит довольно странно, по той причине, что трейдер на рынке — всегда одиночка, которому чужды чужие мнения о происходящих на биржах событиях. История знает множество примеров, когда независимые люди добивались больших успехов в трейдинге, тогда как альтернативных событий, например, успехов от групповых занятий трейдингом, где каждый вносит свое видение в одну сделку, история не знает.

Вместе с тем, рост популярности общения на тематических форумах говорит о том, что и начинающим, и опытным трейдерам по какой-то причине это необходимо. Даже несмотря на то, что это противоречит природе успешного трейдинга, довольно быстро новичок оказывается на одном из ресурсов, где сразу же вступает в общение и обсуждение его проблем, параллельно спрашивая советов у старожилов. Советы и комментарии, которые он может получить, варьи-

ругуются от степени знаний самого советчика, и, чаще всего, несут в себе описания общепринятых в индустрии стандартов: необходимости самостоятельного обучения трейдингу, разработки своей торговой системы, посвящения всего свободного времени изучению технических и фундаментальных предпосылок ценовых движений и так далее, пока, наконец, новичок не понимает всю серьезность дела, в которое он ввязался.

Дальнейший путь человека, однажды обратившегося к профильным форумам, будет неразрывно связан с подобными ресурсами. Вначале он будет внимать всю информацию разнообразного качества, которую только встретит, а спустя некоторое время и сам будет нести эту информацию в массы, будучи уверенным, что все, что он прочитал и все, что ему сказали — правильно. Именно по такому принципу и работают подобные ресурсы в сети Интернет: преемственность позволяет индустрии развиваться без каких-либо проблем, поскольку каждый вновь прибывший трейдер довольно быстро становится ее частью и продолжает популяризировать общепринятые концепции.

И поскольку ни о какой фильтрации поступающей от участников форума информации речи у начинающего не идет, находясь на таком ресурсе, он ни на йоту не продвинется в понимании того, как ему необходимо работать на финансовых рынках.

#### **1.4. БРОКЕРЫ И ДИЛИНГОВЫЕ ЦЕНТРЫ**

Те новички, кто пришел на финансовые рынки самостоятельно, зарегистрировав инвестиционный или торговый счет в выбранной ими брокерской компании, и, при этом, не воспользовавшиеся шансом посетить офис брокера или

---

пообщаться с его сотрудниками по телефону, большие везунчики!

Коммуникация брокерских компаний со своими клиентами является важным элементом их работы: глубокое понимание «болевых точек» большинства розничных трейдеров, вкупе с повсеместно применяемым сотрудниками брокерских компаний принципом «стать для клиента другом», позволяет брокерам процветать и получать значительные прибыли, даже если на финансовых рынках не происходит каких-то значительных изменений. Причем, нет совершенно никаких различий в том, какая эта компания: брокер фондового рынка, или пресловутые FOREX-брокеры.

Важность каждого отдельного клиента, пусть даже с небольшим капиталом, для брокерских компаний невозможно переоценить. Согласно внутренней статистике (с которой мне удалось познакомиться, будучи сотрудником крупнейших FX-компаний) даже если начинающий трейдер открыл торговый счет и пополнил его на незначительную сумму, высока вероятность того, что в дальнейшем он совершит еще несколько пополнений на общую сумму, в 2—3 раза превышающую начальный капитал, причем, чем больше сумма первого пополнения — тем менее высок этот множитель. Например, если клиент открывает торговый счет на сумму 1000 \$ — 1500 \$, то вполне можно ожидать еще нескольких пополнения на общую сумму около 5000 \$ в период т.н. «жизни клиента». Но если первое пополнение было совершено на сумму в 20000 \$, то вряд ли можно ожидать еще нескольких пополнений более, чем на те же самые 20000 \$. Эта статистика может варьироваться от брокера к брокеру, но, в целом, по индустрии она примерно одинакова. Таким вопросом в брокерских компаниях могут заниматься целые отделы, задача которых — исследование «покупательной способности» их клиентов, в зависимости

---

от их возраста, профессии, и региона проживания в государстве, где осуществляет свою деятельность компания. И, разумеется, этот параметр является прогнозируемым.

Сам размер торгового капитала клиента является только одним из параметров того, насколько трейдер важен для брокера. Наиболее серьезным показателем является «торговый оборот» клиента: сколько сделок совершает трейдер, и каков их совокупный объем. Сделки трейдеров — непосредственный заработок брокера в виде комиссионных, и вполне очевидно, что каждая компания заинтересована в том, чтобы ее клиенты торговали как можно более активно.

Для опытных трейдеров это не является сколько-нибудь значительным фактором, так как они, зачастую, сами выбирают, с какой частотой и каким объемом им торговать. В свою очередь начинающие трейдеры, попавшие в капкан брокерских компаний, оказываются под мощным давлением последних: сами того не подозревая, они начинают стремиться к тому, чтобы торговать каждый день, что для начинающих в их первые несколько месяцев на рынке представляется мне довольно разорительным мероприятием. Насажение индустрией образа «правильного» трейдера, живущего по расписанию, и приходящего на рынок как на ежедневную работу, безусловно, заманчивая картина, и, к тому же, прибыльная для брокера, но для новичка на рынке ничего кроме разочаровывающих убытков этот «распорядок дня трейдера» не принесет. Только тогда, когда новичок сам определит для себя, какой порядок работы ему подходит лучше, и с какой частотой ему комфортно открывать сделки, можно будет говорить о некоторых успехах.

Что бы ни делали брокерские компании, под каким бы соусом результаты их деятельности не преподносились кли-

---

ентам, все это делается только с одной целью — увеличения прибыли брокеров. Разнообразные акции, мотивирующие клиентов постоянно пополнять торговые счета в обмен на некие бонусы или преференции, так называемое «ранжирование клиентов», когда в зависимости от суммы на счету трейдер получает различные уровни сервисов, и даже аналитические обзоры, целью которых является увеличение количества совершаемых клиентом сделок — это лишь малая часть из арсенала брокеров, которым они охотно пользуются для своей выгоды. Где-то меньше, где-то больше, но каждая брокерская компания напрямую заинтересована в активных трейдерах, формирующих крупный торговый оборот, имеющих солидный размер капитала на торговом счете и, при этом, готовая активно внимать всему, что им предлагает брокер.

Та часть трейдеров, которая по тем или иным причинам потеряла деньги на финансовых рынках, очень часто винит в своих потерях брокерские компании. Они стараются найти моменты, когда брокер мог бы играть против них, и это, довольно популярное утверждение, временами наносит определенный (но не слишком значительный) ущерб брокерским компаниям, в частности, на рынке FOREX. Лихие девяностые с первыми FOREX-компаниями в России и странах СНГ наложили определенный отпечаток на эту деятельность: сейчас можно найти много подтверждений тому, что некоторые, не чистые на руку брокеры, были в те годы напрямую заинтересованы в неудачах трейдеров на финансовых рынках, присваивая себе потерянные клиентами деньги.

Вместе с тем, как бы усердно потерявшие свои деньги на рынке трейдеры не старались обвинить в своих неудачах брокерские компании, нужно взглянуть фактам в лицо: в настоящее время брокерам совершенно не требуется зани-

---

маться нелюбезными махинациями с целью завладения средствами трейдеров. Последние охотно расстаются с ними сами, причем делают это с полным осознанием происходящего, прикрывая потерю денег поисками своего пути в трейдинге, оптимизацией торговых систем, разработкой новых методов анализа и множеством других «полезных» занятий. В следующих главах мы поговорим об этом более подробно.

Помимо наставления своих клиентов на путь высокорисковой торговли, сопровождающейся крупными объемами, новичкам брокерскими компаниями навязывается образ «друга» в лице сотрудников компании, с которыми общается трейдер: например, с его персональным менеджером/инвестиционным консультантом или аналитиком компании. Согласно внутренним рекомендациям, начинающий трейдер должен видеть в лице представителя брокера опытного наставника, который проложит для начинающего удобный путь через все преграды рынка. Такое «менторство» в итоге приводит к определенной зависимости, и нужно ли говорить, что, зачастую, «наставник» в лице представителя брокерской компании, сам может совершенно не разбираться в тонкостях трейдинга, руководствуясь набором стандартных фраз и рекомендаций.

Конкуренция между брокерскими компаниями также накладывает свой отпечаток на индустрию онлайн-трейдинга. Одним из ярких примеров является искусственно созданная пропасть между фондовым рынком и рынком FOREX в России. Это — исторически сложившийся факт, причиной которого стал стремительный рост популярности валютного рынка в начале нулевых, доступ на который тогда предоставляли первые российские FOREX-компании. Данный всплеск популярности валютной биржи серьезно ударил по брокерам фондового рынка. Для того, чтобы хоть как-то выправить ситуацию, и не упустить клиентов, скопом ринувшихся тор-

---

говать на «мини-форексе» фондовые брокеры не нашли ничего лучше, как объявить рынок FOREX — откровенным казино и «кухней». По словам одного из руководителей крупнейшей российской FX-компании, некоторые из фондовых брокеров даже устраивали настоящий «черный пиар» в Рунете, обвиняя FOREX-компании в обмане своих клиентов, параллельно призывая трейдеров идти на фондовые рынки [1].

Сформированный фондовыми брокерскими компаниями образ «настоящего рынка», противовес «кухонным» FOREX компаниям, прочно осел в головах розничных трейдеров и то и дело можно встретить высказывания трейдеров, которые касаются выбора ими площадки для трейдинга, следующего вида: «Все, что угодно, только не FOREX».

Данный лозунг отражает положение дел, с которым сталкивается начинающий трейдер. Прочитав несметное количество статей и сообщений с информацией о том, как трейдер потерял деньги по вине брокера (чаще всего, не доказанной, так как подобные сообщения могут быть лишь происками конкурентов), новичок заранее формирует у себя в голове образ врага в виде брокерской компании. В целом, нет ничего страшного в том, что трейдер поверит в неподкрепленные фактами сообщения, и откажется от торговли на валютном рынке, предпочтя фьючерсные или фондовые площадки.

Страшнее то, что, новичок, в случае его неудач на финансовых рынках, может найти оправдание произошедшему, выражающееся в том, что против него торгует его брокер. Это оправдание не позволит человеку трезво отнестись к полученным убыткам, и, в итоге, трейдер может подсознательно отказаться от необходимости брать всю вину за потерянные деньги на себя, ища кого-то, кто виноват в этом помимо него.

---

Подводя итог, можно сделать следующий вывод: самое правильное решение для начинающего трейдера — прислушиваться к себе и только к себе. Ни один инвестиционный консультант, ни одна брокерская компания, какая бы солидная и с какой бы долгой историей она не была, не является для трейдера инструментом в достижении успеха на финансовых рынках.

## **1.5. НЕЭФФЕКТИВНОЕ БОЛЬШИНСТВО**

Почему розничные трейдеры теряют деньги на бирже? Действительно ли это происходит от недостатка знаний в методах финансового анализа, отсутствия эффективной торговой системы, незнания принципов риск-менеджмента и проблем с психологическими аспектами трейдинга? Индустрия онлайн-трейдинга говорит нам, что так оно и есть.

Когда я говорю об индустрии, я имею ввиду все, что окружает трейдера: брокерские компании, сообщества трейдеров, книги и лекции по трейдингу и анализу, форумы и порталы, биржевых гуру и тренеров по трейдингу, сайты с аналитическими прогнозами и инвестиционные проекты. Одним словом, все то, с чем неизбежно сталкивается трейдер с самых первых его шагов на бирже. И именно индустрия онлайн-трейдинга является камнем преткновения для розничных трейдеров по всему миру.

На мой взгляд, главная цель индустрии — создание неэффективного большинства. Под этим понимаются трейдеры, эффективные для брокерских компаний, но не эффективные в процессе и результатах своего трейдинга. То есть те участники рынка, которые приносят доход в виде комиссионных брокерам, но при этом плавающие, как говорят в покере, где-то около нуля.

---

Таким трейдерам индустрия предоставляет самое главное — иллюзию успеха, поверив в которую однажды, человеку в будущем становится практически невозможно отказаться от навязанных установок. Индустрия сама задает пути для достижения успеха, призывает всех трейдеров двигаться этими путями, и для убедительности предоставляет образцов для подражания — успешных трейдеров и инвесторов, тех, кто уже прошел «правильный» путь и добился успеха. Сложно ли человеку не поддаться соблазну, когда индустрия демонстрирует такие заманчивые образы, как «живи и торгуй где угодно»? Дорогая реклама, где человек легким движением руки открывает сделки, сидя на побережье океана, лишь добавляет масла в огонь.

Главным инструментом воздействия индустрии на трейдеров является искренне желание большинства жить только за счет трейдинга, оставив, наконец, ежедневную рутину и зарабатывать на финансовых рынках своим умом, руководствуясь полученными от индустрии знаниями и техниками. Не видится ли вам здесь подвох? Неужели каждый человек, придя на финансовые рынки, изучив технический и фундаментальный анализ, и создав торговую систему, сможет добиться успеха и стабильно зарабатывать на рынках? Да и кто сказал, что финансовые рынки — это источник стабильного дохода? Уж не индустрия ли трейдинга, с ее так удачно подобранными примерами «стабильных» трейдеров?

Именно о неэффективном большинстве, порожденном индустрией, говорят, когда сравнивают процент успешных и не успешных трейдеров и инвесторов. В свою очередь, эффективное меньшинство — это те трейдеры, которые с самого начала своей карьеры пытались и, возможно, пытаются в эту самую минуту, разобраться с тем, как именно

---

им необходимо торговать, самостоятельно. Пусть начав с неудачных сделок, пусть на протяжении нескольких месяцев, а то и лет совершающих ошибки и находящихся в поиске своего пути. Но своего, а не разрекламированного индустрией чужого, пусть даже успешного.

В трейдинге не существует алгоритма достижения успеха, руководствуясь которым человек бы без труда мог пройти весь путь и стать стабильно зарабатывающим трейдером. Но, порою, создается впечатление (разумеется, не без помощи индустрии), что такой алгоритм есть и нужно всего лишь решить несколько вопросов, сформировать системный подход к торговле на рынках, и *voilà* — вы в числе биржевой элиты.

Индустрия трейдинга полна предрассудков, передающихся из поколения в поколение. Эти предрассудки охватывают все сферы трейдинга, начиная от выбора финансовых рынков для торговли (где одни «хорошие», и на них можно заработать, а другие «плохие», где отсутствует регулирование и трейдинг там похож на казино, игру), заканчивая эволюцией торговли, в которой сейчас наблюдается переход от попрекаемого дискреционного (*discretionary*) к алгоритмическому (*quantitative*) трейдингу, основанному на системности и алгоритмизации деятельности. Необходимость этого перехода диктуется индустрией, и в этом смысле он выгоден, как всегда, только самой индустрии.

Разум розничных трейдеров забит таким количеством информации, что они попросту не в силах увидеть, в какую игру с ними играют. Трейдеры в принципе предпочитают не замечать недостатков, когда речь идет о достоинствах цели на выбранном им пути. А цель действительно заманчива, и стремление человека на пути к ней оказывается настолько искренним, что он попросту не замечает «сигна-

лов опасности», появляющихся, когда трейдер начинает что-то делать против своего «я». Ведь если человеку, например, уготовано заниматься инвестициями, открывать долгосрочные сделки и получать солидную прибыль, зачем тогда ему, в угоду популярного в индустрии дейтрейдинга, пытаться торговать на краткосрочных колебаниях, не видя ожидаемых результатов?

В то же время, любой человек ищет самый простой путь к достижению цели, и индустрия, зная это, активно использует данное знание в своих целях. «Вы думаете, что вам нужен технический анализ? Мы научим вас! Хотите тестировать торговые системы? Как вам будет угодно, хоть сейчас! Считаете, что вам больше подойдут советы опытных трейдеров? Добро пожаловать!»

Я не могу сказать, что сформированные установки и стереотипы в сфере трейдинга, которые ведут к созданию неэффективного большинства, были созданы специально. Навряд ли кто-то из сильных мира сего действительно задумывался о необходимости создания условий, при которых трейдерам кажется, что они развиваются, а на самом деле остаются на месте. Появление индустрии трейдинга — свершившийся процесс, в котором были заинтересованы обе стороны: и брокеры, желающие увеличения доходов от собственного бизнеса, и трейдеры, которым нужны были ответы на их вопросы и легкий путь к успеху.

Индустрия онлайн-трейдинга — это преграда между человеком и финансовым рынком. Она напоминает мне длинную и высокую стену, сплошь обклеенную графиками с паттернами и техническими индикаторами, вырезками из книг, фотографиями успешных биржевиков. За этой стеной находится сам рынок, и то, что происходит на нем в эту самую секунду, но трейдер попросту не видит его. Инду-

---

стрия совершенно не дает человеку такого шанса, погружая его в иллюзию того, что он торгует на финансовых рынках, тогда как он просто смотрит на стену.

Для того чтобы добиться желаемых результатов, эту стену необходимо разрушить.

## **ГЛАВА 2. ТРЕЙДЕРЫ ПРОТИВ ТРЕНДОВ**

### **2.1. ИНДУСТРИЯ И ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

С начала 80-х годов прошлого века технический анализ финансовых рынков стал чуть ли не единственным инструментом, при помощи которого розничные трейдеры зарабатывают деньги на финансовых рынках. Его популярность в настоящее время настолько велика, что редкий трейдер, даже начинающий, не слышал про основные концепции и элементы этого вида анализа. Технический анализ активно применяется трейдерами в банках, инвестиционных и брокерских компаниях, а некоторые из его направлений нашли свое применение вне финансовых рынков: при помощи технического анализа исследуют историческое развитие государств, экономику отдельных стран, и даже природные процессы, которым, также как и движениям цен на рынке, присуща цикличность.

Повсеместное распространение технического анализа, который на международной арене продвигается крупными некоммерческими организациями, вкупе с развитием сети Интернет, дало возможность любому розничному трейдеру и инвестору взять данный инструмент анализа на вооружение. И если в давние времена технический анализ был уде-

---

лом лишь небольшого числа «чартистов», которые предпочли его тикерной ленте, то в настоящее время другие методы считывания рыночной информации, популярные в прошлом, кажутся большинству неэффективными и малоинформативными.

Вместе с тем, на современном этапе развития финансовых рынков большинство специалистов, применяющих технический анализ в своей ежедневной работе, отмечают, что этот вид анализа не развивается. В нынешнем виде различные трейдеры используют те инструменты технического анализа, которые создавались в 80—90-х годах прошлого века, а некоторые из концепций участники рынка черпают из еще более ранних отрезков времени: так, например, тренды и ценовые модели были известны и описывались аналитиками еще в 30-х годах прошлого столетия [2]. Что касается таких популярных инструментов, как индикаторы и осцилляторы, то, невзирая на большое количество различных новых формул для описания ценовых изменений, самыми популярными индикаторами остаются классические инструменты, созданные как раз в годы появления персональных компьютеров. К таким индикаторам относятся «Полосы Боллинджера», «Parabolic SAR», осцилляторы MACD и RSI.

Классический технический анализ финансовых рынков базируется на нескольких постулатах, основными из которых являются два:

1. Движение цен подвержено тенденциям.
2. История повторяется.

В наши дни среди розничных трейдеров индустрией активно пропагандируется второй постулат, касающийся повторяемости ценовых изменений, именно на основе которого, согласно общепринятым канонам, трейдер может

---

зарабатывать деньги. Проще говоря, ценовые модели, такие как графические паттерны (модели разворота и продолжения тенденций), формировавшиеся в прошлом, обязательно будут встречаться на рынке в будущем, и эта закономерность становится для большинства трейдеров основополагающей в трейдинге.

В свою очередь, первый постулат, согласно которому цены на рынках движутся по трендам, воспринимается людьми как данность, и важность присутствующих на финансовых активах тенденций, отодвигаемая поиском повторяющихся паттернов, уходит на второй план. Это порождает стремление определенного числа трейдеров открывать сделки против основных тенденций, рассчитывая либо поймать откат, либо предугадать момент, после которого тренд поменяет направление.

Целесообразность таких действий можно поставить под сомнение. История знает успешных трейдеров, применявших методы торговли против тренда, однако является ли для большинства спекулянтов такой подход единственно верным? Если цены на рынке движутся по линии наименьшего сопротивления [3], то стоит ли рисковать и совершать сделки против главенствующей на рынке тенденции?

Проблема игнорирования трендов, или же пренебрежения ими, объясняется индустрией просто: психологически, человеку очень сложно продавать дешевеющий актив и покупать дорожающий, видя, как цена неумолимо несется вниз или вверх. С этим можно было бы согласиться, если бы в индустрии не существовали такие концепции, которые непосредственно исключают текущие тренды из рассмотрения.

Например, каждый трейдер слышал фразу: «Покупайте

на минимумах, продавайте на максимумах». Эта рекомендация, с одной стороны, логична и правильна, особенно если трейдер продает падающий актив, а он вдруг начинает формировать коррекцию, при которой покупки начинают выглядеть перспективнее. Но как же тогда быть с торговлей по тренду, где все происходит наоборот, и человек обязан продавать и покупать актив на локальных экстремумах его падения и роста?

Противоречия логике ценовых изменений здесь нет, так как нет никаких проблем продавать падающий актив после небольших откатов и покупать после небольших снижений. Проблема заключается в том, что, преподнося концепцию торговли под названием «подепродо» [4], индустрия не объясняет трейдерам, что речь в данном случае идет непосредственно о торговле по тренду: например, когда стабильно дешевающий актив вдруг немного подрастает — это отличный повод его продать. Некорректное восприятие принципа торговли от экстремумов в данной ситуации вынуждает людей, наоборот, покупать актив, пользуясь данной возможностью: ведь он же начал расти после длительного падения!

Другой, противоречащей трендам, установкой индустрии, является концепция того, что никто не может знать, как долго просуществует текущий тренд на финансовом активе. Действительно, в большинстве случаев это так, и с этим сложно не согласиться.

Но, опять же, за восприятием данного посыла индустрии не следует готовность розничного трейдера к окончанию роста или падения актива, и, соответственно, соотнесение его текущих сделок с данной возможностью. Большинство трейдеров, как это ни парадоксально, при помощи разнообразных инструментов технического анализа пытается найти

---

тот ценовой уровень, на котором тренд может завершиться. Нужно понимать, что возможность окончания трендового движения — это еще не факт того, что цена обязательно остановится и развернется; человек, потратив уйму сил и времени на поиск места в рынке, где ему стоит выйти из сделок по тренду с прибылью, вполне может пропустить продолжение дальнейшего движения рынка в прежнем направлении. А хуже всего в данной ситуации то, что закрытием сделок с прибылью деятельность трейдера не ограничивается: найдя причины скорого окончания тренда, человек начинает открывать сделки в расчете на разворот рынка. В некоторых ситуациях это может принести деньги, но, в большинстве своем, это — неверный подход, причины которого кроются в навязанной индустрией концепции.

## **2.2. ТРЕНДЫ: БОЛЬШИНСТВО ПРОТИВ**

Проблема игнорирования трендов, как и противопоставление сделок текущим тенденциям, находит свое подтверждение в деятельности большинства трейдеров на финансовых рынках. Моему субъективному мнению в данном вопросе, сложившемуся в процессе общения с трейдерами по всему миру, некоторое время назад нашлось подтверждение.

Для того чтобы убедиться в правильности своих суждений, я запустил опрос [5] среди розничных и институциональных трейдеров, инвесторов и технических аналитиков, с целью выявить, какое решение принимают люди в той или иной трендовой ситуации. В опросе приняли участие более ста человек по всему миру, с различным опытом в трейдинге и разным уровнем знаний в техническом анализе. Результаты этого опроса легли в основу данной главы, и прояснили картину того, на что в первую очередь обращают внимание трейдеры при принятии решений. Отмечу, что оценка

результатов опроса может быть также субъективна, однако его итоги наглядно демонстрируют реальное положение дел в индустрии онлайн-трейдинга.

Для своего опроса я подобрал двадцать различных примеров движения разнообразных финансовых активов. На некоторые из графиков я нанес инструменты технического анализа, другие же оставил пустыми, с одними лишь историческими ценовыми изменениями. Вместе с тем, все примеры объединяло одно обстоятельство: на них присутствовал текущий тренд на активе, и, в некоторых ситуациях, также наличествовала ценовая коррекция, после которой в каждом случае цена двигалась в сторону ранее сформированного тренда. В этом отношении трейдерам, которые торгуют с учетом текущих рыночных тенденций, справиться с примерами было бы очень просто. На деле же, подавляющее большинство опрошенных столкнулось с трудностями.

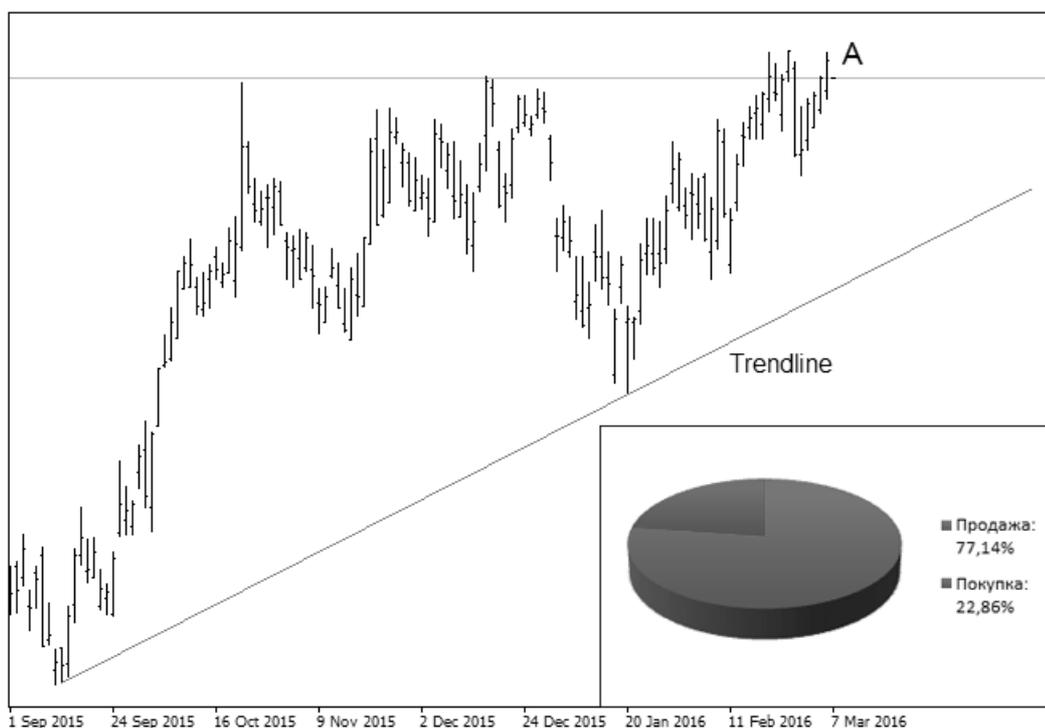


Рисунок 1. График Coca-Cola Company (KO), Daily. За продажу — 77.14%.

На рисунке 1 показан первый пример трендового поведения актива. Это — цена на акции компании Соса-Сола, которая в течение полугода двигалась в восходящем тренде, последовательно формируя новые восходящие минимумы. Для убедительности на график была нанесена линия, указывающая на наличие восходящего тренда на активе.

Согласно результатам опроса, в котором трейдеры должны были сделать выбор, «продать» или «купить» актив в точке «А», за покупку актива высказались всего лишь 22.86% опрошенных, тогда как 77.14% предпочли «продать» актив на его максимуме. На рисунке 2 представлено движение данного актива после прохождения ценой точки «А».



*Рисунок 2. Продолжение восходящего тренда, КО, Daily*

Как видно из рисунка, после того, как подавляющее большинство выбрало вариант «продать» акции компании, Соса-Сола подорожала за месяц более чем на 7%. Это — серьезный убыток для тех, кто продал бы акции компании, и весомая прибыль для тех, кто решил бы купить актив

по тренду.

Но результаты в данном примере прямо указывают на то, что большинство опрошенных «покупать» акции компании не захотело. Эти акции, находящиеся в уверенном восходящем тренде без каких-либо намеков на разворот (во всяком случае, на рисунке 1 никаких сигналов опасности актив не подает), большинство предпочло «продать».

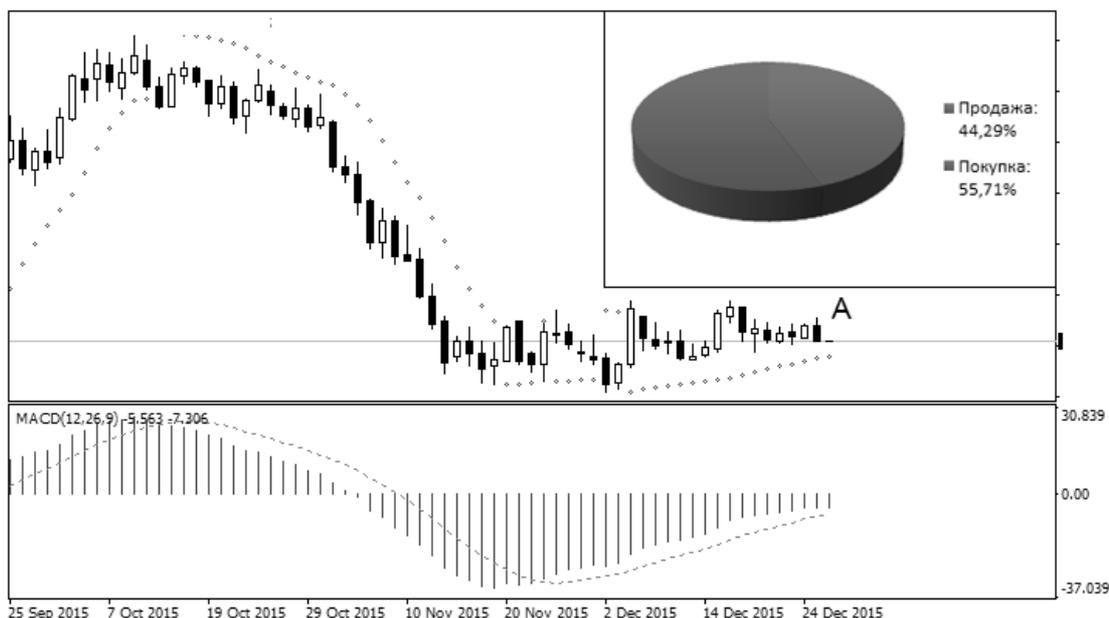


Рисунок 3. Фьючерс на палладий (РА), Daily. За покупку — 55.71%.

Следующий пример оказался не настолько разочарывающим в плане результатов опроса, но также довольно показательным (рисунок 3). Речь в данном случае шла о фьючерсе на палладий, значительно подешевевшем в четвертом квартале 2015 года, на котором, к концу декабря, был сформирован откат. Явный нисходящий тренд на данном активе большинством также был проигнорирован: только 44.29% опрошенных выбрали вариант «продать» актив, тогда как 55.71% предпочли в той ситуации палладий «купить». Как видно из рисунка 4, нисходящий тренд на данном активе из точки «А» был продолжен.



*Рисунок 4. Продолжение нисходящего тренда, PA, Daily.*

Также с проблемой выбора правильного варианта дальнейших ценовых изменений трейдеры столкнулись на валютной паре GBP/USD (рисунок 5). Часовой график актива демонстрирует падение курса британского фунта относительно американского доллара, и затем стабилизацию курса на нижних ценовых уровнях. Решение «продать» актив в точке «А» предпочли лишь 47% процентов опрошенных, тогда как 53% предпочли «купить» британский фунт даже при условии пусть и краткосрочного, но нисходящего тренда. На рисунке 6 видно, что падение курса британского фунта продолжилось сразу после окончания флета.

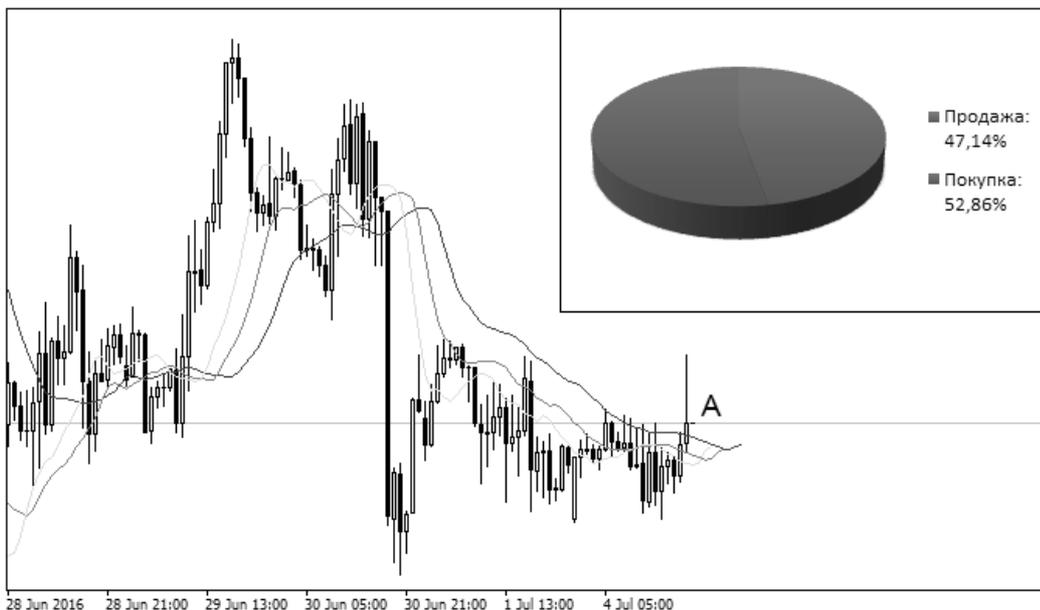


Рисунок 5. Валютная пара GBP/USD, H1. За покупку — 52.86%.



Рисунок 6. Продолжение нисходящего тренда, GBP/USD, H1

Это — одни из нескольких примеров, взятых из опроса, результаты которых говорят о том, что трейдеры испытывают трудности в ситуациях, когда на графике финансового

актива присутствует выраженный тренд. Исходя из представленных выше ситуаций, пока что сложно сделать вывод о том, почему трейдеры игнорируют тренд, и как индустрия им в этом «помогает», но уже сейчас можно согласиться с тем, что, в некоторых ситуациях, казалось бы, отличный вариант для совершения сделки оборачивается для трейдеров убытками.

После прохождения опроса многие из его участников отмечали, что в некоторых ситуациях им не хватало варианта ответа «не совершать сделки». Такой вариант намеренно не был добавлен в опрос, потому как, во-первых, целью опроса не было выявление опыта трейдеров в техническом анализе, а во-вторых такой вариант не дал бы возможности наглядно убедиться в проблемах восприятия большинством тренда (это же большинство оставило бы большинство вопросов без ответа). Большая часть примеров в проведенном опросе для человека, торгующего с учетом господствующей тенденции, была настолько прозрачной, что несколько опрошенных справились с примерами более чем на 90%, что подтверждает доступность восприятия приведенных рыночных ситуаций.

Были ли в данном опросе примеры, с которыми справилось большинство респондентов? С результатом более чем 70% успешности, трейдеры ответили всего на три вопроса, что, с учетом общего их количества, выглядит довольно серьезной проблемой. Что же все-таки мешает большинству розничных трейдеров увидеть тренд?

### **2.3. ПОДДЕРЖКИ И СОПРОТИВЛЕНИЯ**

Многие из популярных инструментов технического анализа, на первый взгляд кажущиеся эффективными, на деле создают для трейдера больше проблем, чем приносят пользу.

Для демонстрации этого, в проведенном среди трейдеров опросе, были представлены ситуации, когда на финансовых активах были отображены ценовые изменения с нанесенными на графики уровнями поддержки и сопротивления.

Данные инструменты относятся к классическим методам технического анализа, и используются если не всеми трейдерами, то, во всяком случае, большинством. Количество разнообразных вариаций уровней, среди которых есть и обыкновенные исторические уровни, и динамические уровни (например, скользящие средние), и уровни Фибоначчи, позволяют трейдерам подобрать для себя оптимальный вариант этого инструмента, и, следуя принятым концепциям, попытаться применить его в торговле. Существует два основных метода использования уровней: для торговли на отскок цены от них, и для торговли на пробой ценой уровней.

На представленных ниже примерах можно заметить, как меняются предпочтения трейдеров, если актив, который движется в тренде, подходит к уровню поддержки или сопротивления.

На рисунке 7 представлен индекс Доу-Джонса, который, находясь в восходящем тренде, достиг уровня 200-дневной простой скользящей средней. В точке «А» подавляющим большинством опрошенных было принято решение «продать» актив — за это проголосовали 90% трейдеров. И только меньшинство, в количестве 10%, предпочло «купить» актив, руководствуясь восходящим трендом на графике. Именно эти десять процентов оказались правы: индекс спокойно преодолел сопротивление в виде скользящей средней, и продолжил рост (рисунок 7).



*Рисунок 7. Мини-фьючерс на индекс Доу-Джонса, YM, Daily.  
За продажу — 89.71%.*



*Рисунок 8. Продолжение восходящего тренда, YM, Daily.*

Схожий пример показан на рисунках 9 и 10. Здесь были представлены акции компании Disney, упавшие со значительным гэпом, и формирующие рядом с 200-дневной скользящей средней «треугольник». В точке «А» приняли решение «продать» актив 40% опрошенных, тогда как большинство — 60% решили акции «купить». За следующие три дня акции Disney подешевели более чем на 14%. Те, кто принял решение «продать» актив, оказались правы, тогда как шестьдесят процентов опрошенных ошиблись в своем выборе.

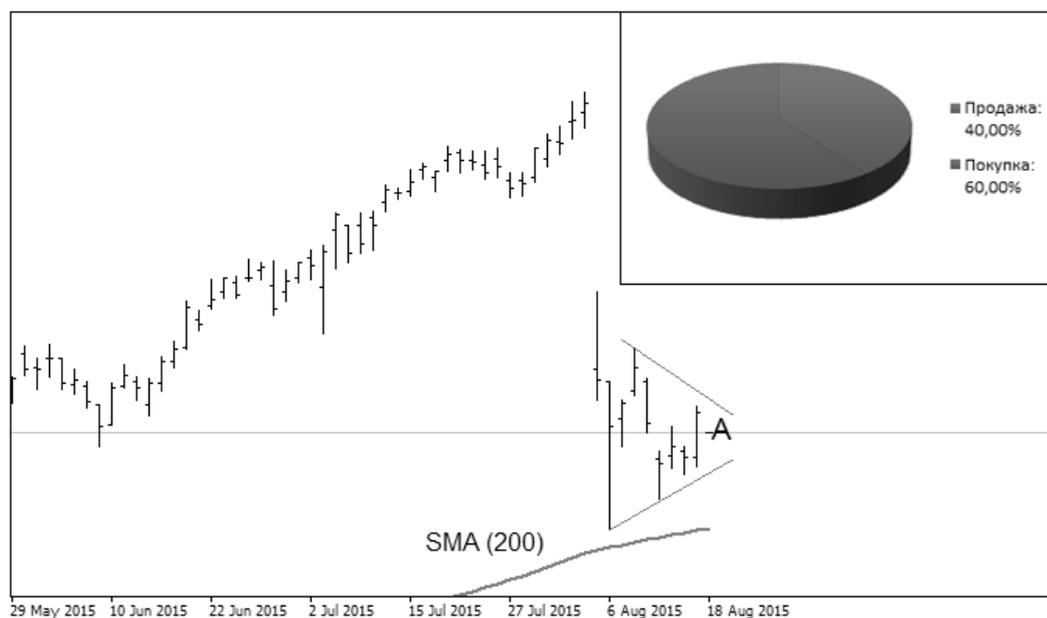


Рисунок 9. Акции Walt Disney Company, DIS, Daily. За покупку — 60%.



Рисунок 10. Продолжение нисходящего тренда, DIS, Daily.

Оказывают ли скользящие средние поддержку и сопротивление цене? Безусловно, оказывают! Вместе с тем, даже классическое правило использования SMA (200) говорит о том, что важным при ее применении является нахождение цены над или под уровнем скользящей средней: в этом случае на рынке преобладают быки или медведи. Что касается трактовки этой средней, как безусловной поддержки или сопротивления, здесь все зависит от конкретной рыночной ситуации.

Определение скользящих средних как поддержек и сопротивлений возможно только в том случае, если конкретная скользящая не противоречит текущему тренду, а поддерживает его. Например, в нисходящем тренде более «быстрые» скользящие средние, такие как ЕМА (34) и ЕМА (55) оказывают сильное воздействие на цену, выступая в роли значительных сопротивлений. Открывать сделки по тренду, руководствуясь достижением цены и последующим ее отскоком от таких уровней — грамотный подход,

позволяющий входить в рынок, как того требуют правила, в направлении тренда после отката. С другой стороны, цена, движущаяся в тренде к некой скользящей средней, которая по своему направлению противоречит развивающемуся движению, вполне может без труда преодолеть эту преграду, так как главенствующим фактором на рынке является тренд.

Скользящие средние — не одни лишь уровни поддержки и сопротивления, которые, порою, мешают трейдерам увидеть тренд и открыть сделку в его направлении. На рисунках 11 и 12 представлена ситуации на золоте, где после сильного восходящего тренда цена сформировала уровень поддержки и попыталась его пробить.

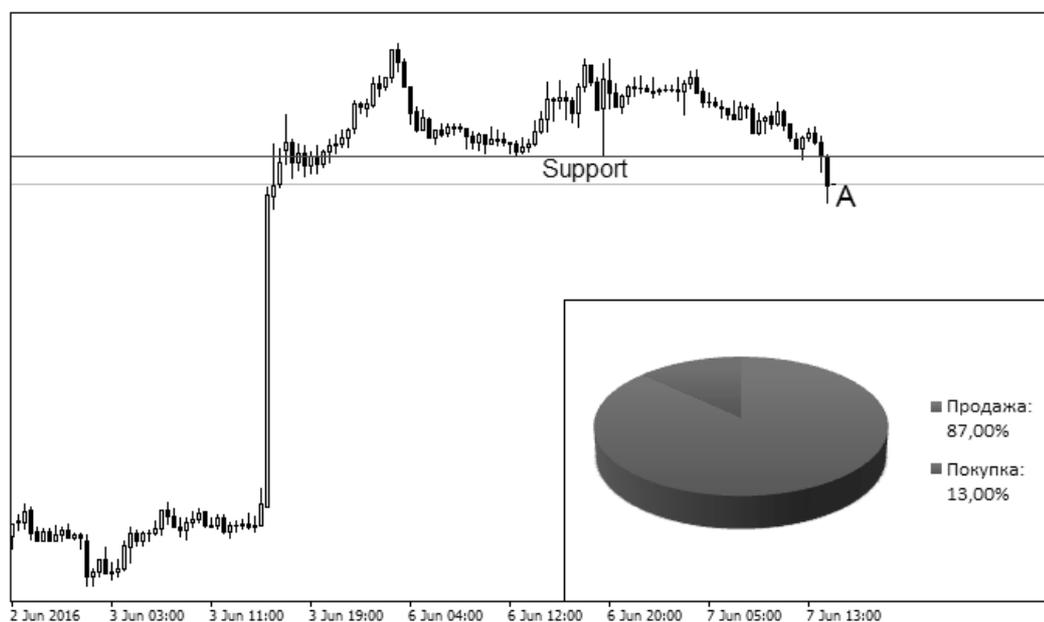


Рисунок 11. График цен на золото, XAU/USD, M30. За продажу — 87%.



*Рисунок 12. Продолжение роста цен на золото, XAU/USD, M30.*

Как видно из рисунка 11, подавляющее большинство трейдеров предпочло «продать» актив в точке «А». Я абсолютно уверен в том, что поводом этому решению послужило закрепление цены под уровнем поддержки, что было расценено трейдерами как пробой. В свою очередь, эта фокусировка внимания помешала увидеть стремительный рост золота ранее, и, всего-навсего, развивающийся откат после сильного восходящего тренда. Рисунок 12 демонстрирует, что в дальнейшем золото значительно подорожало.

Пробой уровней поддержки и сопротивления, а, точнее, истинность или ложность пробоя — популярная в индустрии головоломка для трейдеров. Причем настолько популярная, что большинство тратит неоправданно большое количество времени на то, чтобы определить, будет ли уровень пробит или нет. Надо ли говорить, какое количество убыточных сделок бывает, когда пробой уровня оказывается ложным?

С точки зрения торговли по трендам, пробой каких бы то ни было уровней, представляется совершенно незначитель-

---

ным аспектом, так как устойчивый тренд на активе в любом случае будет пробивать все на своем пути, и остановится только в ему угодный момент. Для того чтобы избежать убытков в процессе торговли по тренду с использованием уровней поддержки и сопротивления, необходимо либо полностью отказаться от использования этих уровней, и двигаться вместе с рынком, не мешая ему подобным «анализом», либо использовать уровни только как отметки, на которых, после сформированного отката на активе, тренд вновь возобновит движение в прежнем направлении.

Как уже отмечалось, существует множество инструментов, указывающих на наличие уровней на графике цены, начиная с классических биржевых «pivot point», заканчивая продвинутыми техниками анализа Фибоначчи, уровнями Мюррея, Samarilla и т. д. Согласно правилам использования этих уровней, индустрия настоятельно советует совершать трейдинг «в диапазоне», то есть торговать от одного уровня до другого, так как, исходя из их свойств, неизбежно будут «задерживать» цену.

Такой подход неизбежно приведет трейдера к попыткам угадать, удержит ли уровень цену, и, что хуже всего, подобный подход сужает взгляд трейдера до нескольких последних ценовых изменений, происходящих от уровня до уровня. В этом случае, торговле по тренду противопоставляется мнимая эффективность уровней поддержки и сопротивления, которая, как видно из приведенных выше примеров, зачастую только сбивает трейдера с толку.

## 2.4. ПАТТЕРНЫ РАЗВОРОТА И ПРОДОЛЖЕНИЯ ТЕНДЕНЦИИ

Применение уровней поддержки и сопротивления является довольно индивидуальным аспектом трейдинга большинства: каждый розничный трейдер может по-своему строить уровни, руководствуясь предпочтительными правилами. В этом отношении гораздо более конкретными и обладающими высокой прогностической ценностью инструментами технического анализа являются так называемые фигуры, или «паттерны» разворота и продолжения тенденции.

Нетрудно догадаться, что для эффективного следования текущему тренду необходимо уделять пристальное внимание моделям продолжения тенденции, и использовать их при прогнозировании дальнейших ценовых изменений. Именно эти паттерны позволяют открывать сделки в направлении текущего тренда, а также максимизировать потенциальную прибыль путем выстраивания торговой пирамиды.

Но на практике подавляющее большинство трейдеров наибольшее внимание уделяет другой группе паттернов — «разворотным» моделям, при помощи которых трейдеры пытаются определить момент перелома тенденции, и совершить сделку против текущего тренда.

Существует несколько причин подобного поведения, при котором приоритет в выборе ценового паттерна отдается разворотным моделям. Основными из них являются две.

Во-первых, по совокупному количеству, разворотных паттернов больше, чем моделей продолжения тенденции. Особенно явно это заметно в Японском свечном анализе, где свечных моделей и их комбинаций, предупреждающих

---

о возможном изменении тенденции, больше, чем моделей продолжения тенденции.

Во-вторых, индустрия уделяет гораздо больше внимания разворотным моделям: например, человеку, попавшему на обучение в брокерскую компанию, достаточно быстро расскажут о таких паттернах, как «флаги», «вымпелы», и «прямоугольники», тогда как обучению разнообразным моделям изменения тенденции, таким как «голова с плечами», «чашка с ручкой», всевозможным «бриллиантам», будет уделяться гораздо больше времени. Причем, в подавляющем большинстве случаев, на модели «разворота» делается основной упор, тогда как паттерны продолжения тенденции описываются просто постольку-поскольку. Также и в литературе по трейдингу и техническому анализу видно, что ее авторы отдают особое предпочтение «разворотным» моделям.

Эта проблема имеет несколько последствий. Во-первых, трейдер, который активно ищет на графике разнообразные паттерны, в итоге начинает замечать только их, выцепляя глазами нужную ему ценовую комбинацию. В такой ситуации взгляд на весь тренд может попросту отсутствовать, так как самым важным для трейдера будет поиск модели, «разворачивающей» цену.

Во-вторых, активный поиск и использование в трейдинге моделей изменения тенденции отодвигает на второй план наиболее важные ценовые модели — паттерны продолжения текущего тренда.

Это приводит трейдера к еще одному последствию использования разворотных моделей: к игнорированию тренда и торговли по нему, в пользу попыток найти уровни его окончания.

---

Как так получилось, что именно модели ценового разворота стали столь важны для трейдеров?

Истоки этой проблемы отследить довольно несложно. Она берет свое начало во времена появления технического анализа, как отдельной биржевой дисциплины, а именно, с середины 30-х годов прошлого века. То, что изначально технический анализ в его исконном виде разрабатывался и применялся на фондовом рынке (преимущественно, Американском), нашло свое отражение в использовании таких элементов анализа, как ценовых паттернов.

Самый распространенный метод биржевой торговли того времени — инвестирование в акции компаний — требовал таких методов технического анализа, которые бы позволяли инвесторам, купившим некоторое время назад растущие акции, продать их по наиболее выгодным ценам. В этом отношении разворотные ценовые модели, такие как «голова с плечами», «бриллиант», «неудавшийся размах» и многие другие, полностью соответствовали требованию большинства: определив такую модель на графике, то небольшое число инвесторов, кто применял графический анализ в своей работе, могли без труда выйти из рынка с прибылью при формировании разворотной модели.

В процессе развития и популяризации технического анализа, при активном участии индустрии, незаметно для большинства трейдеров произошел переход от классических принципов использования разворотных моделей, к современному, контр-трендовому подходу. Вместо того чтобы выходить из покупок и продаж при появлении паттерна разворота, трейдеры стали использовать эти модели как причину для совершения сделки. И все бы ничего, если бы использование разворотных моделей происходило в соответствии

---

с текущим трендом. Для большинства розничных трейдеров появление модели «голова с плечами» на графике цены после роста — это сигнал для продажи актива, даже если эта продажа противоречит текущему тренду. Объясняют они это тем, что раз модель предвещает разворот, то они готовы рискнуть и открыть сделку против тренда, в надежде на то, что модель реализуется.

Таким образом, в головах большинства трейдеров происходит следующее замещение: вместо того чтобы надеяться на продолжение тенденции в прежнем направлении, они надеются на то, что рынок развернется. Пугающий самообман.

В проведенном среди трейдеров опросе, паттернам продолжения тенденции было также отведено место. Результаты голосования за «покупку» или «продажу» актива, на котором был сформирован паттерн, представлены ниже.



*Рисунок 14. Продолжение восходящего тренда, NG, H*

На рисунках 13 и 14 представлено изменение цен на природный газ, который меньше чем за месяц подорожал на 21% и ушел во флет, формируя при этом фигуру продолжения тенденции «прямоугольник». Опрошенным трейдерам было предложено сделать выбор, купили бы они или продали актив в точке «А». В результате оказалось, что более 64% респондентов предпочли «продать» природный газ, который после окончания флета продолжил рост в восходящем тренде и подорожал еще на 7.5% за три дня. То, что в такой простой, трендовой ситуации, большинство предпочло «продать» актив против развивающегося тренда, вызывает удивление.

Еще один пример игнорирования модели продолжения тенденции показан на рисунках ниже. Здесь опрошенным трейдерам был представлен британский индекс FTSE, который сформировал бычий «флаг» на уровне сопротивления

и готовился продолжить рост, начавшийся в первых числах января 2015 года.



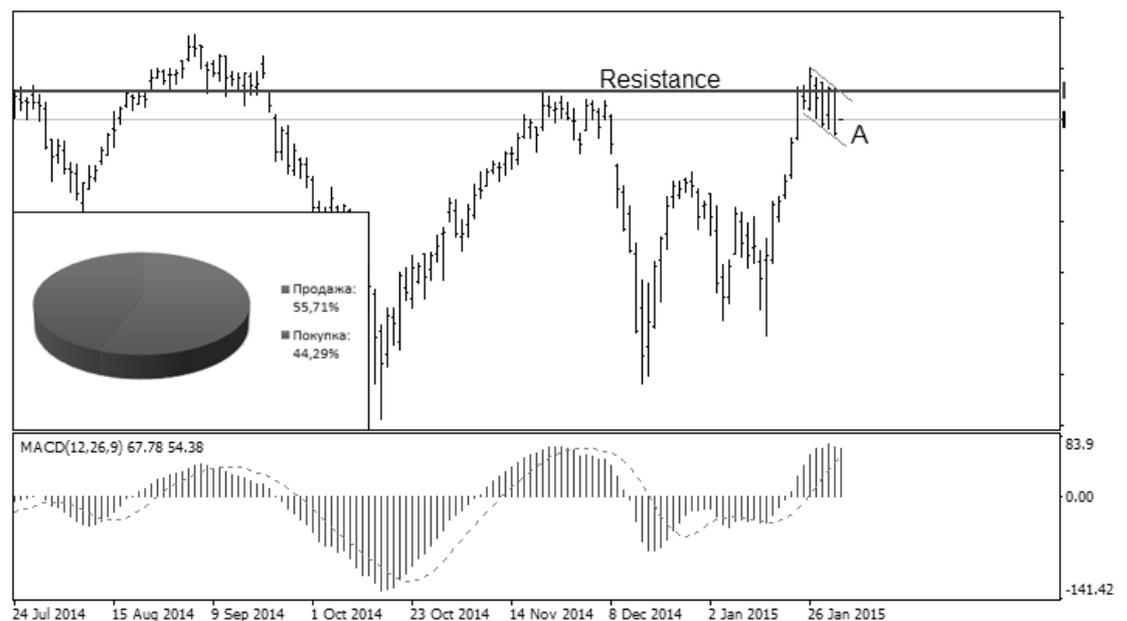
Рисунок 13. Фьючерс на природный газ, NG, H4. За продажу — 64.29%.



Рисунок 14. Продолжение восходящего тренда, NG, H4.

На рисунках 13 и 14 представлено изменение цен на природный газ, который меньше чем за месяц подорожал на 21% и ушел во флет, формируя при этом фигуру продолжения тенденции «прямоугольник». Опрошенным трейдерам было предложено сделать выбор, купили бы они или продали актив в точке «А». В результате оказалось, что более 64% респондентов предпочли «продать» природный газ, который после окончания флета продолжил рост в восходящем тренде и подорожал еще на 7.5% за три дня. То, что в такой простой, трендовой ситуации, большинство предпочло «продать» актив против развивающегося тренда, вызывает удивление.

Еще один пример игнорирования модели продолжения тенденции показан на рисунках ниже. Здесь опрошенным трейдерам был представлен британский индекс FTSE, который сформировал бычий «флаг» на уровне сопротивления и готовился продолжать рост, начавшийся в первых числах января 2015 года.



*Рисунок 15. Индекс FTSE 100, Daily. За продажу — 55.71%.*



*Рисунок 16. Продолжение восходящего тренда в индексе FTSE 100, Daily*

По всей видимости, почти 56% опрошенных смутил факт того, что индекс достиг уровня сопротивления, и, возможно, индикатор MACD, нанесенный на ценовой график, мог помешать сделать правильный выбор в пользу «покупки» актива. Иначе как объяснить тот факт, что формирование классического бычьего паттерна на растущем активе большинством было проигнорировано?

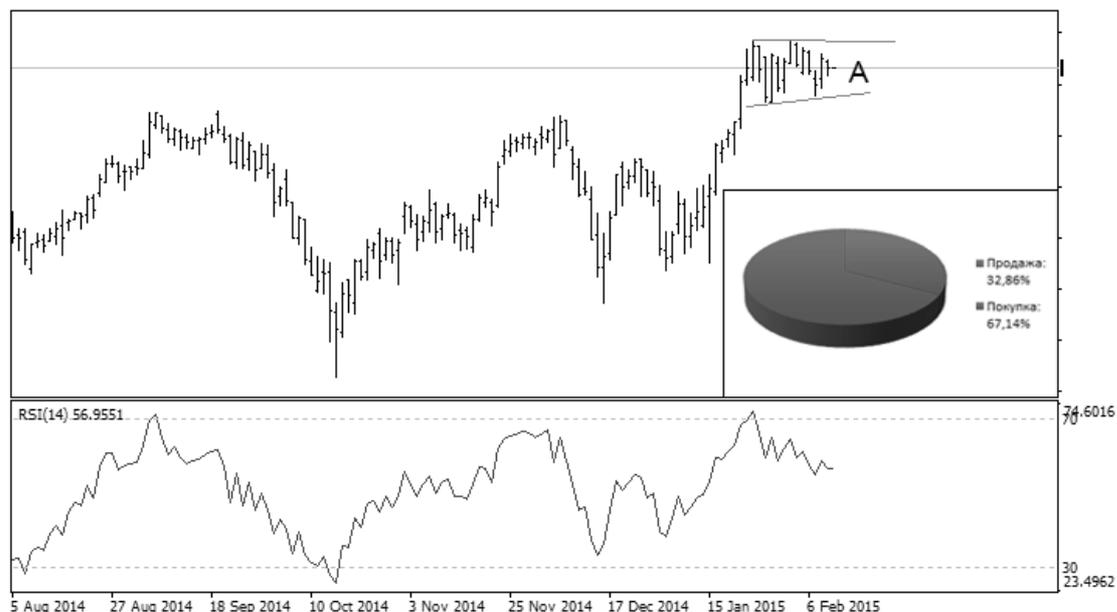


Рисунок 17. Индекс FESX, Daily. За покупку — 67.14%.

В заключительном примере с фигурой продолжения тенденции результаты оказались не столь неожиданны: правильно определив наличие «вымпела», предупреждающего о продолжении восходящего движения на индексе FESX, большинство опрошенных трейдеров выбрали вариант «купить»: за него проголосовало более 67% (рисунок 17).

Однако этот позитивный результат не скрашивает двух предыдущих неудач большинства, в которых выбор был сделан, что очевидно, в отрыве от текущего тренда на финансовом активе. Причем, первая ситуация с ценами на природный газ, была настолько проста, что остается только поразиться, почему большинство проигнорировало фигуру продолжения тенденции.

Очевидным является тот факт, что розничные трейдеры испытывают проблемы с торговлей на основании текущего тренда даже в тех ситуациях, когда рынок сам говорит им о том, куда он собрался. Людям кажется, что им чего-то не хватает: какого-то элемента анализа, который дал бы им

---

больше сведений о том, в каком направлении цены на рынке будут двигаться в дальнейшем.

Решение этой проблемы большинство находит в использовании дополнительных инструментов технического анализа. Речь в данном случае идет об индикаторах и осцилляторах — элементах анализа, которые по своей популярности значительно обгоняют классические методы, такие как уровни, ценовые фигуры, и даже «пресловутые» тренды.

## **2.5. ИНДИКАТОРЫ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

Вторичные инструменты технического анализа — индикаторы и осцилляторы — на протяжении последних трех десятилетий вышли на первый план, и для многих трейдеров по всему миру стали первичными показателями, на которые они обращают внимание при покупке и продаже финансовых активов.

Огромная популярность индикаторов отчасти обуславливается простотой визуального восприятия, отчасти — исторической эффективностью их результатов, доказанной и доказываемой многими техническими аналитиками. Однако ни то, ни другое не позволяет большинству розничных трейдеров прийти к должному уровню стабильности на финансовых рынках при использовании этих техник.

Огромное количество готовых технических индикаторов, вкупе с большим количеством перерабатываемых и еженедельно создаваемых, предоставляет розничному трейдеру огромное пространство для работы. Многие начинающие трейдеры, с подачи индустрии, делают ставку на индикаторы, активно изучая их, изменяя, проверяя и перепроверяя их параметры, в надежде отыскать те самые

---

подходящие настройки, которые бы позволяли регулярно получать прибыль на финансовых рынках. Убежденность в том, что именно это — тот самый, правильный путь к заработку на бирже, приводит трейдеров к тому, что сами ценовые изменения уже не представляют такой важности, как, например, появившаяся на индикаторах дивергенция или конвергенция. «Сигналы», генерируемые индикаторами, информацию о которых можно почерпнуть из огромного количества источников в Интернете, трактуются как незамедлительный повод для совершения сделки. При этом трейдеры не считают нужным убедиться в том, что этот «сигнал» имеет хоть какое-то отношение к происходящим на активе ценовым изменениям.

Не трудно догадаться, что такая порочная практика, принятая в индустрии онлайн-трейдинга, не имеет ничего общего с правильным анализом ценовых изменений. Доказательство этому я нахожу в результатах опроса трейдеров, в котором индикаторам и реакции людей на них также было уделено внимание.

Для начала давайте взглянем на два графика с ценами на нефть марки Brent, где демонстрировалась одна и та же рыночная ситуация: в одном случае на график был нанесен индикатор MACD, сигнализирующий о наличии «конвергенции» (если угодно, бычьего сигнала), а в другом случае индикатор на графике отсутствовал (рисунки 18 и 19). Сразу отмечу, что после прохождения ценой точки «А» нефть подешевела еще на 2% за короткий промежуток времени.



Рисунок 18. Фьючерс на нефть марки Brent, H1. За продажу = 92.65%.

Как видно из рисунка 18, подавляющее большинство опрошенных трейдеров сделало выбор в пользу «продажи» финансового актива, правильно определив устойчивый нисходящий тренд.

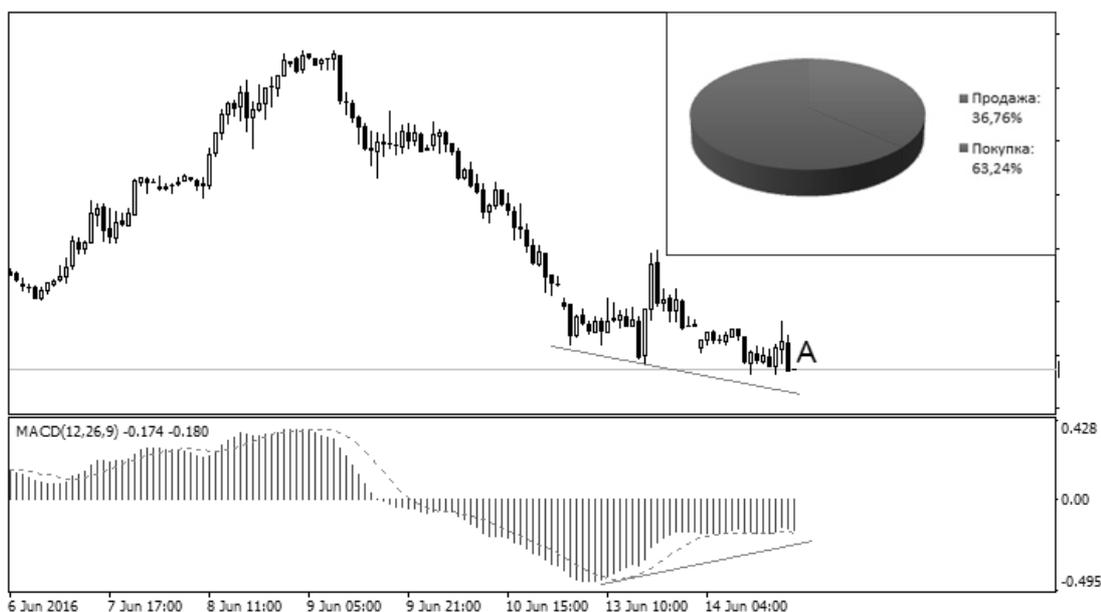


Рисунок 19. Тоже самое. За покупку — 63.24%.

Но результаты опроса, представленные на рисунке 19, с имеющим место индикатором MACD, обескураживают. Лишь 37% опрошенных сделали выбор в пользу «продать», тогда как 63%, то есть большинство, предпочло «купить» нефть.

При этом, эти два графика абсолютно идентичны!

По правде говоря, индикатор MACD на график был нанесен отнюдь не случайно, так как необходимо было выявить, на что в подобной ситуации опираются трейдеры при принятии решения: на тренд или на что-то иное. Перевес тех, кто проигнорировал тренд и выбрал вариант «купить», достаточен, чтобы можно было проявить обеспокоенность.



Рисунок 20. Валютная пара USD/JPY, H4. За продажу — 91.18%.

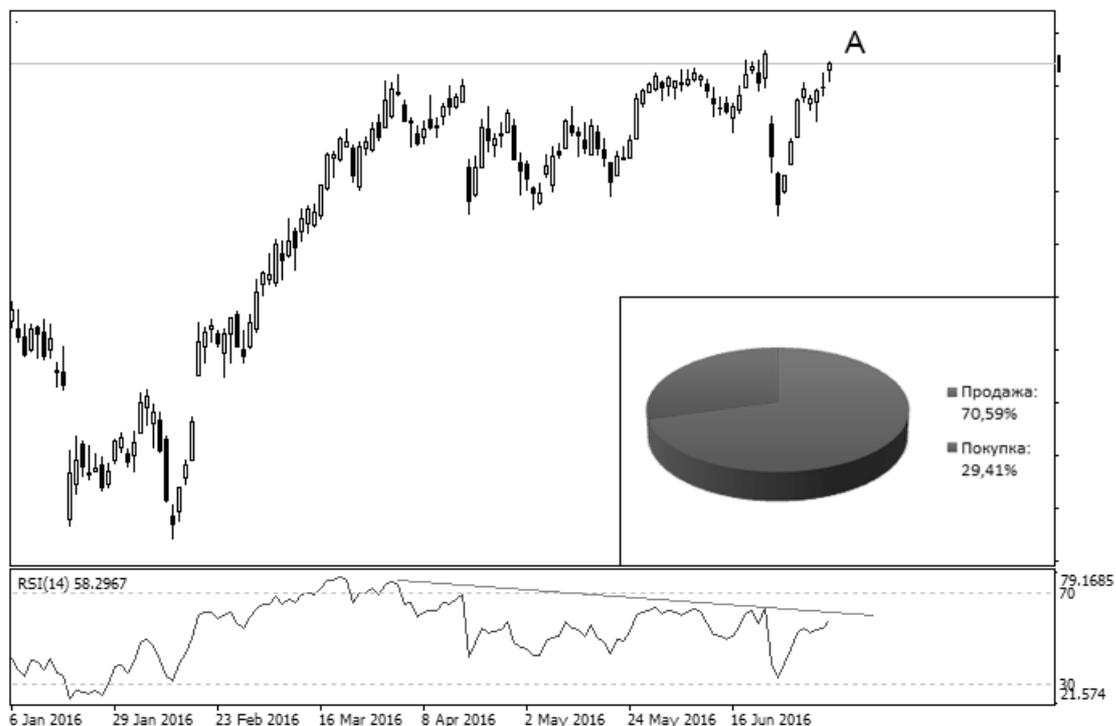


Рисунок 21. Тоже самое. За продажу — 60.29%.

Еще один пример подобной «подмены ценностей», представлен на рисунках 20 и 21. Здесь была выбрана валютная пара USD/JPY, и на один из графиков был нанесен индикатор RSI, формирующий бычий «сигнал».

Здесь перевес оказался не столь критичным (60% против 91%), однако в случае с графиком, на котором был представлен индикатор RSI, некоторые трейдеры обратили свое внимание на «конвергенцию» индикатора RSI и предпочли «купить» финансовый актив. Разумеется, нисходящий тренд по валютной паре в дальнейшем был продолжен.

Что, если бы на этих графиках отсутствовали технические индикаторы? Были бы результаты на рисунках 19 и 21 выше?



*Рисунок 22. Акции IBM, Daily. За продажу — 70.59%.*

Подобную ситуацию можно наблюдать на рисунке 22, где восходящий тренд на финансовом активе большинством опрошенных трейдеров был проигнорирован, и, в угоду осциллятору, был выбран вариант «продать». Акции IBM в дальнейшем подорожали еще на 4.5% процента (рисунок 23).



Рисунок 23. Продолжение восходящего тренда в акциях IBM, Daily.

Можно ли сделать вывод, что осцилляторы мешают трейдерам видеть тренд? Рискну ответить «да» на этот вопрос (мое субъективное мнение на этот счет, сложившееся несколько лет назад, нашло свое подтверждение в проведенном опросе). Говоря точнее, осцилляторы мешают трейдерами видеть все, кроме самих осцилляторов. Взгляд розничного трейдера оказывается настолько прикован к тем «сигналам», которые он черпает из вторичных инструментов анализа, что сама цена становится для него уже не столь важна.

В целом, приведенные выше примеры для большинства «продвинутых трейдеров» могут оказаться совершенно неубедительны, с формулировкой: «Мой индикатор в тех местах „дивергенцию“ и „конвергенцию“ не показал бы». Но ситуации в опросе были подобраны для того, чтобы выявить общую склонность трейдеров к предпочтению индикаторов, а не для того, чтобы проверить опрошенных на их знания и навыки в техническом анализе.

---

Как так получилось, что показания вторичных инструментов анализа стали для большинства розничных трейдеров важнее цены на рынке? За это надо благодарить индустрию. Существует две основные причины.

Во-первых, свою роль сыграл расцвет компьютерных технологий, который позволил математически подкованным инвесторам и техническим аналитикам реализовать свои идеи при помощи программирования. И все бы ничего, если бы спрос на исследования в области компьютерных индикаторов и осцилляторов оставался локальным (как, например, в случае с индикатором Соррск, разработанным по запросу Епископальной церкви [6]). Разработка индикаторов стала настолько популярным занятием, что сделала результаты этих исследований важными дополнениями любого пакета программного обеспечения для трейдинга, откуда они попали прямо в руки розничных трейдеров и инвесторов.

Во-вторых, бизнес, построенный на компьютерных индикаторах — по своим размахам наголову обошел бизнес гуру от бирж, выступающих с лекциями в разных странах на тему того, как добиться успеха в трейдинге (да и те вовремя смекнули, что без собственной разработки «опережающего», «прибыльного» и «эффективного» индикатора, многотысячных зрительных залов им собрать не получится).

Но есть и еще одна немаловажная причина.

## 2.6. КТО ВИНОВАТ В ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ИНДИКАТОРОВ?

Неотъемлемой составляющей брокерских FX-компаний на заре онлайн-трейдинга, помимо доступа на финансовые рынки посредством популярного в то время способа Dealing Desk, было предоставление своим клиентам различных видов обучения торговле под эгидой разнообразных «Академий трейдинга и инвестирования». Подобные «академии» и по сей день осуществляют свою деятельность не только в качестве обучающих площадок, но и как инструмент для привлечения новых клиентов в брокерские компании, преимущественно, FOREX-брокеры.

Значение обучающих площадок для первых Российских брокерских компаний невозможно переоценить, ведь обучение — это то, что хотят получить все начинающие, столкнувшиеся с доселе неизвестным им видом деятельности — биржевым трейдингом. Логика брокерских компаний в данном случае неоспорима: каждый из их потенциальных клиентов в обязательном порядке должен был пройти обучение в «академии» при брокере, для того, чтобы приступить к торговле на финансовых рынках и, в дальнейшем, не терять деньги. Даже при условии наличия малого процента людей, решивших самостоятельно изучить трейдинг, подавляющее большинство трейдеров того времени были активными слушателями разнообразных обучающих курсов, на которых преподаватели «академий» рассказывали о премудростях биржевой игры.

В свою очередь, выпускники подобных курсов были теми, кто сформировал современный облик биржевой индустрии в России: именно первопроходцы рынков, наделенные особыми знаниями, в начале и середине 2000-х годов были первыми из неэффективного большинства, формиро-

---

вавшими индустрию онлайн-трейдинга. Некоторых из мастодонтов индустрии и по сей день можно встретить на различных тематических форумах, а также в брокерских компаниях, в роли аналитиков или лекторов, пропагандирующих свои идеи, которые не претерпели за последние полтора десятка лет существенных изменений.

Однако роль «старой гвардии» не была бы столь значительна, если бы не те люди, кто непосредственно занимался обучением первых отечественных трейдеров. Именно эти наставники популяризировали широко применяемые в настоящее время способы трейдинга и методы анализа, в частности, компьютерные индикаторы.

В то время, когда в России появлялись разнообразные «Академии» трейдинга», хоть сколько-нибудь успешных и грамотных биржевиков в стране попросту не было, так как этот вид деятельности только зарождался. Бизнесмены, стоявшие за первыми брокерскими компаниями России, быстро поняли, что без наличия таких «успешных трейдеров», которые могли бы делиться своими знаниями, в качестве преподавателей биржевых «академий», их бизнесу будет довольно тяжело развиваться. Ориентируясь на западные модели бизнеса, где обучение клиентов было довольно распространено, руководители брокерских домов решились на следующий шаг: пригласить на преподавание основ биржевой торговли сотрудников местных ВУЗов, в первую очередь, кандидатов и докторов физических и математических наук. Нужно ли говорить, насколько такие люди были далеки от трейдинга на финансовых рынках?

То, что преподавателем «биржевой академии» значился человек, имеющий научную степень, автоматически поднимало престиж такого заведения в глаза потенциальных клиентов брокера. При этом они совершенно не допускали

---

до себя мысли о том, что их уровень знаний о рынке ничуть не ниже, чем уровень знаний их преподавателя, который до прихода в брокерскую компанию мог заниматься одной лишь прикладной физикой.

Как следствие, ученые довольно быстро подсели на свою любимую волну, и, наспех изучив основы трейдинга, стали активно привносить в обучение начинающих трейдеров закономерности, которые, как им казалось, были одинаковы и в науке, и в биржевой игре. А поскольку математическое образование отличало всех «академиков» того времени, то особый упор в своем обучении они делали на разнообразные индикаторы и осцилляторы, непосредственно являющиеся математическим отображением ценовых изменений.

В итоге подавляющее большинство курсов, книг и видео-пособий по рынку, авторами которых выступали «академики» трейдинга, стали содержать в своей основе именно индикаторы технического анализа, и, уже тогда завоевывающая популярность гипотеза о необходимости «торговой системы», подкреплялась исследованиями разнообразных параметров осцилляторов, которые, как заявляли «академики», являются основой любой успешной стратегии.

Если обратиться к книгам по трейдингу того времени, то не сложно проследить основную концепцию всех обучающих курсов. Такие заголовки, как «Индикатор RSI — надежность, проверенная временем», «Индикатор Ишимоку, как основа торговой системы», наглядно демонстрируют предрасположенность авторов данных пособий. Будучи умудренными специалистами, преподаватели биржевых «академий» не только делали ставку на индикаторы и осцилляторы, но и активно пропагандировали их среди учеников. Как следствие, в головах слушателей обучающих курсов со временем появилось следующее убеждение: путь к успеху

---

на бирже лежит через изучение и использование индикаторов.

А поскольку именно первые несколько волн обучившихся трейдеров сформировали неэффективное большинство того времени, и, в дальнейшем, сами популяризировали навязанные им методы и стратегии торговли среди начинающих трейдеров следующих поколений, нетрудно догадаться, почему индикаторы и осцилляторы в настоящее время так популярны.

## **ГЛАВА 3. ЗАПАДНОЕ МЫШЛЕНИЕ**

### **3.1. МЕДВЕЖЬЯ УСЛУГА СТИВА НИСОНА**

Заслуги Стива Нисона, открывшего западному миру «японские свечи» — метод восточного технического анализа — нельзя умалить. За короткий период времени японские графики стали одним из самых популярных методов отображения ценовых изменений. Даже несмотря на то, что наибольшей популярностью японские свечи пользуются в Тихоокеанском регионе, в Европе и США они также успешно конкурируют с баровыми и линейными графиками [7]. Что касается России, то здесь распространенность свечных графиков весьма значительна.

Основной причиной такой популярности является не только наглядность «свечей», при которой трейдер без труда может определить тенденцию текущего временного периода, но и прогностическая ценность так называемых «свечных моделей», несущих определенную смысловую нагрузку. В своих книгах Стив Нисон подробно описал такие модели, которые известны практически каждому опытному трейдеру.

Казалось бы, откуда взяться неоднозначности в самом

---

популярном восточном методе технического анализа? Если свечные графики, как метод отображения ценовых изменений, используются повсеместно, то, стало быть, это надежная и эффективная основа для трейдинга, к тому же, предоставляющая еще и некие «сигналы» для открытия и закрытия сделок. Вместе с тем, при детальном рассмотрении оказывается, что это лишь одна сторона медали. Как вы уже могли убедиться из предыдущих разделов, все, что популярно в трейдинге, отнюдь не всегда полезно для трейдера.

В первую очередь, поиск трейдерами свечных моделей на таких графиках в итоге приводит их к отрыву от реальности, под которой понимается текущий тренд на рынке. Трейдер, который наизусть знает несколько десятков свечных комбинаций, старательно ищет их на графике, пытаясь спрогнозировать дальнейшие ценовые изменения. Угол его зрения в таком случае уменьшается до нескольких последних свечей на финансовом активе, тогда как предыдущие часы, дни или недели, остаются без внимания трейдера. Он их видит, но его мозг их не воспринимает, бросая все силы на интерпретацию и обдумывание нескольких текущих свечей. Пример этого показаны на рисунках ниже.

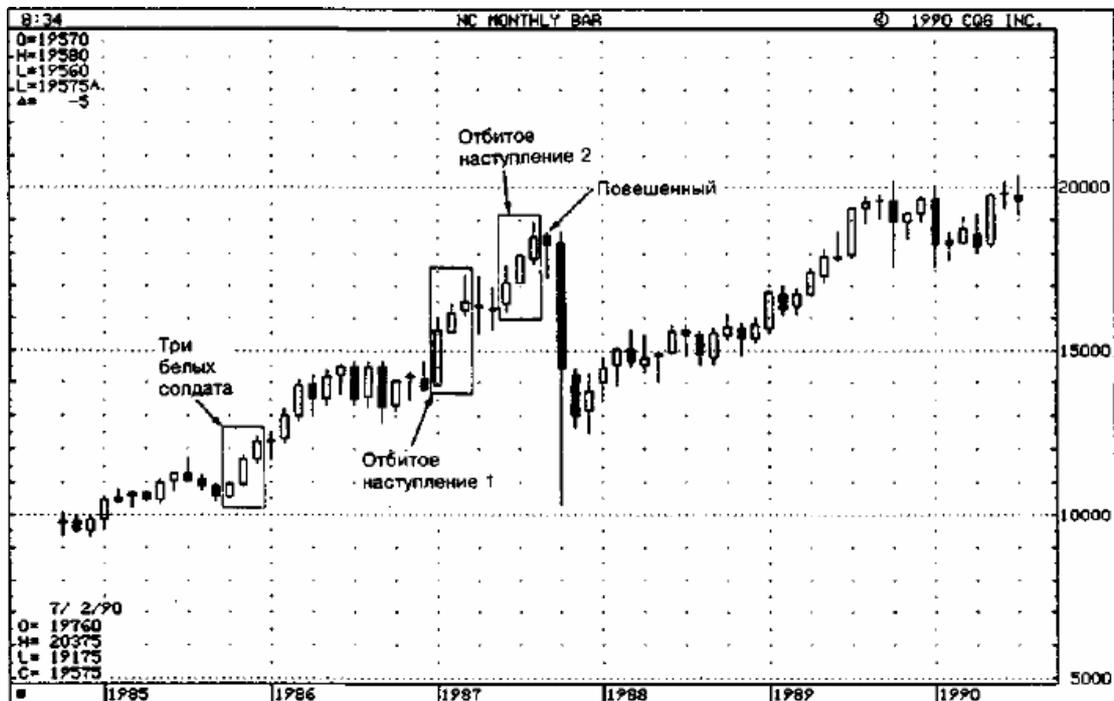


Рисунок 24. Что происходит на рынке в целом.

На рисунке 24 мы видим все ценовые изменения на финансовом активе, который находится в восходящем тренде. В свою очередь, рисунок 25 демонстрирует, что видит на графике трейдер, который использует свечной анализ.

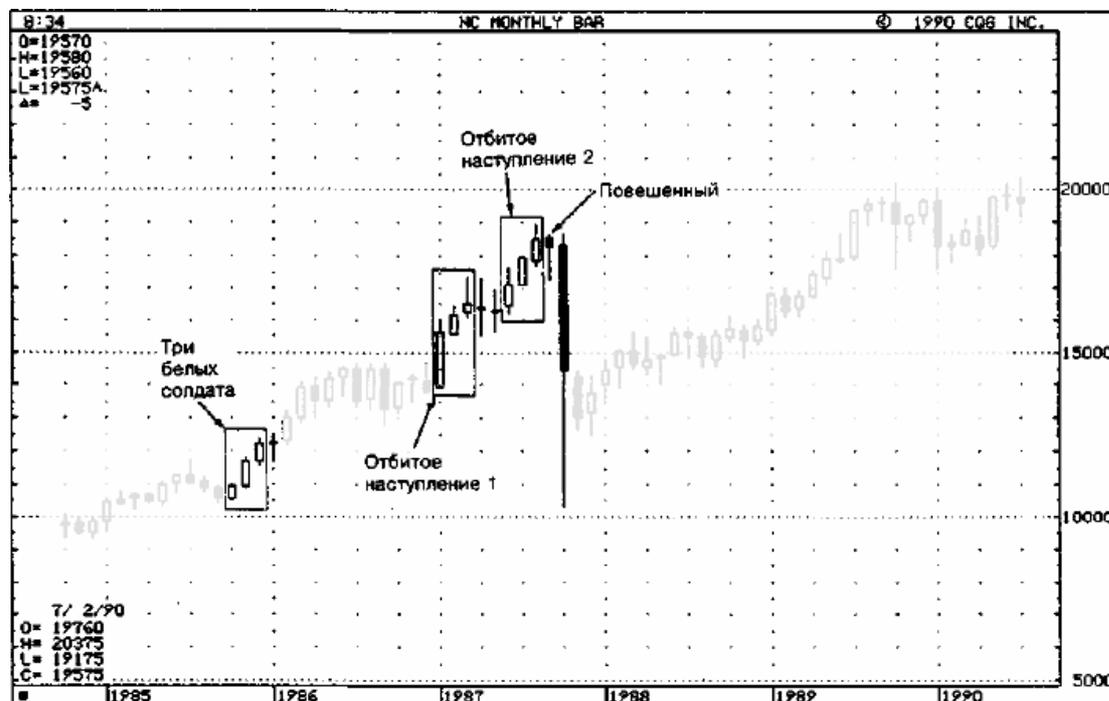


Рисунок 25. Что видит трейдер на самом деле.

Как следствие, текущий тренд на финансовом активе для трейдера отходит на второй план, и наиболее важной задачей становится правильная интерпретация свечной модели, которая только что появилась на графике цены.

Возвращаясь к опросу, проведенному среди трейдеров, один из его вопросов касался ситуации с наличием на графике свечной модели, подавляющим большинством респондентов правильно интерпретированной как «дожи», а, точнее — «длинноногого рикши». Правда, тело свечи на графике было чуть больше требуемого правилами, однако вполне можно считать его таковой моделью (рисунок 26).



Рисунок 26. «Длинноногий рикша» на индексе Доу-Джонса, Daily.

Среди коллег, кого мне удалось опросить после прохождения теста, большинство определило эту свечу, сформированную на уровне 200-дневной простой скользящей средней, как модель разворота. Соответственно, большинством был выбран вариант «продать актив». Правда, были и те, кто счел эту свечу сигналом продолжения тенденции, но все равно приняли решение «продать» индекс Доу по другой причине (речь об этом шла в предыдущей главе).

Интерпретация свечных моделей во многом зависит от опыта трейдера, который их использует. В примере с «длинноногим рикшей» лично я определил ту ситуацию, как рыночную неопределенность: равносильную возможность пойти как вверх, так и вниз, но, так как на активе установился устойчивый восходящий тренд, вероятность продолжения роста цены после свечной модели «неопределенности» была гораздо выше. Что, в таком случае, остается делать новичкам, когда даже опытные трейдеры, зачастую, по-разному трактуют одни и те же ценовые модели?

Помимо подсознательного отодвигания тренда на второй план и неоднозначности в интерпретации свечных моделей, существует и третья проблема, с которой сталкиваются трейдеры, использующие этот тип отображения ценовых изменений. Она заключается в том, что однозначно определить, чем являются свечи — первичным или вторичным элементом анализа — довольно сложно.

В своей книге Стив Нисон пишет:

*«На графиках свечей образуется большое количество полезных рыночных сигналов. Однако эти сигналы не дают ценовых ориентиров. Для их определения используются другие методы: предшествующие уровни поддержки и сопротивления, уровни коррекции, „раскачивающиеся“ ценовые ориентиры и т.д.».* [8]

Исходя из этого, можно сделать вывод, что господин Нисон предлагает ориентироваться на свечи при принятии решений о покупке или продаже активов, однако цели ожидаемого ценового движения нужно определять при помощи дополнительных методов анализа.

В свою очередь, многие из тех, кто использует свечные модели в трейдинге, поступают иначе, а именно — «фильтруют» свои сделки, совершаемые на основании других методов технического анализа, свечными моделями. В такой ситуации трейдер не будет, например, покупать или продавать актив от уровня поддержки или сопротивления, если на нем не образуется явная свечная модель.

Но если в итоге цена не идет в ожидаемом направлении, и преодолевает уровень, от которого трейдер открывал сделку, то становится достаточно сложно определить, в чем

---

именно была ошибка: в определении силы ценового уровня или в несработавшей свечной модели. А, так как в большинстве ситуаций «свечной» трейдер, как отмечалось чуть ранее, игнорирует текущий тренд на активе, то и уровень, и сама свечная комбинация могут оказаться совершенно не причем.

Первичность свечного анализа при принятии решений является объективной только в том случае, если трейдер торгует по установившемуся на активе тренду, используя при этом свечные модели продолжения тенденции. На практике же, подавляющее большинство трейдеров старается найти свечную модель разворота. О причинах предпочтения «разворотных» моделей мы уже говорили ранее.

Суммируя вышесказанное, нетрудно сделать вывод о том, что свечные графики далеко не всегда оказываются эффективны для тех, кто их применяет. Проблема также и в том, что их высокая популярность приводит к тому, что любой человек в самом начале своего биржевого пути обязательно сталкивается со свечными графиками, и в итоге начинает применять их «на автомате». Использование баровых, линейных и других, не менее удачных типов отображения ценовых изменений, после работы со «свечами» для трейдера становится сложной задачей, так как после свечных графиков все остальные кажутся сложными и неэффективными.

Для того чтобы в дальнейшей работе не сталкиваться с неизбежными трудностями, на начальном этапе каждый человек должен осознанно подходить к выбору типов отображения ценовых изменений, как основы для анализа и торговли. Если трейдер осознает необходимость торговли в соответствии с текущим трендом, то намного более продуктивным для него будет использование линейных и баров

---

графиков, даже если это не принято в индустрии.

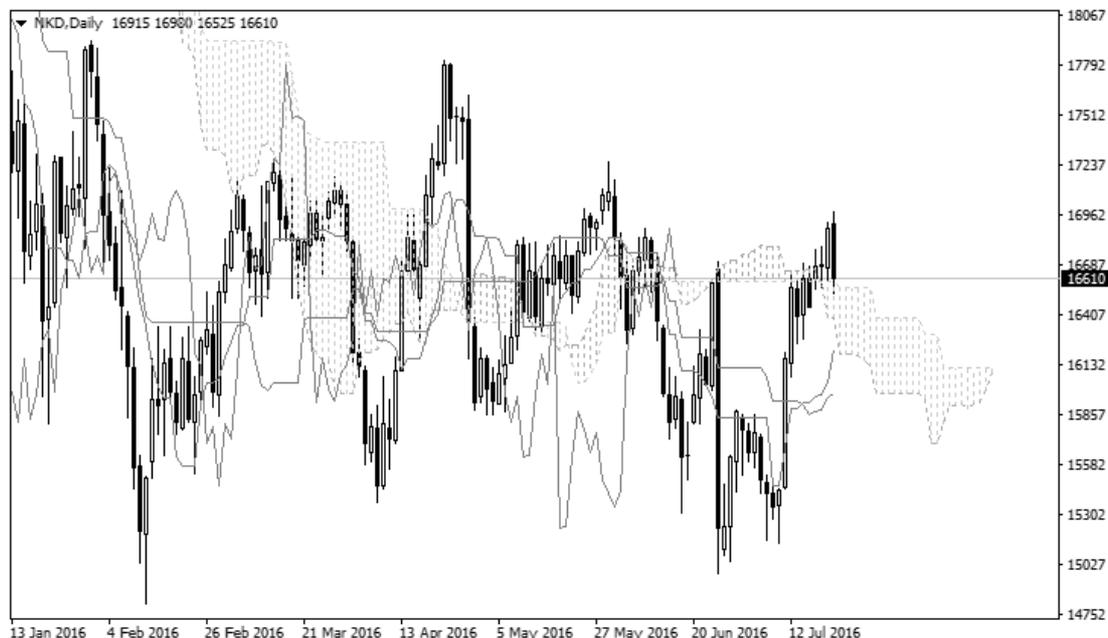
### 3.2. ЗАПАД И ВОСТОК

Говоря о техническом анализе, пришедшем к нам из Страны восходящего солнца, необходимо обсудить коренное различие между подходами к трейдингу и анализу ценовых изменений между трейдерами Запада и Востока. Это различие непосредственным образом влияет на результаты западных трейдеров, применяющих, или пытающихся применить восточные техники.

Западные биржевики, в отличие от восточных, в работе и жизни полагаются на левое полушарие мозга, отвечающее за логическое мышление, тогда как восточные трейдеры (например, Японцы) оперируют правым полушарием, отвечающим за интуицию. Точно также, у людей Запада общение на их языке происходит при непосредственном участии левого полушария, тогда как на Востоке задействуется правое полушарие из-за образности языка.

Эти отличия непосредственно влияют на то, как трейдеры этих двух миров воспринимают финансовые рынки, и, в частности, происходящие на рынках ценовые изменения, выраженные в графических техниках.

На примере одного из популярнейших индикаторов технического анализа — индикатора Ишимоку, пришедшего к нам из Японии — можно продемонстрировать коренное различие во взглядах (рисунок 27) трейдеров двух миров.



*Рисунок 27. Индикатор Ишимоку.*

Западный, логический трейдер, видит в каждой линии индикатора конкретный «сигнал», позволяющий сделать вывод о том, как цена будет вести себя в дальнейшем. Так, например, линии «Тенкан» и «Киджун» указывают на краткосрочное и среднесрочное направление тенденции, и, в тоже время, могут выступать как уровни поддержки или сопротивления. Точно также, «облака» индикатора Ишимоку указывают на господствующую на рынке тенденцию, а их границы — это своеобразные, динамично изменяющиеся уровни, которые также выступают поддержками и сопротивлениями для цены. И, наверняка, каждый трейдер Запада знает, что если долгосрочная линия «Чинкоу» пересекает ценовой график, это может свидетельствовать о смене направление тренда на финансовом активе.

Что, в свою очередь, видит на свечном графике, на которой нанесен индикатор Ишимоку, Японский трейдер, движимый правым полушарием?

К сожалению, мое Западное мышление вряд ли поможет

ответить на этот вопрос однозначно, но для описания мышления восточного трейдера отлично подойдет следующая цитата:

*«Японская логика, будучи ситуационной, менее абстрактна, близка к реальной жизни, более утилитарна, нежели западная. Если западное мышление строится на дилемме „или — или — третьего не дано“ (или белое, или черное), японское мышление предпочитает схему „одно перетекает в другое“, т.е. доминирует некатегоричность мышления... Японец рассматривает объект не линейно, чтобы найти однозначное решение — как это делает западный человек, а ищет решение где-то в другой плоскости; для японской системы мышления характерны не дилеммы, а трилеммы. Он акцентирует внимание не на том, что разъединяет, а на однородность, совместимость, взаимодополняемость тех объектов, которые он рассматривает». [9]*

Эта характеристика восточного мышления заставляет задуматься о том, какова на самом деле глубина понимания процессов, происходящих на финансовых рынках, которая свойственна трейдеру из Японии, применяющему в своей работе технический анализ. И, в свою очередь, насколько трейдеры Запада «узколобы» во всем, что касается трейдинга на финансовых рынках.

Приведение западным трейдером каждого метода японского технического анализа к системе неких «сигналов», которые формирует тот или иной индикатор или свечная модель, противоречит сути техник Востока. Наверное, самое страшное, что может произойти в таком случае — это использование западным трейдером восточных техник лишь на минимальном уровне от их истинной эффективности. Сделать однозначный вывод о том, что трейдеры Запада теряют деньги, потому что используют чужеродные для них

---

методы анализа, нельзя.

Вместе с тем, понимая коренную суть различий двух миров, западный трейдер может значительно повысить эффективность своей работы, если не будет упорствовать в стремлении торговать исключительно при помощи левого полушария мозга. Правое полушарие, которое отвечает за попрекаемую индустрией трейдинга интуицию, для розничного трейдера может оказаться куда более полезным, нежели левополушарное стремление к упорядочиванию рыночной информации.

### **3.3. ФИЛЬТРЫ**

Формирование трейдерами фильтров для открытия сделок не ограничивается одним лишь применением свечных моделей. Комбинирование разнообразных инструментов технического анализа позволяет создавать различные варианты условий для повышения точности входов в рынок.

Создание разнообразных фильтров является излюбленным развлечением розничных трейдеров. Подчас, набор правил для открытия сделки может достигать до нескольких десятков условий, и лишь при соблюдении всех пунктов «фильтра» сделка может быть открыта трейдером. При этом человек полагает, что такое разнообразие условий позволит ему избежать убыточных сделок, или, во всяком случае, сведет их количество к минимуму.

Именно стремление избежать убытков движет трейдерами, которые создают фильтры для своей торговли. При этом практически никто из них не ставит целью использование фильтров для поиска сделок с наибольшим соотношением потенциальной прибыли. В подавляющем большинстве случаев фильтры формируются для того, чтобы сделать вход

---

в рынок как можно более точным.

Распространенные фильтры зачастую формируются таким образом, чтобы сигналы одних инструментов анализа, например индикаторов, подтверждались другими индикаторами или осцилляторами, или, во всяком случае, не противоречили им. Любое противоречие в показаниях фильтров трактуется трейдерами, как повод не совершать сделку. Таким образом, количество сделок, которое и так может быть не значительным, по причине нежелания рисковать, будет стремиться к нулю.

Ограничение количества открываемых сделок рассматривается большинством, как позитивный фактор применения фильтров. Безусловно, в беспорядочных трейдах нет никакого толка, и в этом отношении фильтры могут быть действительно полезны. Однако нет никаких гарантий, что очередной фильтр, добавленный и к без того не малому списку, не урежет возможность открытие потенциально прибыльных сделок.

Множественные условия фильтров не являются чем-то необычным. Скорее наоборот, нагромождение правил и условий для открытия сделки — отличительная черта фильтров неэффективного большинства. Оно свято верит в то, что чем больше индикаторов и осцилляторов укажут в одну сторону, тем более вероятно движение цены в ожидаемом направлении. Но, чаще всего, когда все условия наконец-то совпадают, и трейдер совершает сделку, то цена сразу же начинает двигаться против ожидаемого направления и, в итоге, сделка оказывается убыточной.

В этой ситуации трейдеру стоило бы осознать, почему так происходит, однако вместо того чтобы отказаться от подобного фильтра, человек начинает прописывать все

---

новые условия, искренне полагая, что он потерял деньги, потому что предыдущие условия по какой-то причине не сработали, а сам фильтр, при этом, спас его от еще больших убытков.

Нетрудно догадаться, что попытки создания «фильтров» трейдерами производятся в соответствии со сложившейся в индустрии установкой на системность: все, что делает трейдер, он должен делать системно, в соответствии с созданным им планом торговли, отклонение от которого приведет человека к убыткам. Фильтры в этом отношении — попытка заложить человеком в свою в торговлю некое подобие системы, которая, по уверениям индустрии, необходима для стабильного трейдинга на рынке. В данном случае условия для открытия сделок еще не являются торговой системой, но уже позволяют избежать необдуманных входов в рынок. Правда, в большинстве своем, сделки, становящиеся с фильтрами «обдуманными», отнюдь не становятся более прибыльными, а если и становятся, то, благодаря фильтрам, их количество оказывается настолько мало, что результат все равно не удовлетворяет трейдера.

Современные приоритеты в техническом анализе, а именно — ставка на индикаторы, осцилляторы, и иные «сигнальные» инструменты, находят свое отражение в формировании большинством своих «фильтров». Если в начале своей карьеры я встречал множество трейдеров, которые соотносили свои сделки с текущим трендом на финансовых активах (например, через нахождение цены над или под скользящими средними), то, спустя восемь лет, я вижу, что пренебрежение трендами стало основой трейдинга большинства, что не могло не отразиться на фильтрации сделок. И даже в том случае, если трейдер обращает внимание на тренд, и каким-то образом соотносит с ним совершение сделки, то и в этой ситуации основу для принятия реше-

ния составляют те или иные «сигналы» инструментов анализа.

Использование фильтров отражает западный стиль мышления розничных трейдеров, который можно описать следующим образом: «я открою сделку в том случае, если...». Далее идет подробный перечень различных условий, отражающий логику принятия решений человеком, и количество условий в данном перечне, как известно, может быть достаточно большим. Желание систематизировать свою торговлю, и, тем самым, стабильно зарабатывать на рынке, является требованием индустрии, которая определяет наличие «фильтра», как неотъемлемого элемента успеха на бирже.

### **3.4. ВЫБОР ТАЙМФРЕЙМОВ**

Одной из главных составляющих большинства фильтров является соотнесение ценовых изменений на различных таймфреймах, доступных трейдерам в их торговых платформах.

В вопросе выбора оптимального таймфрейма для торговли трейдеры склонны доверять индустрии, которая, вместе с тем, не дает точного ответа на вопрос, какой таймфрейм является самым эффективным. Это порождает сложности в трейдинге и, зачастую, перед трейдерами встает очередная неподъемная задача, решение которой, как им кажется, может приблизить их к успеху на бирже. Для этого нужно всего лишь определить, на каком таймфрейме стоит торговать. На деле, большинство, особенно по началу, сталкивается с непреодолимыми трудностями.

Некоторые из трейдеров предпочитают таймфреймы H1 и H4, некоторые — более краткосрочные, например M5 или M15. Небольшое количество розничных трейдеров выбира-

---

ют для себя «старшие» таймфреймы, такие как Daily или Weekly. При этом почти каждый из трейдеров периодически обращает свое внимание на другие таймфреймы, а поскольку современные торговые платформы предоставляют людям возможность выбора оптимального графика для торговли, то трейдеры сталкиваются и с такими таймфреймами, как H2, H6, 2D и так далее. Выбор поистине огромный.

Единственное, в чем индустрия и трейдеры достигают согласия — это в том, что трейдеры, предпочитающие дейтрейдинг, должны совершать сделки на младших таймфреймах, а инвесторы, которым не важны внутрисуточные колебания цены, должны ориентироваться на старшие временные интервалы.

В остальном выбор таймфреймов — это настоящая головная боль для начинающих, которые, с одной стороны, не видят конкурентных преимуществ одних графиков над другими, а с другой, доверяются индустрии, которая решает проблемы трейдеров по-своему.

В качестве первого варианта трейдинга индустрия предлагает использование нескольких таймфреймов, с целью соотнесения ценовых изменений на каждом из них. Таким вариантом является система «Три экранов», популяризованная Александром Элдером и описанная в его книге «Как играть и выигрывать на бирже». С учетом популярности этой книги и активного продвижения ее автора индустрией, нужно ли говорить, что система «Трех экранов» стала по-настоящему популярной среди неэффективного большинства?

Основой данной системы является идея о необходимости использования в трейдинге сразу трех таймфреймов, движение цен на которых должно быть однонаправленным, и,

---

что самое важное, сигналы, подаваемые элементами данной системы, не должны противоречить друг другу. В данном случае мы видим явное стремление к «фильтрации» сделок. Таймфреймы, в данном случае, являются одним из элементов «фильтра».

Другим вариантом выбора таймфреймов является предложенное индустрией развлечение: определять направление рынка на старших таймфреймах, а осуществлять вход в рынок на младших. Пожалуй, это самое распространенное занятие начинающих трейдеров, которые на свою беду почерпнули информация о таком подходе на просторах сети Интернет.

Этот посыл индустрии популяризировал среди трейдеров таймфреймы младших уровней: попытки найти «точку входа» в рынок на минутном таймфрейме (M1), в соответствии с трендом актива на часовом графике (H1), активно поддерживаются индустрией, которая заявляет данный метод трейдинга как чуть ли не единственно верный. Правда, что делать трейдеру, который никак не может найти точку входа на более шумных, внутрисуточных графиках, при наличии тренда на старших таймфреймах, индустрия, разумеется, не сообщает. Как следствие, трейдер, который видит тренд, оказывается попросту не в состоянии открыть сделку на основании текущего направления рынка, если он при этом не нашел точку входа на младших временных интервалах.

Вообще, внутрисуточные таймфреймы стали особенно популярны с расцветом интернет-трейдинга: еще в 80-х годах прошлого века основными для трейдинга были дневные и недельные графики. Все, что происходило внутри дня, заботило лишь дейтрейдеров, тогда как для большинства участников рынка информационную ценность предоставля-

---

ли цены открытия и закрытия торговой сессии. В настоящее время внутридневные графики практически вытеснили старшие таймфреймы: особенностью неэффективного большинства в данном вопросе является, непосредственно, трейдинг «на всем, что ниже Daily». Старшие таймфреймы индустрия называет инструментом крупных участников рынка, обладающих большими депозитами.

Это, кстати, еще одно распространенное заблуждение, порожденное индустрией: если трейдер не обладает достаточным капиталом, ему нельзя торговать на графиках старших таймфреймов. В итоге человек, размер депозита которого не велик, оказывается заложником дейтрейдинга, который, при этом, справедливо называется одним из самых сложных методов торговли. Возможность крупных прибылей, которые предоставляют старшие таймфреймы, для него оказывается несбыточной мечтой.

А старшие таймфреймы, действительно, предоставляют отличные возможности для того, чтобы каждая сделка, совершенная на этих графиках, приносила значительный доход. Отличительная черта данных временных интервалов — намного большая, по сравнению с внутридневными таймфреймами, потенциальная прибыль. И если трейдер хочет зарабатывать в сделках солидную прибыль, ему необходимо, вне зависимости от размера его депозита, обратить свое внимание на старшие таймфреймы.

По сути, у трейдера есть всего два способа повысить уровень своего дохода. Первый способ — это максимально увеличить объем сделок, при этом оставаясь в рамках разумного риск-менеджмента. При этом, трейдер вполне может оставаться на внутридневных графиках: прибыль от сделок в 30—50 пунктов в таком случае все равно будет приемлемой.

---

Если же трейдер исчерпал все возможности своего риск-менеджмента, и дальнейшее увеличение объема сделок приведет лишь к завышенным рискам, то второй способ увеличить потенциальную прибыль — искать возможности сильного и длительного изменения цены, на несколько процентов или более. Такие ценовые изменения можно предвидеть лишь на старших таймфреймах: работая даже на часовом графике (H1), трейдер не в состоянии увидеть возможность ценового движения финансового актива более чем на полтора-два процента. В свою очередь, это — позитивный аспект и отличительная черта старших таймфреймов.

Наконец, еще одной важной чертой различных таймфреймов является то, что старшие таймфреймы являются более «трендовыми»: длительность направленных ценовых изменений на таких временных интервалах несравнима с теми обрывками трендов, которые наблюдается на младших таймфреймах. Термин «внутридневные колебания», которым неосознанно пользуются большинство розничных трейдеров, наглядно отражает то, что происходит с ценой внутри дня. В данном случае мы видим еще одну медвежью услугу индустрии: загнав трейдеров «внутрь дня», популяризовав дейтрейдинг с возможностью совершения большого количества сделок в течение торговой сессии, индустрия лишила людей трендов, возможности их видеть и совершать сделки на их основании, сведя всю торговлю большинства к попыткам предугадать очередное колебание цены на младших таймфреймах.

### 3.5. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

Изучая разнообразные материалы по финансовым рынкам, любой человек неизбежно встречается со следующим утверждением: каждому финансовому активу присущи свои особенности поведения, и, только изучив их, выявив закономерности, свойственные какой-то валюте, товару или акции, можно добиться успеха в трейдинге.

В тоже время, когда трейдер пытается найти информацию о том, какие особенности присущи интересующему его активу, то он терпит фиаско: индустрия говорит о том, что те или иные свойства ценовых изменений трейдер должен найти сам, что они индивидуальны как для финансовых активов, так и для трейдеров.

Как следствие, проникшись данным посылом, многие трейдеры тратят время, пытаясь понять, что такого в поведение финансового актива может быть, что даст им возможность стабильно предугадывать грядущие направления движения. Результаты этого познания создают разнообразные предубеждения относительно тех или иных активов финансовых рынков.

Например, если говорить о самом популярном среди розничных трейдеров валютном рынке FOREX, то не трудно найти «ценные» наблюдения старожилов, касающиеся того, какие валютные пары эффективны, а какие лучше не торговать вообще.

К последней группе относится валютная пара USD/JPY. Какие только негативные эпитеты не встретишь, изучая статьи по валютному рынку в Интернете... Большинство авторов различных статей и блогов сходятся во мнении, что

---

японская йена — самая непредсказуемая и убыточная для трейдинга валюта, и что ее поведение если и можно предсказать, то лишь на старших таймфреймах, тогда как для активного трейдинга она не подходит вовсе. Нужно ли говорить, что эти предубеждения не имеют ничего общего с действительностью?

Однако реальность такова, что начинающий трейдер, скорее всего, будет активно избегать торговли японской йеной, поскольку в индустрии относительно нее сложились негативные установки.

Предубеждения, заложенные первопроходцами валютного рынка в СНГ, касаются не только негативных валют, но и тех, которые наиболее эффективны для торговли, например, пары EUR/USD. То, что она является наиболее популярным активом рынка FOREX, и то, что на нее приходится наибольший торговый оборот, делает ее «эффективной» с точки зрения заработка денег: большинство сходится во мнении, что трейдинг на этом активе производится проще, и что евро, в принципе, тот актив, который легче всего прогнозируется.

У этой медали есть и обратная сторона: неэффективное большинство, торгующее на валютном рынке, уделяет паре EUR/USD столько внимания, что не представляет себе трейдинга без этой валюты и не видит смысла в торговле другими активами, ведь евро — самый легко прогнозируемый актив!

Это приводит к тому, что человек, науськиваемый индустрией, в течение длительного времени торгует только одним финансовым активом. Для него не существует других рынков, как и не существует «диверсификации рисков». Он настойчиво пытается отыскать в валютной паре EUR/USD

---

присущие ей особенности, как того требует индустрия, изучает историю ценовых изменений на активе, просматривает все подряд таймфреймы, в надежде обнаружить ту самую «закономерность». И, в итоге, терпит поражение, потратив несколько лет на торговлю одним финансовым активом.

Попытки найти присущие тем или иным активам финансовых рынков закономерности и особенности, как того требует индустрия, сводит работу трейдеров на рынках не к тому, чтобы прогнозировать грядущие изменения на основе текущих трендов, а к тому, чтобы как можно тщательнее изучить поведение финансового актива в прошлом. Руководствуясь принципом повторения истории, трейдеры считают, что зная, как актив вел себя в прошлом, можно без труда предсказать его ценовые изменения в будущем. Но делая ставку на прошлое, человек может настолько им увлечься, чтобы совершенно позабудет о текущих ценовых изменениях, и о самом главном аспекте анализа — подверженности ценовых изменений трендам.

Индустрия любит использовать слово «стиль» в описании не только поведения трейдеров на рынке, но и в плане того, как изменялся в прошлом финансовый актив. «Каждому из них присущ свой стиль», — говорит индустрия, и в попытках найти стиль того или иного финансового актива, неэффективное большинство тратит уйму времени на изучение совершенно эфемерных свойств.

### **3.6. НЕСКОЛЬКО СЛОВ О ФУНДАМЕНТАЛЬНОМ АНАЛИЗЕ**

Не ограничиваясь одним лишь техническим анализом, розничные трейдеры стремятся обрести как можно больше знаний, которые, как им кажется, помогут в предсказании ценовых изменений на финансовых рынках. В этом смысле

---

фундаментальный анализ, во всем его многообразии, предоставляет трейдерам еще больше пищи для размышлений и профессионального роста, правда, выражающегося лишь в обретении все новой информации о финансовых рынках.

Если технический анализ в плане инструментов одинаков для всех финансовых рынков, то фундаментальный анализ имеет собственные различия в зависимости от типа бирж. Для фондовых рынков фундаментальный анализ является методом прогнозирования стоимости компаний на основе их финансовых и производственных показателей. Для товарного рынка фундаментальный анализ представляет собой анализ состояния мировой экономики и факторов, оказывающих влияние на цены тех или иных товаров. Для рынка FOREX наиболее важным фактором является экономический анализ, и макроэкономические показатели тех или иных государств.

Вместе с тем, комплексный и всесторонний фундаментальный анализ для большинства розничных трейдеров сводится к торговле с учетом макроэкономических показателей, ежедневно публикуемых в экономических календарях. Точнее говоря, трейдинг большинства представляет собой или попытку предугадать, позитивные или негативные данные выйдут и как поведут себя валюты, или же совершение сделок с расчетом на сильное движение рынка после выхода новости, и, желательно, в одном направлении.

Индустрия превратила фундаментальный анализ валютного рынка в игру на новостях. И не только превратила, но и создала методы, которыми трейдеры пользуются для того, чтобы заработать на финансовом активе при публикации данных. Например, пропагандируемый многими гуру метод торговли, когда перед выходом данных над и под ценой устанавливаются отложенные ордера, позволяющие

---

заработать на ценовом выстреле, прочно осел в головах людей и многие трейдеры смотрят на возможность заработка на новостях именно в таком ключе. Нужно ли говорить, что цена не всегда движется однонаправленно после выхода данных, и что низкая ликвидность в этот момент может стать причиной исполнения сделки по невыгодным ценам?

Игра на новостях занимает неэффективное большинство, поскольку, с одной стороны, новости выходят регулярно, а с другой стороны — это быстрый способ заработать деньги. На риски, с которыми при этом сталкивается трейдер, индустрия предпочитает не обращать внимание своих подопечных.

Говоря о применении фундаментальных данных, необходимо отметить два важных аспекта использования этого типа анализа в трейдинге.

Во-первых, фундаментальный анализ значительно усиливает волатильность, что может стать отличной возможностью увеличить потенциальную прибыль в сделке, которая открыта в соответствии с текущим трендом.

Во-вторых, фундаментальный анализ никогда не противоречит техническому. Открывая сделки на основании технического анализа, трейдер не может оправдать потерю средств тем, что была опубликована какая-то новость, и по этой причине он получил убыток. Не считая форс-мажорных событий, публикация тех или иных макроэкономических показателей не влечет за собой смену основного тренда на финансовом активе.

Вместе с тем, необходимость применения экономических показателей и, в принципе, трейдинга с учетом фундаментального анализа, можно поставить под сомнение. Если

---

принять во внимание факт того, что фундаментальный анализ не противоречит техническому, то трейдеру нет совершенно никакой необходимости обращать внимание на планируемую публикацию той или иной макроэкономической статистики. Но, при этом, в основе своей торговли трейдер должен иметь технические причины совершения сделок, в особенности, текущий тренд на финансовом активе.

Помимо прочего, при помощи фундаментального анализа индустрия научила розничных трейдеров объяснять те или иные движения цены на финансовых рынках. Если вдруг актив начинает активно дорожать или дешеветь, трейдер, особенно начинающий, пытается найти причины этого движения, обращая свое внимание на то, была ли опубликована какая-то фундаментальная статистика, которая привела актив в движение.

Вместе с тем, понимание того, почему актив вдруг резко начал расти или падать, никак не поможет трейдерам в будущем. То, что рынок **уже** вырос или упал — это событие прошлого времени, тогда как деньги на бирже делаются на основании будущих ценовых изменений. Забывая себе голову огромным количеством информации об уже свершившихся ценовых изменениях, трейдеры ничуть не улучшают свое, и без того незавидное, положение.

Те, кто применяет фундаментальный анализ на профессиональном уровне, называют его долгосрочным методом торговли, поскольку те или иные изменения в экономике стран, или в отдельных ее секторах, не происходят мгновенно. Исходя из этого, можно сделать вывод, что среднестатистическому розничному трейдеру, совершающему регулярные сделки, нет никакой нужды углублять свои знания в этом направлении анализа, полноценно применить кото-

---

рый он вряд ли сможет.

Однако индустрия навязала большинству мнение о том, что без совместного применения технического и фундаментального анализа о стабильном доходе не может быть и речи, поэтому эти два направления анализа стали попросту неразрывны. С учетом того, что технический анализ большинством воспринимается как сложная и многогранная система, то что тогда говорить о фундаментальном анализе, для использования которого необходимы, как минимум, знания в макроэкономике. Отсутствие глубоких знаний в намеренно усложненных методах анализа является отличной отговоркой индустрии, к которой вопрошают трейдеры, потерявшие деньги.

«Вы еще недостаточно опытны, у вас недостаточно знаний, изучайте рынок дальше!».

## ГЛАВА 4. ТОРГОВЫЕ СИСТЕМЫ

### 4.1. НОВЫЙ КУЛЬТ

Торговля на основании текущих трендов могла бы стать поистине эффективным занятием для большинства людей, если бы индустрия не поработала над техническим анализом, превратив его из инструмента торговли в текущем рыночном тренде в инструмент предсказания этих трендов и противодействия им.

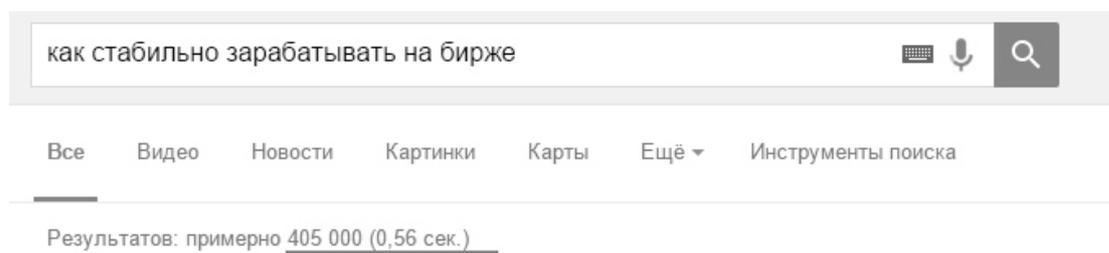
Как следствие, большинство трейдеров лишилось возможности стабильно получать прибыль от присутствующих на рынке тенденций, обратив все свое внимание на технический анализ будущих, а не нынешних ценовых изменений. Отсутствие стабильности в данном вопросе вынудило трейдеров искать что-то другое, что непременно привело бы их к успеху на бирже, и, при этом, отвечало бы желанию большинства жить за счет трейдинга, регулярно получая прибыль от своих операций. И, как всегда, индустрия услужливо предложила им способ, заключающийся в создании «торговой системы» — перечня правил (или же алгоритма), задача которого — регулировать деятельность трейдеров на финансовых рынках.

По своей сути, торговая система представляет собой

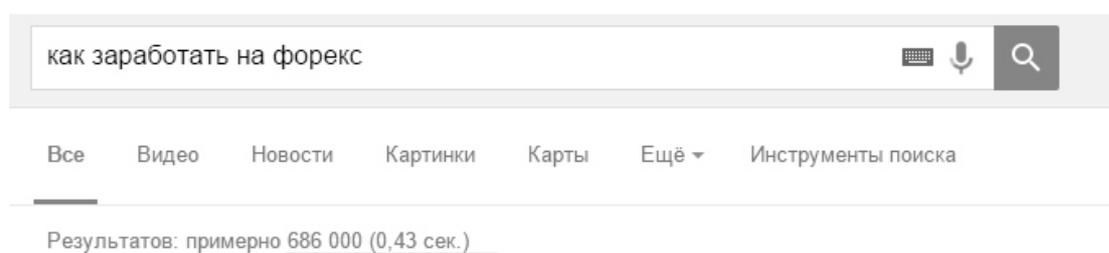
план, описывающий основные принципы поведения трейдера на финансовых рынках, который содержит в себе способы входа и выхода из рынка, а также риск-менеджмент. В целом, подобная «система» является скорее общими рекомендациями для трейдера по его торговле, следуя которым он может систематизировать свой трейдинг, и это действительно не лишено смысла. Однако буквальность восприятия определения «торговой системы» неэффективным большинством трейдеров с подачи индустрии, довело до абсурда процесс создания людьми систем и использования их на финансовых рынках.

Как и технический анализ в свое время, следование торговым системам в наши дни превратилось в некое подобие культа. Приверженцы системного подхода в трейдинге не воспринимают торговлю в отрыве от созданных ими торговых систем, и, как и в случае с техническим анализом, помещают торговую систему между собой и рынком, стараясь подстроить ее под текущие ценовые изменения. Призывы к созданию торговых систем стали настолько повсеместны, что ни одна книга по трейдингу, ни одно обсуждение рыночных аспектов на форумах и в социальных сетях, ни одно выступление биржевого гуру не обходится без настоятельных требований создать торговую систему, без которой, как заявляет индустрия, добиться стабильности на финансовых рынках совершенно невозможно.

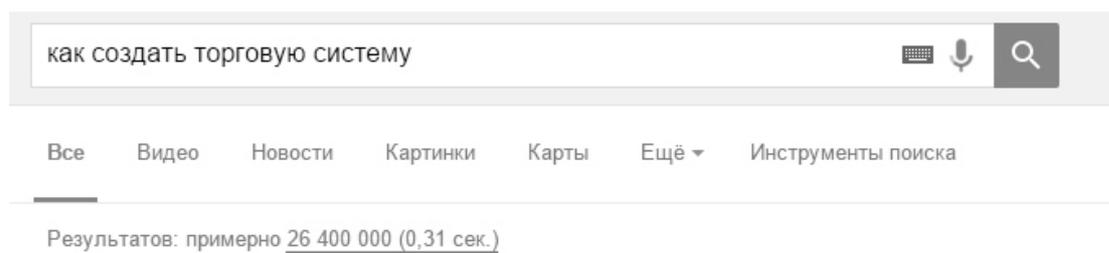
Взгляните на представленные ниже скриншоты из поискового ресурса, датированные серединой 2015 года, с тремя запросами, два из которых касались возможности заработка на бирже, а еще один — разработке торговой системы, и обратите внимание на количество результатов, найденных поисковиком (рисунки 26—28).



*Рисунок 28. Запрос №1.*



*Рисунок 29. Запрос №2.*



*Рисунок 30. Запрос №3.*

Результатов по запросу о том, как создать торговую систему (рисунок 30), в 50 (!) раз больше, чем результатов с информацией о том, как стабильно зарабатывать на бирже. Это позволяет сделать два вывода:

---

1. Трейдеров намного больше интересует создание торговой системы, нежели способы стабильного заработка на бирже.

2. Торговая система стала синонимом стабильности на финансовых рынках для его участников.

Определение «торговой системы», порожденное индустрией, подменило собой большое количество ценностей, присущих трейдерам на бирже. Например, классический постулат технического анализа «движение цены подвержено тенденциям», из которого вытекает необходимость торговли с учетом текущего тренда, оказался популярен так называемыми контр-трендовыми торговыми системами, целью которых являются попытки извлечь прибыль из сделок, открываемых против тренда. Нужно ли говорить, что эффективность такого подхода на долгосрочном отрезке времени значительно ниже работы по тренду?

Помимо этого, торговая система для некоторых трейдеров полностью исключила возможность оценки ситуации при помощи опыта и интуиции, превратив их в заложников сформированных правил и условий. Опыт (да и «чутье» трейдера), как один из самых важных параметров успешного трейдинга, стал повсеместно пренебрегаться в угоду индустрии, требующей от трейдеров покорного следования надуманным правилам, эффективность которых ставится под сомнение самим фактом существования таких требований. Доходит до того, что потенциально выгодная ситуация, которую трейдер видит на графике, и о которой ему «сообщает» его подсознание, оказывается проигнорированной, так как не соответствует какому-то из пунктов торговой системы.

---

Повсеместное распространение определения «торговой системы» лишь ухудшает общее положение дел. Ни один тематический форум не обходится без несметного количества тем, в которых обсуждаются различные торговые системы, их настройка и оптимизация, создание все новых правил и их проверка на исторических ценовых изменениях. Все это на руку индустрии: при помощи торговых систем ей удалось занять трейдеров, не давая им при этом особой возможности совершать сделки. Да и сами сделки на бирже в итоге «системными» трейдерами совершаются лишь для того, чтобы проверить новый параметр или фильтр, добавленный в торговую систему.

Как так получается, что, в целом, правильное решение о систематизации трейдинга, было воспринято большинством как единственное занятие, которому должен посвящать трейдер все свое время?

Все дело в том, что трейдеры, желающие стабильности, получили от индустрии ключ к ней в виде торговой системы. При этом индустрия совершенно не удосужилась объяснить людям, как именно нужно создавать торговую систему, что является ее основой и какие аспекты трейдинга необходимо в нее заложить.

Это привело к тому, что каждый трейдер воспринимает торговую систему по-своему. Большинство пытается сформировать систему на основании индикаторов и осцилляторов, беря их сигналы, а не реальные ценовые изменения, за основу для входов и выходов из сделки. Другие трейдеры закладывают в основу торговой системы паттерны: как классические ценовые, так и вторичные, формирующиеся на индикаторах объема, осцилляторах, свечных графиках и т. п. Некоторые трейдеры и вовсе уходят от ценовых изменений как можно дальше, и смотрят на движения финансо-

---

вых активов лишь с позиции арбитража.

При этом, все эти мытарства ничуть не улучшают общей картины: большинство продолжает терять деньги на финансовых рынках, а начинающие трейдеры, с первых шагов на бирже слышащие отовсюду о мифической «торговой системе», довольно быстро присоединяются к этому большинству.

Являясь очередным этапом эволюции розничного трейдинга, торговые системы берут свое начало с момента появления компьютерных технологий, хотя и до середины 80-х годов некоторые трейдеры и инвесторы пытались запрограммировать регулярно совершаемые ими на бирже действия. Это породило особую культуру «торговых систем», следовавших присутствовавшим на фондовых и фьючерсных площадках тенденциям, и именно на тех, старых и успешных примерах, в настоящее время индустрия базирует культ «торговых систем».

## **4.2. ГРАНИЦЫ ДОЗВОЛЕННОГО**

Торговая система искусственно ограничивает неограниченные возможности трейдера.

Это — одно из моих любимых утверждений, пришедшее на ум в те годы, когда я сам был заложником индустрии и безропотно двигался к созданию собственной торговой системы. И даже сейчас я нахожу большое количество подтверждений тому, что торговая система, какой бы эффективной она не была, действительно ограничивает трейдера в его деятельности на бирже.

В основу большинства торговых систем неэффективным большинством трейдеров закладывается некий паттерн,

---

или же некий сигнал индикаторов, который исторически указывал на возможность изменений в ценовых движениях. Это могут быть как графические паттерны, например разворотные модели, так и популярные сигналы осцилляторов, такие как дивергенции или конвергенции. Глубина технического анализа и разнообразие его инструментов позволяют трейдеру выбрать любую из доступных моделей и торговать на рынке только в том случае, когда она появляется. В остальное время, когда торговая система не дает возможности открывать сделки, трейдер не торгует, и тратит время на всестороннюю доработку и улучшение результатов своей системы. Казалось бы, почему бы не торговать в те моменты, когда на рынке устанавливается подходящая ситуация, но «система» не дает сигнала?

Причина кроется в том, что трейдеры полагают, будто заработать деньги они могут только в тот момент, когда на рынке складываются условия, описанные в их «торговой системе». Отсутствие возможности торговать во всех других ситуациях порождается страхом потерять деньги.

Вообще, страх потери денег, который остается в трейдере с того момента, когда он получил первые значительные убытки, является одним из мотивов создания «торговой системы», которая, по мнению большинства, является инструментом для стабильного заработка. Индустрия прямо заявляет, что зарабатывать трейдер может только благодаря созданной им «системе», а во всех остальных случаях (то есть тогда, когда «система» не дает сигнала об открытии сделок) трейдер неизбежно будет нести убытки, поскольку никто не может знать, будет ли цена на финансовый актив расти или падать. А разве «система» об этом знает?

Давайте представим следующую ситуацию: трейдер на протяжении нескольких дней наблюдает за ценовыми

---

изменениями на рынке, оценивает вероятность развития событий, прикидывает, где бы он открыл и закрыл сделку. И вот, наконец, его «система» дает сигнал, трейдер совершает покупку или продажу, и через некоторое время эта сделка закрывается с убытком. Что испытывает человек в этот момент?

А испытывает он разочарование, но не от того, что получил убыток, хотя это тоже вызывает у него определенные вопросы. Он разочарован тем, что на рынке произошло столько предсказуемых движений, а он не воспользовался ими, и, в итоге, получил убытки. Появляется вопрос: а что мешало трейдеру открывать сделки, если он видел перспективу ценовых движений? Случайно, не его торговая система?

Приведу для примера и такую ситуацию: несколько лет я наблюдаю на рынке две закономерности, выраженные в структурных ценовых изменениях, после которых цена начинает двигаться предсказуемо. Это повторяется уже на протяжении трех лет, и каждый раз я стараюсь пользоваться представившейся возможностью, чтобы заработать на рынке. Проблема в том, что эти закономерности появляются крайне редко, примерно раз в две недели, да и то не более чем на двух финансовых активах, среди всех мною отбираемых.

Что же мне делать в такой ситуации: открывать сделку раз в две недели, да и то, если я не пропущу формирующийся паттерн? Последователи культа «торговых систем» ответили бы на этот вопрос утвердительно, но у меня, в свою очередь, есть встречные вопросы: что мне делать все остальное время и что будет, если закономерность перестанет приносить деньги?

---

Ответом на мои вопросы будет что-то в этом духе: «Если закономерность не работает — ищи другую. Проверь ее на истории, убедись в том, что у нее хорошее соотношение потенциальной прибыли к потенциальным убыткам, и продолжай торговать в таком же ключе, выискивая возможность открыть сделку... и надейся, при этом, что очередная закономерность вдруг не начнет приносить убытки». Мне сложно представить, что кто-то из трейдеров в добром здравии согласился бы на такое насилие над самим собой, если бы это не преподносилось индустрией как единственно правильный подход к работе на бирже.

Привив трейдерам необходимость согласовывать свои действия с торговой системой, индустрия также придумала наказание в виде неизбежной потери денег в случае, когда трейдер отваживается открыть сделку без учета его «системы». Границы дозволенного трейдерам поведения обязательно должны укладываться только в то, что трейдеры себе «насистематизировали». Такое воздействие на человека на подсознательном уровне корректно, если речь идет, допустим, о торговле по тренду. В этом случае это может звучать так: «Если сделка открыта против тренда, то за этим могут последовать убытки». Если бы в индустрии прививался такой, или схожий метод воздействия, то для многих трейдеров это стало бы настоящей удачей, и каждую свою сделку они бы связывали непосредственно с тем, что происходит на финансовом активе.

В случае же с «торговой системой», индустрия, загнав людей в рамки, установив для них правила поведения, сыграла с ними злую шутку. Концентрация внимания на одном индикаторе, паттерне или одной «системе», приводит трейдеров к ситуации, когда их финансовые результаты в меньшей степени зависят от происходящих на рынке событий, и куда в большей степени — от того, какую трейдер сделал

---

«систему», насколько она может быть эффективна в будущем. Имеющий малое отношение к успехам на бирже фактор везения, в случае с созданием «торговой системы» имеет значительный вес.

С неограниченными возможностями трейдера, которые ограничивает «система», безусловно, можно поспорить, так как, зачастую, возможности трейдера напрямую ограничены его депозитом. Вместе с тем, в данном случае речь идет о тех ценовых изменениях на бирже, которые трейдер вынужден игнорировать просто потому, что в начале его пути кто-то посоветовал ему создать торговую систему, а, в дальнейшем, индустрия его еще не раз убеждала в правильности выбора такого пути. В свою очередь, от игнорирования потенциально прибыльных сделок, до игнорирования сделок в принципе — путь недолгий.

Если посмотреть на вопрос «торговых систем» в общем, то получается странная ситуация, при которой трейдеры полностью обращают себя не к рыночным изменениям, а к своей «системе», к ее эффективности или отсутствию таковой. В этой связи, торговая система становится для трейдеров куда более значимой, чем может показаться на первый взгляд, так как трейдеры помимо того что делают на систему большую ставку, они еще и приспособливают ее под свою психологию, ища защиты от возможной потери денег на бирже.

### **4.3. ПСИХОЛОГИЯ И ТОРГОВЫЕ СИСТЕМЫ**

Торговая система — это психологический трюк, к которому прибегают трейдеры для того, чтобы снять с себя ответственность за совершаемые ими сделки.

---

В этом отношении технический и фундаментальный анализ рынков куда менее подходят для того, чтобы взвалить на них вину за отрицательные финансовые результаты торговли, так как в этом случае трейдер самостоятельно анализирует рынок и принимает решение. В случае же с торговой системой, автоматизм принятия решений делает торговую систему обособленным от трейдера инструментом. Вместо «я провел анализ», «я принял решение купить/продать», розничный трейдер начинает думать и говорить категориями «согласно показаниям торговой системы...» и «торговая система дала сигнал на покупку/продажу». Разницу почувствовать довольно несложно.

Торговая система для трейдера становится отличным психологическим инструментом, которым, в случае убытков, человек может оправдать потерю денег. Несмотря на то, что он сам — создатель своей системы, трейдеру психологически комфортнее рассматривать себя отстраненно, как наблюдателя, а не как активного участника торгов. Если сделка вдруг оказалась убыточной, часто можно слышать фразу: «Моя система дала ложный сигнал». Обычно после этого человек начинает активно дорабатывать свою систему, будто бы она обязательно должна приносить деньги в каждой конкретной сделке.

Вообще, вера трейдеров в свою торговую систему — довольно неустойчивая материя. Очень часто можно видеть ситуацию, когда человек, создавший «систему», начинает ее использовать, и уже после первых убыточных сделок либо отказывается от нее, либо находит в ней изъян, которого ранее почему-то не замечал. Следом за этим, спустя некоторое время, розничный трейдер уже готов проверить силу своей веры в очередную систему: он начинает совершать сделки на основании ее «сигналов». И так до бесконечности.

---

Как уже отмечалось, индустрия трейдинга заставила людей поверить в неизбежность прибыли при помощи торговой системы, и в непогрешимость системного подхода, умело сыграв на психологических аспектах человеческого восприятия. Любыми доступными способами розничные трейдеры пытаются избежать риска: им требуется стабильность, которой финансовые рынки дать не могут. К сожалению, большинство трейдеров не понимает, что только осознанный риск может принести действительно солидную прибыль от операций на бирже, а если и понимают, то вряд ли готовы с этим мириться. Иначе, зачем еще людям так необходимы торговые системы и сопутствующие им правила управления капиталом, вынуждающие использовать в сделках малый процент средств, с отказом от «плечей». С подачи индустрии, торговая система стала синонимом безопасности на бирже, и именно поэтому она так нужна людям.

Трейдер без торговой системы мало того, что испытывает давление со стороны индустрии, которая заявляет, что путь его на рынке не долог, так он еще и оказывается в ситуации отсутствия четких критериев для принятия рыночных решений. Почему ему в этом отношении не хватает одних лишь трендов, для меня остается загадкой.

Что касается тех ситуаций, когда трейдеры теряют деньги из-за невыполнения правил своей системы, о чем твердят именитые биржевые гуру на своих семинарах, то здесь проблема лежит не в плоскости того, может ли человек четко следовать самостоятельно созданному алгоритму.

Современный человек, живущий в мегаполисах с их бешеным ритмом, попадая на биржу оказывается в схожем водовороте событий: без остановки меняющиеся котировки, потоки новостей от информагентств, постоянная напряжен-

---

ность геополитической обстановки в мире, все это подхватывает человека как цунами, и каждый трейдер на первых порах ощущает себя если не частью происходящего, то хотя бы тем участником, которому комфортно в этом бешеном улье.

Со временем, обрастая информацией, накопленной в индустрии, трейдер успокаивается, заставляет себя учиться трезво мыслить и спокойно оценивать складывающиеся условия, но внутреннее «я» неизбежно требует тех ощущений, которые человек испытывал в начале. Склонность к риску присутствует в каждом из нас, и именно она позволяет некоторым людям, впервые попавшим на биржу, на первом этапе заработать большие деньги.

При помощи правил и установок индустрия делает из человека исправный элемент общей системы, где каждый должен покорно следовать сложившимся стереотипам, создавая торговую систему, сводя весь свой труд на бирже к использованию набора «сигналов», периодически появляющихся на графиках финансовых активов. Это погружает человека в рамки того, что можно делать, а чего делать нельзя, чтобы не потерять деньги. Индустрия призывает трейдеров к движению правильными путями, которые, впрочем, до сих пор не позволяют большинству трейдеров стабильно зарабатывать на финансовых рынках.

Подсознание человека противостоит тому, что от него требуют, и это является одной из причин, при которой розничные трейдеры, годами стремящиеся к созданию торговой системы, в итоге отказываются от всего и упрощают свой трейдинг настолько, насколько это возможно. Очень часто от трейдеров с опытом можно слышать, что они перепробовали в рынке много всего, а в итоге пришли лишь к чистому графику цены, да одному индикатору, использу-

---

емому для информационных целей. Причем, это говорят зачастую те, кто действительно смог добиться определенных успехов на бирже.

И если в итоге человек все равно возвращается к тому, с чего начинал на первых этапах своего пути, стоит ли тратить годы на разработку систем, навязываемых индустрией, но, при этом, не дающих совершенно никаких гарантий на финансовых рынках?

Что касается еще одного важного аспекта создания торговых систем — постоянной их оптимизации — то для трейдера это куда более важный психологический аспект, не ограничивающийся одним лишь стремлением создать эффективную систему.

Занимаясь постоянным тестированием правил системы на истории, регулярно внося коррективы в деятельность ТС, проводя много времени за оптимизацией параметров, трейдер неосознанно оттягивает тот момент, когда ему придется вновь столкнуться с рынком и совершать сделки на основе его торговой системы. Оптимизация занимает многих трейдеров не потому, что так они пытаются добиться лучших результатов, а потому что этот процесс позволяет им не рисковать своими деньгами здесь и сейчас, оставив это на потом, когда они будут уверены в том, что их система приносит деньги. И если вдруг после открытия первых сделок по системе трейдер вновь получает убыток, он обычно сразу возвращается к улучшению своей системы, делая очередной перерыв в своей торговле.

#### 4.4. НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ

«Роботизация» розничного сегмента трейдинга только на первый взгляд может показаться внутренним делом индустрии. Тенденция перехода от дискреционных методов трейдинга к алгоритмическим стратегиям в виде торговых систем прослеживается не только среди розничных трейдеров, но и, в первую очередь, на институциональном уровне. Именно такое, «высокое покровительство» количественных методов торговли приводит к тому, что все большее количество людей узнает не только о необходимости наличия торговых систем, но и об их повсеместном применении: в банках, инвестиционных и проп-трейдинговых компаниях, хедж-фондах. Розничный трейдер в такой ситуации справедливо полагает, что если торговые системы стоят на вооружении крупных компаний, то ему точно необходима своя система, чтобы его успехи могли соответствовать результатам институционалов, при этом, совершенно не воспринимая тот факт, что оба субъекта находятся в разных весовых категориях, как по капиталу, так и по исследовательским возможностям.

Несколько месяцев назад я получил job-offer от международного холдинга компаний, базирующегося в Мумбаи, на должность старшего технического аналитика. Мое членство в Международной федерации технических аналитиков и рекомендации коллег стали поводом инвестиционной компании сделать мне предложение о сотрудничестве. После моего положительного ответа, они прислали мне тестовое задание с целью выявить, насколько мои навыки будут им полезны. Суть задания заключалась в том, что необходимо было разработать эффективную торговую систему, описав ее в виде алгоритма, и отправить руководителям компании на рассмотрение. В случае если бы моя система их устроила, они бы предложили мне отличные условия работы.

На их задание я ответил письмом, в котором отметил, что, возможно, им требуется программист, а не технический аналитик, так как сертифицированный специалист в данном типе анализа не имеет необходимости заниматься созданием торговых систем, так как у него несколько иной круг задач.

В процессе дальнейшего общения я узнал, что, все, как один, руководители инвестиционного департамента прошли сертификационные курсы в МТА — одной из международных организаций технического анализа. На этих курсах преподаватели ассоциации аналитиков учат слушателей, как при помощи технического анализа создавать алгоритмические стратегии, и это является главной целью обучения: дискреционный анализ полностью отвергается, как будто его не существует вовсе. Итогом этого обучения стало то, что сотрудники инвестиционной компании искренне поверили в то, что их компания может добиться успеха, если каждый ее сотрудник будет заниматься созданием торговых систем, которые в будущем будут приносить компании прибыль.

Переход от дискреционного к алгоритмическому трейдингу поддерживается на высоком — для аналитиков и розничных трейдеров — уровне, а именно, крупнейшими некоммерческими организациями, объединяющими технических аналитиков по всему миру: Международной федерацией технических аналитиков (IFTA) и Ассоциацией рыночных специалистов (МТА). Общее количество и статус членов этих организацией (среди которых Стив Нисон, Джон Боллинджер, Линда Рашке и многие другие именитые специалисты) позволяют им проводить выгодную для себя политику, при которой текущие тенденции, популярные в индустрии, довольно оперативно распространяются на членов локальных сообществ в виде непреложных правил и требо-

ваний.

Одной из причин этого является стремление международных организаций объединить профессионалов индустрии, работающих в банках и крупных финансовых корпорациях, которые применяют технический анализ, и розничных трейдеров и инвесторов, предложив последним те тактики и методы, которыми пользуются профи.

Другая причина кроется в необходимости получения доходов организациям, невзирая на то, что они являются некоммерческими. Одним из основных (помимо сертификации аналитиков) источником дохода являются обучающие программы по трейдингу, основу которых составляет технический анализ. Его повсеместное распространение уже не позволяет получать значительный доход от обучения классическому виду анализа, так как мало кто захочет платить большие деньги за то, чтобы очередной раз узнать про индикаторы, осцилляторы, рыночные теории и стандартные рекомендации.

В этом отношении торговые системы, построенные на техническом анализе — многогранны, и дают возможность, комбинируя те или иные инструменты, обучать трейдеров премудростям трендовых, контр-трендовых, флетовых и многих других стратегий. Успешное продвижение алгоритмических методов приносит солидную прибыль тем, кто этим занимается: например, одно из локальных сообществ технических аналитиков зарабатывает в год около 1.3 миллионов долларов на своих сертификационных экзаменах и курсах по техническому анализу, обучающих количественным тактикам и стратегиям, а также психологии трейдинга. Такое положение вещей вызывает взрывной рост популярности торговых систем, которые, с точки зрения бизнеса, стали новым источником дохода, потеснив непо-

---

средственно технический анализ.

Повсеместное насаждение культа торговых систем, как видно из приведенных выше примеров, происходит не только в среде индустрии онлайн-трейдинга. Проникнув во все сферы торговли на рынке, торговые системы стали новым, переосмысленным взглядом на трейдинг, и этот взгляд, привитый розничным трейдерам, мог бы быть полезным, если бы шел от самих трейдеров, а не оказался бы вбит им в подсознание.

Что касается финансовых организаций, на которые призывают розничных трейдеров равняться, то прогнозирование ценовых изменений внутри аналитических департаментов не сводится к использованию только лишь «черных ящиков». Если посмотреть на аналитические обзоры финансовых рынков, то банковская аналитика ни чем не отличается от того, чем занимается «розница»: в их обзорах точно также присутствуют и линии трендов, и поддержки/сопротивления, и фигуры технического анализа, а также широко применяется фундаментальный анализ ценовых изменений. Вы вряд ли встретите аналитика от банка, в которой ожидание курса или падения валюты объяснялось бы тем, что торговая система банка дала ему сигнал на покупку или на продажу. Классический технический анализ там используется не реже, чем алгоритмические стратегии.

То, что подходы двух видов мирно уживаются в институциональной среде, индустрия онлайн-трейдинга предпочитает не замечать, настойчиво требуя от розничных трейдеров того, чтобы они прикладывали все усилия для создания торговой системы, называя ее конкретным, эффективным и стабильным методом трейдинга на рынках. Такой перекос в пользу чего-то одного не может не насторожить розничных трейдеров, которые, впрочем, остаются слепы не только

---

в данном аспекте их деятельности.

#### **4.5. КОМУ НУЖНА ТОРГОВАЯ СИСТЕМА?**

Роль торговых систем в индустрии, о которой идет речь в данной главе, отнюдь не противоречит возможности создания и использования торговых стратегий. Среди розничных трейдеров и инвесторов встречаются те, кто успешно применяет автоматические, либо ручные торговые системы, и те, кто видит возможность применения и эффективность данного вида трейдинга. Самым главным фактором в данном случае является осознанный выбор трейдером данного метода работы на рынках.

В свою очередь для начинающих трейдеров, которые гораздо больше подвержены влиянию индустрии, вследствие отсутствия личностного биржевого опыта и критического мышления, осознанный выбор в пользу этого метода торговли сделать очень сложно, и большинство оказывается в ситуации, когда популярные в индустрии «системы» воспринимаются как единственный вариант заработка на бирже.

Как уже отмечалось, торговые системы противопоставляются трейдерами не стабильному и подверженному эмоциям дискреционному трейдингу, при котором на первый план выходят навыки трейдера в определении текущих тенденций, и торговли в соответствии с ними. Использование технического анализа супротив его базовых концепций не помогает трейдеру сделать свою торговлю стабильной, вынуждая предсказывать ценовые изменения, и, поэтому, выбор в пользу «систем» довольно очевиден.

С другой стороны, торговые системы для начинающего

трейдера могут быть полезны только лишь с одной позиции — придания системности его торговли. Системность в принятии решений и следование принципам, которые человек, в соответствии с аксиомами биржевой торговли, формирует для себя, является ключом к успеху на бирже, и, по сути, это — основное свойство торговой системы. Но на деле трейдер сталкивается с проблемами в трактовке понятия «системность».

Торговля против трендов — не системное занятие, которое неэффективно на долгосрочном отрезке времени, тогда как торговля по тренду для большинства является непреодолимым препятствием, так как психологически трейдерам очень сложно продавать дешевеющий актив и покупать дорожающий.

В этом отношении многие трейдеры задаются целью создания «системы» для того, чтобы иметь возможность торговать в соответствии с текущими условиями рынка. В этом смысле «система» выступает психологической помощью для трейдера: так как человек подсознательно отделяет себя от своих правил торговли, торговая система может помочь ему справиться с трудностями трендовой торговли. Это — один из положительных аспектов системного трейдинга.

Но это, в свою очередь, редко встречающаяся модель поведения, так как зачастую трейдеры не закладывают тренд в основу своей торговой системы, предпочитая ориентироваться на некие паттерны или закономерности в движениях цены. Это приводит к отрыву от реальности происходящего на бирже, и трейдер просто совершает сделку по некой модели, которая в один прекрасный момент может перестать давать прибыль, тогда как тренды на рынках, являясь его фундаментальной основой, не закончатся никогда.

Торговые системы, основывающиеся на трендах, исторически доказали свою эффективность. Взять хотя бы систему, которую применяла группа «трейдеров-черепах» из знаменитого эксперимента [10]. Принципы, заложенные в систему создателями проекта, позволили его участникам сделать деньги на трендовых рынках 80-х годов прошлого века.

Также ярким примером успеха в вопросе подобной системности является Эд Сейкота, управлявший фондом, сформировавший свой подход к торговле на исследованиях отца «следования тренду» — Ричарда Дончиана. С середины 70-х годов его работа касалась методов трейдинга на фондовом рынке при помощи системы, в основе которой лежало следование трендам (в своих интервью господин Сейкота говорил, что для трейдинга в те годы он применял банальное пересечение скользящих средних с оглядкой на наличие или отсутствие на рынке тренда).

Сложность данных подходов для розничных трейдеров — в их долгосрочности. Следование трендам неизбежно вынуждает человека подолгу ожидать результатов, причем они не всегда могут быть положительными. Редкий розничный трейдер с самого начала своей карьеры выбирает долгосрочность своего нахождения в рынке: для большинства индустрия рекомендует дейтрейдинг и формирует своеобразный «распорядок дня», когда трейдер с самого утра должен следить за рынком, пытаясь заработать на внутридневных колебаниях. Именно это приводит к тому, что трейдеры пытаются сформировать для себя принципы и «системы», которые бы соответствовали принятым в индустрии нормам.

Желая быстрых результатов, трейдеры отказываются от торговли по тренду в пользу «систем», которые, как им кажется, могут дать преимущество в краткосрочной торгов-

ле. С точки зрения эффективности, как для начинающего, так и для опытного трейдера, дейтрейдинг может оказаться не столь прибыльным занятием: осуществление большого количества сделок, не умение находить ситуации в рынке с уровнем потенциальной прибыли, превышающей потенциальные убытки хотя бы в 2—3 раза, вкупе с комиссиями за совершение операций, делают такой вид торговли убыточным для тех, кто пытается подобным образом работать на бирже.

Торговая система, в основу которой трейдер закладывает работу с текущими трендами на финансовых активах, может стать для большинства источником солидной прибыли: удержание сделок на протяжении всего формирующегося на активе тренда (например, при помощи трейлинг-стопа) — занятие куда более прибыльное, чем совершение сделок от паттерна к паттерну или от уровня к уровню. Даже при условии того, что трейдер достаточно опытен, чтобы просчитать цель ценового движения после сформированной ценовой модели, закрытие сделки по факту достижения цели может идти вразрез с развивающимся трендом: продолжение движения цены в ожидаемом направлении после того, как сделка закрыта, в долгосрочном плане может лишить трейдера определенной части прибыли, которую он мог бы заработать, оставаясь в рынке как можно дольше.

Подводя итог разговору о торговых системах, необходимо отметить, что слепое следование культу «систем», построенных на основе технического анализа, восприятие которого большинством трейдеров сводится к попыткам предсказания ценовых изменений, или, того хуже, к реакции на разнообразные «сигналы», формирующиеся на индикаторах или осцилляторах — тенденция сегодняшних дней. Как важный элемент воздействия, торговые системы популяризируются индустрией; им придаются настолько сногсшиба-

---

тельные характеристики, что розничные трейдеры не видят другого смысла, кроме как искать свою «систему», которая приносила бы им деньги. И если человек обратится к самой бирже, к тем ценовым изменениям, которые происходят на графиках финансовых активов, вполне возможно, что тратить многие годы впустую, разрабатывая то, что может быть ему совершенно не нужно, и не придется.

## **ГЛАВА 5. ГУРУ И НАСТАВНИКИ**

### **5.1. КУЛЬТ ЛИЧНОСТИ**

Современные финансовые рынки невозможно представить без известных трейдеров — тех, кто добился успеха на финансовых рынках. Некоторые из них не стремятся во всеуслышание заявить о своем успехе, руководствуясь принципом «деньги любят тишину», другие же, наоборот, выставляют свой успех напоказ, в стремлении обрести известность, признание, и титул «гуру финансовых рынков». Вторая группа людей представляет особый интерес для индустрии, которая, в обмен на известность и признание, делает их своими глашатаями. Вознося очередного человека на пьедестал успеха, даря ему известность, популярность и возможность нести свои идеи в массы, индустрия требует от него полной преданности, которая выражается в том, что такой гуру ставит интересы индустрии выше интересов большинства трейдеров на финансовых рынках. В итоге, он начинает проповедовать нужные индустрии идеи среди большинства, которое, при этом, с охотой принимает эти послы от гуру, видя перед собой предел мечтаний — успешного биржевика.

Важной особенностью популяризации финансовых рынков стало появление огромного количества псевдоинтеллек-

---

туалов от бирж: людей, обладающих знаниями о методах торговли на рынках, и готовых не бескорыстно делиться с другими этими знаниями, которые подчас оказываются настолько малоэффективны, что порождают лишь убытки среди тех, кто решился последовать за гуру. Причем, идеи таких представителей просвещенной рыночной элиты, как правило, в точности повторяют все, что было сказано многими из них ранее, и несут в себе лишь минимальные изменения, например, какой-то очередной «новый» взгляд на привычные методы трейдинга или технического анализа.

Подобные гуру занимают неэффективное большинство не меньше, чем все остальные инструменты индустрии: вместо сухих и схематичных методов трейдинга, перед публикой предстает живой человек, слушая которого, новички невольно начинают соотносить себя с их кумиром. Видя своими глазами реализацию своей цели в другом человеке, начинающие убеждаются в том, что все, что говорит им индустрия — это правда, что они могут добиться успеха на бирже, поскольку есть те, кто прошел весь путь и добился своей цели. При этом люди не понимают, что новоявленный гуру — лишь инструмент индустрии, способ влияния, цель которого заключается в том, чтобы все большее количество людей проникались идеями индустрии о принципах и способах достижения прибыли на финансовых рынках.

Для того что бы какой-то человек стал фаворитом индустрии, ему совершенно необязательно жить и работать в настоящее время: индустрия активно использует образы биржевиков, работавших в прошлом, так как в этом случае совершенно необязательно представлять доказательства того, что те люди были успешны. Примером в данном случае может быть Уильям Делберт Ганн, чьи методы анализа в настоящее время активно пытаются применить многие трейдеры, и это при том, что, по словам его сына, сам

Уильям Ганн не преуспел в биржевом деле [11]. Однако индустрии вполне достаточно одного лишь имени человека, чтобы сделать из него гуру рынков начала XX-ого века: все остальное прибавится, а что-то придумает о кумире само неэффективное большинство.

Трейдерам, которым индустрия представляет нового гуру, чаще всего без скептицизма взирают на подобное воздействие. Мало кто отважится предстать в лице нового знатока рынков, не имея для этого достаточной базы, в виде навыков влияния на публику, и отличной рекламы, при которой любой мало-мальски значимый инфоповод в карьере гуру раздувается до невероятных размеров. Все это базируется на десятилетиями оттачиваемых навыках индустрии по превращению рядового трейдера, стремящегося к известности, в новую звезду финансовых рынков. Процессы становления всех гуру похожи, как две капли воды: наличие на торговом счету определенных, и, временами, значительных успехов, уже является поводом для того, чтобы заявить о себе, вне зависимости от того, какие суммы средств были потеряны ранее и сколько денег может быть таким гуру потеряно в будущем.

В свое время я столкнулся с примером такого гуру: молодой человек, имеющий достаточную финансовую подпитку со стороны родителей, на протяжении года потерял одиннадцать торговых счетов на общую сумму в сто тысяч долларов. В итоге ему улыбнулась удача: двенадцатый счет ему удалось разогнать в несколько раз. Впоследствии, этот счет он демонстрировал своим ученикам, умалчивая при этом о своих предыдущих потерях. Нужно ли говорить, что отбоя от учеников и последователей у него не было?

Такой пример является лишь частным случаем биржевого гуру. В основном, среди ныне живущих известных бирже-

вых специалистов преобладают те, кто не занимается трейдингом самостоятельно, а лишь учит других, основываясь на своей известности и довольствуясь гонорарами за очередной курс лекций по тематике финансовых рынков.

Выбирая для себя кумира, розничные трейдеры стремятся не только с его помощью убедиться, что на рынке действительно можно хорошо зарабатывать, но и хотят научиться торговать, переняв от гуру прибыльную систему торговли. Некий эффективный метод трейдинга является неотъемлемым атрибутом любого гуру, так как без него он не представляет интереса: человек, который зарабатывает деньги на финансовых рынках, руководствуясь опытом, чутьем и интуицией, не представляет для большинства особого интереса. Гораздо более популярным является трейдер, имеющий в своем арсенале несколько безубыточных торговых систем, которыми он рад поделиться за определенную плату, размер которой прямо пропорционально его известности.

Следование таким гуру для большинства трейдеров представляется единственным способом добиться успеха на финансовых рынках. Привыкшие учиться, люди готовы внимать любым словам, намекам и наставлениям своего кумира, лишь бы их работа на рынках стала стабильной и высокодоходной. Главное, чтобы при этом она была такой у самого гуру.

В том случае, если новоявленная звезда бирж вдруг начинает терять деньги, неэффективное большинство отнюдь не отчаивается, и не делает из этого верных выводов. Вместо этого они находят для себя нового наставника, благо индустрия наплодила их достаточно. Эта непрекращающаяся погоня за новым кумиром активно поддерживается индустрией, которая авторитетно заявляет, что достижение успе-

---

ха на бирже возможно, только если человек найдет себе успешного наставника и с его помощью научиться зарабатывать на рынке.

Чужой успех напрочь затмевает в человеке такой фактор, как индивидуальность. Отказываясь от собственных возможностей в осознании того, как необходимо торговать, чтобы добиться успеха, большинство предпочитает готовые рецепты от проверенных людей. И даже с учетом того, что среди гуру иногда попадаются люди, которые действительно добились успеха, а не сделали себе имя лишь за счет правильной рекламы и своего позиционирования в индустрии, успех наставника отнюдь не гарантирует успеха его последователей. То, что человеку помогло заработать на бирже, является его внутренней особенностью, которую просто невозможно донести до других, даже обравив это техническими методами анализа и торговыми системами.

## **5.2. АДДИКЦИЯ**

Самым негативным аспектом влияния гуру на розничных трейдеров, особенно на начинающих, является то, что со временем отношения «наставник-последователь» превращаются в зависимость одного от другого. И если наставнику без труда удастся найти для себя новых учеников, то человеку, однажды увидевшему успех биржевого гуру, очень сложно отказаться от следования его рекомендациям, даже если в торговле наставника вдруг что-то начинает идти не так.

Внимая каждому слову гуру, соотнося его взгляды со своими собственными, трейдер со временем заменяет свою индивидуальность «слепком» со своего кумира: он начинает говорить теми же словами, пользоваться теми же терминами и способами описания рыночной ситуации. Из трейдера, нашедшего для себя наставника, получается

---

эдакая уменьшенная копия гуру. Слепое доверие успешному биржевику превращает человека в его копию, но копию не полноценную, так как у последователя гуру отсутствует индивидуальность своего наставника. А свою индивидуальность, которая не приносит ощутимого дохода, ученик охотно заменяет чужой, пытаясь в точности делать и повторять все, что делает его кумир.

Помимо подобного психологического копирования, трейдер также видит смысл в копировании сделок, которые совершает или рекомендует гуру. В том случае, если в прошлом гуру совершал прибыльные сделки, и человек видел это и завидовал результатам своего кумира, в итоге начинает потихоньку открывать те же сделки, что и его наставник, правда тем объемом, который соответствует его депозиту (в лучшем случае). Хорошо, если гуру продолжает прибыльно торговать на протяжении долгого времени, однако если он вдруг начинает терпеть убытки, то такие же результаты будут и на счету трейдера, решившего повторять сделки наставника.

Результат от такого копирования сделок можно сравнить со списыванием школьником домашнего задания с решебника. Он может получать отличные оценки весь год, но на итоговой контрольной, оставшись без решебника, он получит «неуд», только в случае биржи «неудом» будет потеря капитала, по причине бездумного копирования сделок гуру.

Причем, даже если причины открытия сделок трейдер осознает, в том случае, если гуру в какой-то момент попадет в серию убыточных сделок и потеряет свой капитал, то же самое случится и с его последователем. Для самого гуру потеря средств может оказаться не столь критичной, но вряд ли она будет некритичной для трейдера, копиру-

---

вавшего сделки наставника на протяжении долгого времени. И дело здесь не только в том, что человек лишится своего депозита, а в том, что как-то только он вновь вернется к торговле, он сразу возобновит следование за своим кумиром.

Подобная зависимость — крайне опасный аспект трейдинга, пагубно сказывающийся на деятельности трейдера. Если начинающий попал в такой капкан, то в дальнейшем ему будет не просто сложно вырваться из него, а попросту невозможно. Даже если он осознает, что его наставник теряет деньги, и начнет торговать сам, то первые самостоятельные потери вновь приведут его к копированию сделок опытного трейдера, хотя бы для того, чтобы вернуть потерянное.

В-третьих, в случае следовании гуру, человек всегда ставит его мнение выше своего. Не понимая того факта, что никто не расскажет ему, как стабильно зарабатывать на рынках, человек, особенно если у него отсутствует опыт, считает, что каждое слово гуру — правильное, и каждая его сделка — верна (что справедливо и для убыточных сделок). Это приводит к тому, что трейдер, даже если он видит отличную возможность на рынке, скорее всего, проигнорирует ее или вовсе откроет сделку в противоположном направлении, при условии, что гуру также интересен этот актив. В том случае, если сделка оказывается убыточной, трейдер должен сразу понять, что его видение той ситуации могло быть намного более верным, чем у его гуру. Вместе с тем, боязнь остаться с рынком один на один не позволяет человеку проявить инициативу в плане самостоятельного открытия сделок, если они противоречат взгляду его наставника.

В свое время и я испытал на себе эту аддикцию. Самым ярким событием в вопросе следования гуру для меня стало то, что в 2010 году я хотел продавать 30-летние казначейские

облигации США, тогда как мой наставник продавал индексы американского фондового рынка, с которым облигации коррелируют обратно. И он, и я, потеряли почти весь капитал на продажах растущего Американского фондового рынка, тогда как доходность облигаций значительно упала. После этого тема следования гуру для меня была закрыта.

Индустрия не видит ничего плохого для большинства в том, чтобы следовать советам гуру. Пропагандируя наставничество, индустрия решает множество вопросов за счет одного лишь опытного трейдера, которого сама же и делает «звездой биржи». Нет лучше способа популяризировать торговые системы, обучение трейдингу, изучение технического анализа, чем показать пример того человека, который, пройдя через этот путь, добился успеха на рынке.

### 5.3. АНАЛИТИКИ

Отдельное место в плеяде разнообразных рыночных гуру занимают аналитики финансовых рынков. Обязанности, возлагаемые на этих людей, а также надежды на их правоту, вкуче с их позицией, более высокой, чем у рядовых розничных трейдеров, являются для многих людей поводом прислушиваться к их советам и рекомендациям.

Можно сказать, что аналитики являются наиболее уязвимым звеном индустрии, по той лишь причине, что они принимают на себя весь огонь: прогнозируя финансовые рынки, никто не может каждый раз оказываться правым, тогда как у аналитиков примерно такая задача. В том случае, если их прогнозы не сбываются, а особенно, если розничный трейдер решил последовать совету аналитика и потерял деньги, то вину на это он возлагает непосредственно на аналитика, посоветовавшего соответствующую сделку.

---

Индустрия не видит особого смысла в том, чтобы работать над репутацией аналитиков, и повышать их престиж среди розничных трейдеров. По сути, аналитики выполняют функцию «мальчиков для битья»: тем самым индустрия дает возможность неэффективному большинству выпустить пар. Неверные прогнозы аналитиков убеждают неэффективное большинство в своем превосходстве, и в верности тех путей, по которым оно следует в попытках добиться успеха на рынке. Индустрия умело противопоставляет аналитиков розничным трейдерам для того, чтобы последние стремились к самостоятельной торговле, без оглядки на советы и рекомендации, потому как если какой-то из аналитиков вдруг начинает выделяться из толпы своими результатами, и его последователи начинают зарабатывать, это начинает немного беспокоить индустрию. И тут существует два варианта развития событий: либо такого аналитика начинают активно зажимать, не давая ему шанса на возвышение без ведома на то индустрии, Или же, наоборот, индустрия сразу берет такого специалиста в свои руки, делая из него нового гуру.

С другой стороны, большое количество аналитиков также являются частью неэффективного большинства, особенно в том случае, если они сами торгуют на финансовых рынках. Именно это обстоятельство является причиной слабых и, порою, откровенно халтурных прогнозов. Как и розничные трейдеры, аналитики прошли в свое время путь, предложенный индустрией, изучили соответствующие книги, обучались у гуру, и, вполне вероятно, в прошлом также мечтали о том, чтобы добиться стабильности и успеха на рынке. Не получив желаемого, они ушли в сферу аналитики, где их работа стабильно оплачивается, и, при этом, нет необходимости ежедневно рисковать своими деньгами, открывая сделки на финансовых рынках.

Примером этого являются многие популярные аналитики, прогнозы которых полюбились розничным трейдерам. Например, в период ипотечного кризиса в США, перекинувшегося на остальные рынки, аналитик Mizuho Bank Николь Эллиот, известная своей любовью к индикатору Ишимоку и, в целом, к Японским методам анализа, в каждом своем обзоре настоятельно рекомендовала покупать британский фунт против американского доллара, который без остановок падал вниз с отметки 2.1100, будучи в нисходящем тренде. На каждом новом минимуме аналитик предлагала покупать пару GBP/USD, что привело к известным результатам последовавших за этими прогнозами трейдеров. Покупки падающего в нисходящем тренде актива свойственны неэффективному большинству, что уже обсуждалось в Главе,2, и то же самое мы наблюдаем в рекомендациях специалиста по техническому анализу.

«Аналитика финансовых рынков» давно превратилась в имя нарицательное, несущее в себе негативный подтекст. Об аналитиках говорят, что они могут объяснить лишь уже произошедшие на финансовых рынках ценовые изменения, и что их прогнозы не точнее, чем подбрасывание монетки. О причинах этого я, в свое время, писал в статье под названием «Почему аналитики гадают на кофейной гуще?» для популярного интернет-издания [12]. Как класс участников рынка, большинство аналитиков не поддерживается индустрией, которая не видит смысла в их профессиональном развитии. Попытки превратить людей, знающих методы анализа, в людей, способных стабильно применять эти методы и показывать высокие результаты, периодически предпринимаются «на местах», но эти попытки, в целом, не нужны индустрии, для которой аналитики являются не более чем инструментом воздействия на неэффективное большинство, причем куда более слабым, чем гуру.

---

В большей степени, чем для гуру и наставников, аналитикам необходимо, чтобы их прогнозы стабильно сбывались. В том случае, если гуру может вознести себя над большинством за счет прошлых, и даже разовых, успехов, то специфика деятельности аналитиков требует регулярно качественных прогнозов, чтобы такой аналитик мог стать известным и признаваемым неэффективным большинством гуру бирж.

Следование советам аналитиков неэффективным большинством напоминает следование гуру, с тем лишь исключением, что авторитет гуру непререкаем, тогда как авторитет аналитика напрямую зависит от того, насколько активно индустрия его продвигает. Да, есть и такие случаи, ведь не каждый аналитик безынтересен индустрии: за последнее десятилетие многие брокерские компании пытались делать ставку на аналитиков, с целью привлечения клиентов, однако это оказалось менее эффективным инструментом, чем, например, появление у брокера очередного трейдера-миллионера, или очередная звезда из телепередачи Воины Уолл-Стрит.

Предубеждения относительно аналитиков, в свою очередь, также формируются индустрией. Противоречия здесь нет: многогранность индустрии позволяет ей как придавать роли аналитиков определенное значение, так и порождать пренебрежительное к ним отношение. В нужный момент времени индустрии может понадобиться очистить доброе имя тех, кто ежедневно прогнозирует финансовые рынки, но пока что насмешки над их прогнозами и всеобщее порицание деятельности аналитиков для индустрии намного важнее.

## 5.4. БИЗНЕС НА ТРЕЙДЕРАХ

Возведя многих гуру на пьедестал биржевого успеха, индустрия предоставила им большое количество преференций. Среди наиболее ценных бонусов индустрии, для гуру предпочтительной оказалась возможность обучать своим техникам и взглядам неэффективное большинство, беря за это плату, соответствующую статусу и имени звезды рынков.

Это — довольно неплохой источник дохода для тех, кто пользуется успехом среди розничных трейдеров. В том случае, если имя гуру позволяет ему собирать целые залы, доход, полученный от подобных лекций и курсов по трейдингу, может стать отличной заменой необходимости торговли на финансовых рынках. Как уже отмечалось, некоторым гуру совершенно необязательно стало самим торговать на рынке: их прошлые успехи и соответствующая реклама стабильно приносит им деньги посредством проведения курсов обучения трейдингу и техническому анализу.

Также, бизнес на трейдерах не ограничивается одним лишь обучением: неотъемлемой чертой всех гуру стало написание и публикация множества книг о своем успехе. Красиво оформленные издания со звучными названиями «Путь трейдера», «Как я заработал миллион в прошлом году», «Как я играю и выигрываю на бирже», все это оказывает сильное влияние на людей, готовых покупать такие книги с целью найти в них секрет, который приведет к успеху. Это — еще один из источников дохода для известных биржевых звезд.

Однако лекции по всему миру, несомненно, куда более важны для гуру. Помимо того, что организаторы с радостью возмещают ему расходы на путешествие, и делятся средства-

---

ми, собранными от проведенной лекции, гуру также получает признание и известность среди тех, кто только-только прикоснулся к заветному. Самое главное, чтобы информация, которой звезда рынков делится со своими слушателями, соответствовала тому, что от него требует индустрия.

Гуру представляет особую ценность только тогда, когда говорит то, что от него хочет слышать неэффективное большинство. Будучи на одной из конференций по трейдингу в Москве, я выступал с лекцией на тему «Технический анализ или торговая система?». Цель моего выступления заключалась в демонстрации слушателям обратной стороны торговых систем, как ложной цели, стремление к которой не приводит большинство к ожидаемому результату. Избегая критики торговых систем, я продемонстрировал участникам мероприятия преимущество осознанного трейдинга на основании технического анализа, чем вызвал особое раздражение у тех, кто сидел на первых рядах. Одна из слушательниц, в свойственной большинству манере, активно перебивала мое выступление, завершив свою тираду фразой о том, что я призываю отказаться от создания торговых систем потому, что сам ничего не заработал трейдингом на финансовых рынках. Неверное утверждение, вместе с тем, наглядно демонстрирующее, насколько сознание розничных трейдеров подвержено влиянию сложившихся в индустрии предубеждений.

Если гуру, ставленник индустрии, активно продвигает идеи, которые готово принять большинство, то это самое большинство с удовольствием будет вознаграждать такого человека. Люди готовы слушать о чем угодно: о том, как гуру добился успеха, о том, какой метод анализа помог ему в этом, о том, куда пойдут рынки в следующем году. Все, что угодно, лишь бы информация, предоставляемая гуру, соответствовала представлению большинства об успехе

на рынке, который, обычно, описывается тремя характеристиками: стабильностью, наличием торговой системы, и достигнутой свободой, вкуче с независимостью.

Для того, чтобы сильнее влиять на розничных трейдеров, подавляющее большинство гуру использует рекомендуемые индустрией способы воздействия. Таковыми могут быть доказательства успеха гуру: видео из разных стран мира, на фоне которых гуру записывает очередное обращение к последователям (это может быть как побережье океана, так и центр шумного мегаполиса, лишь бы «картинка» была вдохновляющей и подходящей), фотографии рабочего места с несметным количеством мониторов позади него, на каждом из которых безостановочно меняются котировки. Наконец, доказательствами успеха может служить описание безбедной жизнедеятельности звезды рынков, например, публикация видео в стиле «Один день с трейдером», или любого другого, демонстрирующего как живут по-настоящему успешные биржевики с личными водителями, несметным количеством интервью и отдыхом в элитных клубах по вечерам.

Бизнес на трейдерах, или, как его иногда называют неэффективное большинство, «околорынок», помимо качественно сделанных, дорогих проектов по продвижению биржевых гуру, сформировал огромное количество низкокачественных индивидуальных обучающих решений для розничных трейдеров. По сути, каждый человек, хотя бы на минимальном уровне знакомый с методами анализа рынков, уже может создать свой обучающий проект, школу по обучению трейдингу или даже биржевой университет, коих за последнее десятилетие появилось огромное количество.

Видя, как живут и какие доходы получают гуру — ставленники индустрии, некоторые трейдеры решают, что спо-

---

собны ничуть не хуже учить других. Как следствие, они создают персональные проекты для обучения начинающих и опытных трейдеров своим методам и принципам. Эти процессы породили большое количество разнообразных биржевых наставников, форекс-тренеров, учителей по трейдингу, которые безостановочной и низкокачественной рекламой своих услуг заполнили крупнейшие форумы и тематические порталы по трейдингу и инвестициям.

Нужно ли говорить, что качество обучения у таких «тренеров» соответствует их нелепому стремлению подражать биржевым гуру. Начинаящий трейдер, попав на курсы обучения (порою довольно дорогие) к такому наставнику, не получит совершенно ничего, кроме потока бессознательных и бессвязных идей, порою граничащих с абсурдом. И даже если наставник предпочитает ограничиваться одними лишь популярными индикаторами и их сигналами, рассказами про тренды и ценовые линии, которые сам до конца не видит на графиках, то ценность такой информации для слушателя равна нулю. И, что самое страшное, большинство новичков искренне верят в то, что попали на обучение к настоящему знатоку биржи, и, в итоге, избавиться от неверных идей и методов, которые оказываются им навязаны, им становится практически невозможно.

## **5.5. КНИГИ ПО ТРЕЙДИНГУ**

Как уже отмечалось, характерной чертой всевозможных биржевых гуру является написание ими книг о своих профессиональных успехах: о том, что позволило им стать успешными, и о том, при помощи чего они заработали состояние на финансовых рынках. Книги по трейдингу и инвестициям, вместе с тем, не ограничиваются одними лишь биографиями звезд рынков, мотивирующими неэффективное большинство как можно скорее приступить

---

к торговле и добиться схожих успехов. Наибольшее число публикаций на тему финансовых рынков касается методов и принципов торговли, и описывает технический анализ во всем его многообразии.

В это связи, все книги по трейдингу можно разделить на две группы. Первая группа книг — это классические пособия по техническому анализу, такие как «Технический анализ фондовых трендов» Роберта Эдвардса и Джона Мэгги, и «Технический анализ фьючерсных рынков» Джона Мерфи. Вторая группа — это книги, в которых на разные лады переписываются классические идеи, заложенные еще в тридцатых годах прошлого века, и которые обнаруживаются в классических трудах трейдеров и инвесторов того времени. Соответственно, вторая группа книг необозримо больше первой: если в прошлом техническим анализом занимались единицы, то теперь он популяризирован повсеместно.

Казалось бы, для чего в сотый раз переписывать книги и издавать их под новой обложкой, но с одинаковым содержанием? Что нового открывает для себя читатель, натываясь в очередной книге по трейдингу на классические фигуры технического анализа, описания трендов, индикаторы и осцилляторы, встречающиеся во множестве других работ?

Современные авторы в один голос утверждают, что необходимость создания новых книг является следствием изменений, происходящих на финансовых рынках. Нельзя не согласиться с тем, что рынки в настоящее время отличаются от тех, что были в прошлом: достаточно сравнить графики движения цен на активы начала XX-ого века и нынешние ценовые изменения, чтобы увидеть губительную разницу произошедших изменений. Вместе с тем, именно современные авторы являются той проблемой, которую породила индустрия, позволив людям разного уровня знаний и опыта

---

в трейдинге издавать свои труды на биржевую тематику.

Технический анализ, являющийся темой подавляющего большинства книг, в своей основе практически не претерпел изменений с тех пор, как Ричард Шабакер описал классические ценовые фигуры в своей книге «Технический анализ и прибыль на фондовых рынках» в 1932 году. Да, рынки, в определенном смысле, изменились, особенно в плане объемов торгов и волатильности, но эти изменения не коснулись природы изменения биржевых цен. Что касается технического анализа, то, несмотря на большое количество новых идей, особенно в математическом представлении ценовых изменений, которые нашли свое применение в индикаторах и осцилляторах, базовые принципы анализа на основании трендов и ценовых уровней остались неизменны.

Очевиден тот факт, что любой автор, который пишет о методах трейдинга и анализа финансовых рынков, рассматривает эти аспекты биржевой игры с позиции своего опыта и своих знаний, поэтому точки зрения на одни и те же элементы трейдинга могут быть по-разному представлены в современных книгах. Например, такие фигуры анализа, как треугольники, один автор может считать фигурами разворота, другой — фигурами продолжения, а третий — фигурами неопределенности, появление которых на графике не сулит трейдеру значительных прибылей. То же самое касается принципов построения трендовых линий или уровней поддержки и сопротивления. Как говорится, сколько людей, столько и мнений.

Для неэффективного большинства, которое является основным потребителем всевозможных книг по трейдингу, изучение такого многообразия вариантов трактовки одних и тех же аспектов технического анализа не приводит ни к чему хорошему. Не имея собственного мнения о том или

---

ином аспекте торговли на финансовых рынках, люди принимают написанное в книгах за чистую монету. А противоречия, которые встречаются в большинстве работ, лишь усиливают и без того серьезные проблемы большинства.

Среди книг по трейдингу и техническому анализу встречаются и откровенно лживые экземпляры, сулящие читателю план по его становлению из новичка в профессионала. Предлагая помощь в прохождении пути «от простого к сложному», авторы книг ограничиваются лишь стандартным набором разделов, среди которых «введение в трейдинг», «технический и фундаментальный анализ», «психология трейдинга» и «риск-менеджмент». По сути, такие книги ничем не отличаются от тысяч им подобных, но читатель, соблазненный названием книги и ее красивой обложкой, в процессе ее изучения действительно полагает, что, тем самым, растет как профессионал, и считает, что знания в техническом анализе, риск-менеджменте, и понимание важности психологии обязательно приведут его к успеху на рынке.

Отдельное место на книжной полке неэффективного большинства занимают книги под названием «главные ошибки трейдера». Такие пособия подробно останавливаются на всевозможных ошибках, которые совершают трейдеры в процессе торговли. Перечислять их все бесполезно, однако, минус данных книг в том, что говоря об ошибках трейдеров, авторы совершенно не удосуживаются объяснить, почему трейдеры совершают их, а, вернее, кто или что вынуждает трейдеров терять деньги на финансовых рынках. Плюс ко всему, чтение книг об ошибках вполне может заложить в трейдера на подсознательном уровне те проблемы, о которых он и не подозревал, и которых мог бы избежать, не столкнувшись с подобными книгами.

Список обозначенных выше тем, которым посвящены книги по трейдингу, разумеется, не полон. В него вошли лишь те книги, которые пользуются особым спросом среди неэффективного большинства. Помимо них, можно встретить и действительно полезные работы, объясняющие суть финансовых рынков, принципы ценообразования, учебники по фьючерсам и опционам, книги по фундаментальному анализу ценных бумаг, однако, данные публикации представляют для розничных трейдеров гораздо меньший интерес, поскольку не содержат в себе столь необходимого большинству «метода» — того, что непременно привело бы их к успеху на финансовых рынках.

Безостановочный поиск этого «метода», вкуче с все большим количеством публикуемых книг, идет на руку лишь профильным издательствам, тогда как для читателей информация, содержащаяся в большинстве из них, не приносит ничего кроме бесплатного членства в клубе «Неэффективное большинство».

## **5.6. ЛУЧШИЙ ГУРУ**

В отличие от других видов деятельности, где наставники и учителя необходимы, трейдинг является тем занятием, где на результаты человека влияет не только то, насколько глубоки его знания, но и множество других факторов, которые один биржевик другому привить попросту не в состоянии. Успех на финансовых рынках не может случиться, если трейдер не будет соотносить свои действия со своей индивидуальностью.

Например, если человек азартен по жизни, то индустрия говорит, что азарт погубит его, и такому трейдеру обязательно нужен наставник, который усмирит желание играть и заменит его желанием работать. Если человек не приемлет

---

планов и монотонной рутины, то индустрия говорит, что такому трейдеру поможет добиться успеха такой наставник, который приучит трейдера к планированию и системности в его работе. Наконец, индустрия говорит, что без знаний и опыта другого человека, который добился успеха на бирже, начинающему на рынке попросту не добиться стабильности. То, что привело гуру к успеху, поможет его последователю добиться если не равнозначных, то, хотя бы, схожих результатов.

Индустрия намеренно вводит человека в заблуждение, вынуждая его отказаться от своей индивидуальности, которой могут быть присущи пороки, попираемые индустрией. Азарт, бессистемность, неумение контролировать свои эмоции — все эти аспекты человеческой психологии отдаются на поруки наставникам, следование советам и рекомендациям которых превращается для человека в единственный способ добиться успеха на рынке. Под маской заботы о трейдере, убивая на корню недостатки психологии неподготовленного к торговле на рынке человека, индустрия убивает также и его индивидуальность.

Вместе с тем, те биржевики, кто действительно добился значимых результатов, пришли к ним лишь при помощи своей индивидуальности. Вместо того чтобы слепо следовать советам индустрии, они решились на невозможное: довериться себе, а не гуру. Работая над своей индивидуальностью, и, с ее помощью осознавая, как им необходимо работать на бирже для того, чтобы добиться успеха, такие трейдеры создали себя сами.

В отношении менторства, дурной пример заразителен. Трейдер, который понимает, что те, кто нашел для себя гуру-наставника, уже преуспели в биржевой игре с его помощью, а он сам, тем временем, продолжает тратить силы на то,

---

чтобы самостоятельно зарабатывать на рынке и делать это стабильно, оказывается подвержен стадному инстинкту. В особенности, если он поддерживает контакт с другими трейдерами, которые на разные лады расхваливают гуру, у которого они недавно обучались. Или даже критикуют его, ведь и в этом случае человек может решиться пройти у критикуемого наставника обучение, ведь то, что не получилось у других, ему вполне может оказаться под силу.

Вывод из этого может прозвучать как банальное клише, но, все-таки, лучший гуру для трейдера — это он сам. Только ему, с его индивидуальностью, присущим ему психологическим характеристикам, может быть под силу добиться успеха на бирже. Не нужно обращать внимание на тех, кого так активно рекламирует индустрия, ведь кроме рекламы за ними может совершенно ничего не оказаться.

Вы уже знаете о том, каким образом индустрия умеет продвигать нужных ей людей, которые, связанные «контрактом», несут в массы нужные для нее знания. Нужно ли в таком случае искать для себя образец для подражания? Нужно ли стремиться обрести наставника, когда ни один из гуру не гарантирует успеха своим последователям на рынке? Нужно ли платить сотни, а то и тысячи долларов за информацию и идеи, к которым человек сам придет спустя несколько лет активного трейдинга на бирже?

Решать вам.

## **ГЛАВА 6. ПСЕВДОПСИХОЛОГИЯ ТРЕЙДИНГА**

### **6.1. ТРЕЙДЕР – НЕ РОБОТ**

В попытках разобраться в причинах своих неудач на финансовых рынках, трейдеры обращаются не только к наставникам, которые, по их мнению, могут оказать помощь неопытным спекулянтам в достижении заветной цели, но и к людям, сведущим в важном аспекте трейдинга — психологии. Это происходит либо через чтение книг различных психологов и психотерапевтов, нашедших новую нишу для применения своих знаний, либо через непосредственное общение с людьми, которые видят путь к успеху на рынке через призму психологических приемов, саморазвития и формирования жесткой биржевой дисциплины.

Как важная отрасль индустрии трейдинга, психология биржевой игры стала господствующим элементом в достижении успеха на бирже: отсутствие правильной биржевой «психологии», чаще всего, представляется в виде главной проблемы трейдеров, которые, по словам индустрии, совершенно не могут справиться со своими эмоциями, слишком много рискуют, жадничают, испытывают чувство страха от упущенных возможностей. Со всеми этими проблемами индустрия призывает справляться при помощи их осозна-

---

ния, принятия и коррекции своего поведения в процессе торговли.

Безусловно, отрицать воздействие негативных психологических факторов на человека в те моменты, когда он рискует своими деньгами, нельзя. Подавляющее большинство начинающих сталкивается с трудностями подобного характера. Что касается опытных трейдеров, то они также испытывают определенное эмоциональное давление, правда, гораздо меньшей силы.

Но даже при условии, что психология играет важную роль в работе каждого человека на финансовых рынках, значение, которое придает ей индустрией, отнюдь не помогает большинству справиться с психологическим давлением, а, наоборот, усугубляет и без того незавидное положение большинства.

В первую очередь, это негативное воздействие проявляется в повсеместном насаждении психологами от трейдинга таких человеческих страстей, как страх, жадность, чувство наживы, отсутствие самоконтроля и желания отыграть потери. Здесь нет никакого противоречия: главные враги трейдера, о которых говорят на каждом углу, и которые присущи большинству, становятся для каждого трейдера в отдельности еще большей проблемой. Подогреваемые индустрией и психологией трейдинга, негативные черты человеческого характера еще больше усугубляют шаткий внутренний баланс трейдеров, вынуждая их покорно соглашаться, превозносить и лелеять свои проблемы. Человек начинает безостановочно твердить, как мантру: «Я боюсь! Я слишком рискую! Я не контролирую свои эмоции! Я слишком жадничаю в сделках!». И индустрия в ответ любезно вторит ему голосами всех психологов трейдинга: «Да, ты боишься, ты рискуешь, ты не умеешь контролировать свои эмоции! Да,

---

ты жадничаешь в каждой сделке и поэтому ты теряешь деньги! Все твои беды — в отсутствии правильной психологии!».

Такое подсознательное давление лишь усиливает проблемы людей, которые, с одной стороны и рады взять себя в руки и не поддаваться на эмоции, но, открывая новую сделку, они раз за разом совершают ошибки, теряя контроль и поддаваясь соблазну эмоциональной торговли. И одной из причин это является то, что индустрия отнюдь не помогает решить большинству эти проблемы; ее цель — усилить их, указать каждому трейдеру в отдельности на его недостатки, и на долгие месяцы, а то и годы, занять его не торговлей, а самосовершенствованием, поиском своего «дао». Стремление человека в такой ситуации выглядеть и вести себя так, как того требует индустрия, становится более важным фактором, чем сам трейдинг на бирже.

Помимо популяризации психологического несовершенства трейдеров, которая накладывает отпечаток даже на тех, кто приходит на рынок с холодной головой, есть еще один, довольно сильный инструмент воздействия индустрии на людей при помощи психологии. Его суть заключается в полном табу на какие-либо эмоции.

Согласно психологии трейдинга, главным ключом к успеху на финансовых рынках является преодоление человеком его психологических недостатков. И непосредственным инструментом в данном случае выступает подавление негативных эмоций, отказ от волнения, страха за результат сделок. Это требование превращает трейдера в робота, машину, не имеющую эмоций, и способную лишь на монотонное повторение одних и тех же действий, что в индустрии называется трейдингом на основании «торговой системы». В реальности, у такого подхода есть два существенных недостатка.

Первый недостаток заключается в том, что природу человека, его эмоции и его психологию, практически невозможно изменить, не сломав при этом его, как личность. Вряд ли кто-то добровольно согласится на это, особенно при условии, что результат все равно не гарантирован: даже кардинально изменив себя, человек не может быть уверен, что он сможет стабильно зарабатывать на финансовых рынках. «Закручивая гайки» своих эмоций, однажды «резьба» может быть сорвана, и трейдер может попросту потерять весь свой капитал.

Второй недостаток эмоционального «табу» заключается в том, что самые большие деньги на бирже делаются на эмоциях. По своей сути, биржевые цены, и особенно, экстремальные ценовые движения, есть отражение эмоций толпы, которая гонит цену вверх или вниз, руководствуясь не столько логикой и холодным расчетом, сколько, захваченная ажиотажем, вынуждает цены проходить за считанные минуты значительные расстояния. Этот ажиотаж, захлестнувший трейдера, который не просто наблюдает за происходящим, но и участвует в нем, зачастую убирает барьеры в выборе торговых объемов, и, рискнув, трейдер имеет все шансы сорвать солидный куш, как раз поддавшись эмоциям. В этой связи, запретив себе любые эмоции однажды, трейдер в будущем будет лишен возможности наблюдать значительные результаты в отдельных сделках, руководствуясь не большими, но системными и не эмоциональными доходами, успокаивая себя тем, что торгует правильно, как того требует индустрия. Возможно, это подходит для большинства, но человек обязан делать выбор в пользу отказа от эмоций самостоятельно и осознанно, а не быть заложником стереотипов, сложившихся в индустрии.

Преодоление разнообразных психологических проблем

превратилось в отличный источник дохода для сведущих в психологии специалистов. По сути, это — бездонная ниша, которая может быть гораздо прибыльнее обучения трейдингу, поскольку обычный человек может самостоятельно изучить методы анализа, тогда как для того, чтобы справиться с психологическими проблемами, ему нужно гораздо больше, чем статьи или книги по трейдингу.

Литература о психологии трейдинга, в которой рассказывается о психотипах человека и их влиянии на результат торгов, о правильном выборе времени торговли в соответствии с биоритмами, о духовных практиках преодоления эмоциональных проблем, непосредственно представляет собой сборник проблем разных трейдеров: в большинстве книг психологические проблемы раскрываются на конкретных примерах, и те, кто читает это, неизбежно начинает видеть себя в приведенных примерах. Это — опасный фактор, исключающий индивидуальность человека. Несмотря на схожесть психологии трейдеров, ключ к успеху — в их различии, и, с учетом этого, отношение каждого человека к собственной психологии должно быть индивидуально, что противоречит стремлению индустрии превратить людей в неэффективное большинство. В свою очередь, психология трейдинга является отличным инструментом в реализации этой задачи.

## **6.2. НЕВЕРНЫЕ ОБЪЕМЫ**

Если говорить о том, что является по-настоящему важной причиной психологических трудностей, с которыми сталкиваются розничные трейдеры в своей работе, то такой проблемой являются неверные объемы совершаемых сделок. Мой опыт говорит о том, что некорректные, не соответствующие размеру капитала объемы, непосредственно порождают основные психологические проблемы, которые

---

трейдер вынужден решать в течение всей своей карьеры.

Для большинства трейдеров биржа представляется местом, где можно заработать большие деньги, имея при этом незначительный стартовый капитал. Безусловно, в истории рынков бывали случаи, когда человек, придя на биржу с небольшим капиталом, становился миллионером, и, разумеется, индустрия активно пропагандирует такие истории. Но нужно ли говорить, как редки такие случаи, и что это, скорее, исключение из правил?

Чтобы заработать на бирже большие деньги, трейдер должен обладать соответствующим капиталом на своем торговом счете. Это позволит ему, с одной стороны, иметь возможность для диверсификации, держа открытыми несколько сделок на разных финансовых активах, которые бы компенсировали друг друга, а с другой стороны, крупный капитал позволит использовать такие объемы, которые:

- были бы достаточными для того, чтобы результат каждой отдельной сделки был финансово ощутим;

- были бы комфортными для того, чтобы в случае движения рынка на пару процентов против направления сделки, трейдер не обращал бы особого внимания на размер плавающего убытка.

Нет смысла говорить, что малые объемы в торговле решают все проблемы трейдера. Минимальные объемы, и, как следствие, небольшие доходы, приводят трейдера к неудовлетворенности итоговым результатом его торговли, и даже если в итоге отчетного периода он имеет доход, подсознательно человек все равно понимает, что мог бы заработать больше, если бы торговал крупными объемами. Такая неудовлетворенность может в итоге привести к тому, что человек решит рискнуть в отдельной сделке, кажущейся ему

верной, и такое поведение может стоить ему солидной части своего капитала, если прибыль по сделке окажется не так уж и гарантирована.

Вместе с тем, аккуратный выбор торговых объемов, позволяющий практически не использовать «кредитные плечи», обеспечит должный результат только в случае достаточного капитала на торговом счете, что, в большинстве своем, не так: результаты опросов и исследований показывают, что средний размер депозита розничного трейдера равняется 1000 \$ [14].

Такой размер капитала является ярким показателем того, почему большинство трейдеров испытывают проблемы с психологией: стремление заработать сверх нескольких тысяч долларов на уже имеющуюся тысячу вынуждает людей использовать «плечи», открывая сделки объемами, которые не соответствуют размеру торгового капитала. Причем, чем быстрее человек хочет добиться желаемого, тем больший объем сделок он выбирает. Наблюдая после открытия сделки за тем, как рынок мечется из стороны в сторону, формируя то прибыль, то убыток на торговом счете, любой начинающий трейдер испытывает серьезное психологическое давление, и, либо закрывает сделку раньше времени, либо пересиживает растущий убыток, в надежде, что цена в скором времени пойдет в его сторону.

Довольно сложно винить трейдера в ошибке, которую совершает большинство трейдеров. Возможность торговать на финансовых рынках, в частности, на рынке FOREX, имея на торговом счете небольшой капитал — это блестящая находка индустрии. В России ограничения на минимальный размер капитала было снято FOREX-компаниями в середине 2000-х годов, что привлекло на финансовые рынки огромное количество людей с депозитами буквально в пару сотен дол-

ларов, и дало брокерским компаниям потрясающий результат: человеку гораздо проще постоянно пополнять торговый счет на сумму в 100—200 \$, чем, один раз открыв счет на 5000 \$, потерять его, и больше не иметь возможности торговать. Отсюда можно сделать вывод о том, что именно индустрия сформировала большинство психологических проблем трейдеров, позволив людям «торговать» на финансовых рынках с депозитом в 1000 \$, параллельно подпитывая их историями о том, как в прошлом на бирже точно также сколачивались состояния, когда трейдер начинал с малого.

Скептики могут отметить, что даже если трейдер открывает счет на крупную сумму, достаточную для комфортной работе на бирже, он все равно может потерять деньги. Действительно, это так. Но речь сейчас идет о психологической составляющей трейдинга, а не о методах и способах торговли, избираемых трейдерами (читай, диктуемых индустрией). Для того, чтобы избежать психологических проблем, трейдер, осознавая риски потери части капитала, должен выбирать такие объемы сделок, убыток от которых был бы незначителен и не подкосил психологического настроения человека.

Любой человек, который сталкивается с проблемами «психологического характера», может провести небольшой тест и узнать, действительно ли у него есть проблемы с психологией и эмоциями в трейдинге. Для этого в течение некоторого времени (минимум месяца-двух) он должен торговать в привычном режиме, но минимально возможными для него объемами, которые допускает брокер. Если после месяца такой торговли трейдер не будет чувствовать дискомфорта, открывая сделки и наблюдая за тем, как движется баланс на его торговом счете, значит прежние объемы были выбраны не верно. Поверьте, стоит только человеку ощу-

титель, что прошлое ощущение скованности и беспокойства, которое преследовало человека, когда он торговал крупными объемами, ушло, вслед за этим появится стабильность и определенный результат. Он будет не значительным, ввиду малых объемов, но человек сможет четко увидеть разницу в том, как он ощущал себя ранее, следя за каждой сделкой с замиранием сердца, и как он ощущает себя теперь, освободившись от психологической нагрузки.

Тем, кому данный метод не подходит по причине того, что не приносит должного финансового результата, можно посоветовать только одно: увеличить размер своего счета настолько, насколько это возможно. Поверьте, это — гораздо проще, чем работать над своей психологией и эмоциональной составляющей, чтобы спокойно выносить крупные убытки на торговом счете, порожденные большими объемами. Трейдер, который осознанно подходит к финансовым рынкам, который понимает, что они могут дать ему в будущем, должен сформировать для себя соответствующий капитал, доход по которому в течение отчетного периода удовлетворял бы его. При этом не нужно бояться, что накопленная на счете крупная сумма средств может быть потеряна из-за проблем с психологией, потому как в данном случае от них и следа не останется.

### **6.3. ОПАСНОСТЬ ДЕМО-СЧЕТА**

Психология розничных трейдеров формируется из множества факторов, и к их числу относится то, как трейдер начинает свою торговлю, а точнее, на каком торговом счете он совершает первые пробные сделки: на реальном или на виртуальном.

Для подавляющего большинства розничных трейдеров демо-счет становится их первым счетом, при помощи кото-

---

рого человек знакомится с торговой платформой и со способами совершения сделок на финансовых рынках. По сути, это — единственное, зачем трейдеру могут понадобиться виртуальные средства. Однако, даже разобравшись с терминалом, начинающий трейдер может на долгое время остаться на демо-счете, стремясь в начале добиться успеха на нем, а после уже переходить к торговле на реальных средствах.

Индустрия онлайн-трейдинга активно поддерживает необходимость работы начинающих с виртуальными деньгами. Почти каждая брокерская компания рекомендует своим клиентам начинать работу именно на этом типе счета. Рекомендации их сотрудников, как вы уже знаете, оказывают сильное влияние на начинающих трейдеров, которые воспринимают виртуальный счет в качестве неотъемлемой части их профессионального становления, ведь если представители брокеров его рекомендуют, значит, дело верное.

Опять же, пользы такое времяпрепровождение розничным трейдерам приносит куда меньше, чем вреда. И на то есть две причины, первая из которых понятна даже новичку, а вот вторая куда сложнее.

И опытный трейдер, и начинающий, знают, что виртуальные деньги — не реальные. Общепринятая концепция опасности трейдинга на демо-счете заключается в том, что трейдер не может до конца прочувствовать всю эмоциональную составляющую процесса, даже при условии, что некоторые люди всерьез полагают, будто к торговле на демо относятся также, как к торговле на реальном счете. Как только, задержавшись на виртуальных деньгах больше положенного, человек переходит к реальной торговле, то отсутствие даже минимального психологического фундамента, особенно в том, что касается принятия риска, приводит к потерям средств и разочарованию. А для большинства, это — прямая

---

дорога обратно на демо-счет, поскольку свои потери они начинают оправдывать тем, что недостаточно отработали свой подход к трейдингу.

И как раз в этой детали кроется дьявол. Главной опасностью демо-счета является то, что человеку кажется, будто торгуя на виртуальных деньгах, он чему-то учится. Полагая, что научившись трейдингу на демо-счете, он сможет зарабатывать на реальном депозите, трейдер проводит большое количество времени, работая с виртуальными средствами. Потеря этого драгоценного времени, которое начинающий мог бы потратить на реальную торговлю, вкупе с неосознанным стремлением «научиться трейдингу», в дальнейшем не сослужит трейдеру добрую службу.

Для индустрии демо-счет является своеобразным «загоном», предназначенным для тех, кто потерял свой капитал, и кого нужно обязательно удержать от ухода с финансовых рынков. Человек, который «учился» на демо-счете, а после потерял деньги на счете реальном, сразу же отправляется обратно на виртуальный счет с наставлением находиться там, «пока не научишься прибыльно торговать хотя бы на демо». Так как психологически на этом типе счета работать гораздо легче, да и открыть себе новый виртуальный счет после потери предыдущего не составляет труда, человек может вновь добиться на нем результата, и, позабыв про предыдущие неудачи на реальном счете, вновь вернуться к реальной торговле. И если он в итоге вновь потеряет деньги — ему есть, куда идти.

#### **6.4. СТРАХ**

Из предыдущих глав вы уже знаете, что страх, который называют главным врагом трейдера, формирует несколько опасных тенденций. Первые потери денег розничным трей-

дером в начале его пути, приводят к навязанной необходимости обучения трейдингу, безрезультативному поиску гарантированного метода дохода, попыткам создания торговых систем и следованию гуру. Движимый нежеланием более терять деньги, человек погружается в индустрию трейдинга, которая непосредственно построена на страхе: манипулируя человеческой психологией, индустрия умело давит на болевые точки людей, заставляя их делать то, что от них требуется. Можно сказать, что в данном случае применяется метод «запугивания», когда трейдер оказывается вынужден становиться частью индустрии под угрозой очередной потери денег в том случае, если он решит пойти своим путем.

Вместе с тем, причины страха розничных трейдеров заключаются не только в подсознательном стремлении избежать убытков, но и в стремление превратить трейдинг в свой основной источник дохода.

Редкий человек видит в финансовых рынках возможность приумножения капитала в долгосрочной перспективе. Большинство, подталкиваемое индустрией, согласно пусть на небольшую, но обязательно регулярную прибыль. В том случае, если стабильности в работе на финансовых рынках трейдер не видит, ему начинает казаться, что он еще недостаточно опытен, и что каждый профессионал, обладающий достаточными опытом и знаниями, обязательно зарабатывает на рынке каждый месяц. Тем более, когда в индустрии есть такие замечательные примеры, как таксисты в прошлом, а теперь известные гуру, не имеющие ни одного убыточного месяца в течение нескольких лет трейдинга.

Стремление превратить трейдинг в основной и стабильный источник дохода, превращается для многих трейдеров в основную цель их торговли, и в этом отношении данная цель выглядит вполне оправданной. Не оправданно в этом

случае выглядит лишь то, что трейдеры придают слишком большое значение регулярному доходу, и именно это в итоге не приводит их к желаемой цели.

Дело в том, что в процессе торговли трейдера неминуемо преследует страх, что у него ничего не выйдет. Данный страх сравним со страхом потери денег, который подсознательно остается в трейдере с самого начала его карьеры, однако есть и существенное различие. В первом случае, когда трейдер боится потерять деньги, он боится этого потому, что такой опыт уже был, и этот страх не навязан трейдеру, пусть он и ощущает его лишь на подсознательном уровне. В свою очередь, страх не добиться стабильности на рынке навязывается трейдеру индустрией, которая подобным образом руководит человеком, прививая ему выгодные модели поведения.

Совершая каждую сделку, изучая все новые методы анализа и торговли, трейдер стремится к стабильному доходу от его операций, и, при этом, подсознательно боится того, что из этого ничего не выйдет, и что он потратит огромное количество времени и денег зря. Но кто сказал, что трейдинг — это стабильный источник дохода?

Таковым его сделала индустрия, а, вернее, придала ему соответствующие характеристики, в качестве примера используя успешных трейдеров, являющихся инструментом влияния. Ведь если есть те, кто добился стабильности на рынке, то каждый может добиться этого, если будет следовать правильным методам и двигаться верными путями.

В реальности результаты большинства розничных трейдеров так и не выходят на приемлемый уровень, который бы покрывал их регулярные расходы и позволял жить комфортно, ни в чем себе не отказывая. Страх не преуспеть на рынках мешает трейдерам, тяжелым грузом ложась на их

---

плечи, сковывая их движения, вынуждая следовать навязанным канонам, которые созданы лишь для поддержания неэффективного большинства. Трейдер, который отважится на то, чтобы отказаться от этого страха, может по-настоящему преуспеть на рынке, но для этого необходимо проделать над собой некоторые усилия.

Первое, что необходимо сделать, чтобы избавиться от страха, это допустить до себя мысль о том, что трейдинг может не стать стабильным источником дохода. Речь идет не о том, что трейдинг не может стабильно приносить доход, а о том, что следует позволить себе не зарабатывать деньги каждый день, месяц или год. Принятие таких правил игры вполне может стать поводом для некоторых людей прекратить торговлю, так как некоторые трейдеры попросту не могут согласиться с тем, что их силы и время, вложенные в работу на бирже, не будут регулярно окупаться. С другой стороны, согласившись с тем, что в какой-то из месяцев человек может не заработать, а то и потерять деньги, снимает тяжелый груз ответственности за безупречную торговлю, к которой призывает индустрия.

Второе, что необходимо сделать, это найти для себя запасной источник дохода на случай, если в какой-то период времени торговля будет складываться не слишком удачно. Нельзя ставить все на кон, и рассчитывать на то, что трейдинг может полностью покрывать все расходы. Убыток по итогам отчетного периода не должен быть болезненным, в противном случае такие убытки будут происходить регулярно: придавая слишком большое значение конечному результату, трейдер будет цепляться за любую возможность открыть сделку, что не может не отразиться на их качестве, особенно, если до конца периода остается совсем мало времени, а на торговом счете нет особого результата. Вместе с тем, умение совершать прибыльную сделку большим объе-

---

мом, чтобы за один-два дня заработать «недостающую» сумму средств, приходит лишь с опытом, и отдельно нарабатывать такой навык не стоит: в свое время все будет получаться само собой.

Наконец, необходимо не придавать особого значения отрицательным результатам за отдельный период торговли. Например, убыток за месяц, чтобы там не говорила индустрия, отнюдь не является чем-то из ряда вон выходящим, и уж точно не говорит о том, что трейдер незамедлительно должен приступить к изменению своего торгового подхода. Убытки — неотъемлемая часть трейдинга, и даже опытные трейдеры не всегда могут закрывать каждый месяц с достойной прибылью: убытки случаются. Осознание того, что это — нормально, и того, что это не показатель каких-либо проблем, позволит не находиться под давлением страха в процессе торговли, и в итоге даст трейдеру возможность для того, чтобы начать новый торговый месяц с чистого листа. Чем более опытным будет становиться трейдер, тем меньше внимания он будет обращать на предыдущие убытки, и тем больше он будет стараться заработать деньги в следующий раз. Для этого необходимо осознать свой страх, и дать себе возможность не находиться в его власти.

Страх, который навязывается индустрией, не позволяет трейдеру полностью раскрыть свой потенциал: человек боится, что нарушая общепринятые правила, он не добьется успеха на рынке. Но чего на самом деле нужно бояться трейдеру, так это, попав в капкан индустрии, стать частью неэффективного большинства.

## 6.5. УПУЩЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Еще одним распространенным среди розничных трейдеров страхом является боязнь упустить важное ценовое движение, которое, как бывает видно уже по прошествии оно, могло бы принести солидный доход.

Этот страх преследует не только начинающих трейдеров, но и тех, кто уже давно занимается торговлей на финансовых рынках, и по степени негативного воздействия на психику человека может поспорить с другими «врагами трейдера». Довольно сложно не поддаться негативным эмоциям в той ситуации, когда перспектива ценового движения спрогнозирована, а сделка, в соответствии со сделанным прогнозом, не совершена. Причиной такой ситуации, зачастую, является поиск инвестиционных возможностей на разных финансовых активах, и выбор одного или двух графиков в качестве первичных. В том случае, если трейдер получает прибыль от сделок на выбранных им активах, другие движения, произошедшие параллельно торгуемым, будут не столь интересны для изучения постфактум.

С другой стороны, если трейдер получил убыток или вовсе не воспользовался представившейся инвестиционной возможностью, а финансовый актив пошел по заранее определенному сценарию, то в этой ситуации разочарование от упущенной возможности оказывается настолько сильным, что на некоторое время трейдер оказывается «выбит из колеи». Наблюдая за тем, как цена стремительно растет или снижается, человек корит себя за свою нерешительность и за неверно расставленные приоритеты в тех активах, которые он отобрал для торговли.

Такое психологическое воздействие не могло остаться без внимания индустрии, которая активно использует упу-

---

ценные возможности в качестве инструмента влияния на розничных трейдеров. Как она это делает?

Очень часто на сайтах различных брокерских компаний можно встретить баннеры или новости следующего содержания: *«Если бы сегодня в 10 утра вы совершили сделку на покупку золота, то сейчас у вас уже было бы +20%»*. С одной стороны ничего примечательного в таком послые нет, так как для большинства возможность уже упущена. Но в подобном заявлении брокера смысловой нагрузки содержится куда больше, чем кажется на первый взгляд.

С одной стороны, подобное заявление мотивирует клиентов не терять время, а начинать торговать прямо здесь и сейчас, для того чтобы в будущем не упустить подобные возможности.

Однако, более важно, что при помощи таких оборотов индустрия для своей выгоды использует человеческий страх упущенных возможностей. Для трейдера, который уже сталкивался с тем, что он не открыл сделку, а цена стала двигаться в ожидаемом направлении, сообщение подобного вида усиливает желание активно торговать, тем самым принося брокеру доход в виде комиссионных. Разумеется, о том, насколько активная торговля, подпитываемая нежеланием упускать значимые ценовые изменения, будет полезна для трейдера, индустрия предпочитает не говорить.

Еще один вариант использования подобного послыа применяется в индустрии теми компаниями, которые занимаются телефонными продажами. Обычно, звонящие с номеров Великобритании или Германии, сплошь русскоговорящие сотрудники таких компаний начинают свое общение с потенциальным клиентом с рассказа о том, как на прошлой неделе нефть, или же какая-то малоизвестная

---

Американская компания поднялась в цене на несколько десятков процентов. В большинстве случаев, у звонящего специалиста обязательно есть «инсайд», который поможет человеку заработать на изменении цены на следующей неделе. Однако, главным аспектом разговора является не столько потенциальная возможность дохода, которая может быть отвергнута без должного воздействия продавца, сколько страх упустить возможность, которая могла некоторое время назад принести прибыль. Хорошо подобранный пример того, сколько человек мог заработать несколько дней назад, оказывает сильное воздействие на трейдера, не желающего мириться с упущенными возможностями.

В этом вопросе индустрия не ограничивается одними лишь примерами прошлых ценовых изменений. При помощи своих инструментов в виде гуру и биржевых звезд, индустрия сама формирует в трейдерах условия, при которых люди оказываются подвержены страху упущенных возможностей.

Речь в данном случае идет о введении в торговлю условий, при которых трейдеры не могут или не должны совершать сделки на определенных финансовых активах, или же в определенные временные промежутки. В главе 3 уже отмечалось, что некоторым финансовым активам индустрией приписываются свойства самые негативные: так, например, валютная пара USD/JPY для розничных трейдеров превратилась в актив, который вовсе не стоит использовать, в виду его непредсказуемости, пропагандируемой индустрией.

Однако наиболее часто можно встретить ситуации, когда трейдер отказывается от торговли в определенные дни или часы. Так, например, большинство розничных трейдеров знает, что торговля в пятницу после обеда может быть убыточной, поскольку это время, когда на рынке фиксируются

---

позиции и движения довольно сложно спрогнозировать. Равно как и запрет на перенос сделок на выходные, который индустрия выставляет в качестве заботы о трейдерах, которые могут попасть на гэпы выходного дня, вынуждает трейдеров закрывать сделки и, порою, пропускать сильные движения, происходящие в ночь на понедельник.

Некоторые из современных рыночных гуру пошли еще дальше, и, проанализировав исторические ценовые изменения, выявили дни, когда активы растут или падают лучше всего. Тем самым, они свели торговлю розничных трейдеров, поверивших в такую концепцию, до одного-двух дней в неделю, в которые ожидаемое движение может и вовсе не состояться, поскольку, несмотря на то, что история повторяется, происходит это далеко не по графику.

В том случае, если торговый день не приносит ожидаемого движения, человек в свойственной ему манере начинает изучать другие финансовые активы, на которых в этот день могли происходить сильные всплески. Допуская до себя мысль, что он мог бы воспользоваться этими движениями для заработка, вместо того чтобы ожидать от какого-то актива движения в выбранный торговый день, он сталкивается со страхом упущенных возможностей, который, вместе с тем, ничуть не умаляет заслуг гуру: трейдер продолжает верить в гипотезу о «лучших днях для трейдинга», при этом, постоянно ругая себя за то, что не воспользовался ценовым движением, которое произошло параллельно.

Становится ясно, что страх упустить возможность заработать на рынке активно используется индустрией по своему усмотрению, формируя границы дозволенного неэффективному большинству поведения.

## 6.6. ЖАДНОСТЬ

Жадность, раздутая индустрией до образа «врага трейдера», в действительности является наименьшей психологической проблемой любого биржевика. Чаще всего, когда речь заходит о том, что трейдер пожадничал в сделке, имеется ввиду, что сделка закрыта с прибылью, гораздо меньшей, чем могла бы быть, если бы трейдер не поспешил и не пожадничал.

Но ведь сделка закрыта с прибылью! Пусть эта прибыль меньше той, что могла бы быть, если бы трейдер оставался в рынке, но эта прибыль зафиксирована и, как минимум, по данной сделке не зафиксирован убыток. Почему же человек начинает сокрушаться и винит во всем свою жадность, если он заработал?

Ответ прост: того велит индустрия, которая, усугубляя психологические недостатки людей, буквально перевозносит их, заставляет постоянно их обдумывать, снова и снова возвращая трейдера к повторению одних и тех же ошибок. Переживания трейдера, который закрыл сделку раньше времени и теперь наблюдает, как цена продолжает двигаться в его сторону, лишь усиливаются индустрией, постоянно напоминаящей трейдеру о том, что это жадность, и что с ней нужно бороться.

Вообще, такая проблема, как преждевременная фиксация сделки с небольшой прибылью, решается очень просто. Для опытных трейдеров решение лежит в плоскости терпения: если трейдер определил цель ценового движения, необходимо терпеливо ждать, пока цена достигнет уровня цели, даже если для этого ей потребуется не один день. Что касается начинающих, то, решая эту проблему, можно убить двух зайцев.

Преждевременное закрытие сделки с прибылью чаще всего является следствием неверно выбранных объемов сделки. Несмотря на то, что начинающие часто закрывают сделку с небольшой прибылью, когда вдруг видят, что цена начинает двигаться против них, главным фактором здесь является то, какой уровень плавающей прибыли имеет место быть. Открывая сделку крупным объемом, трейдер, «жадничающий» и закрывающий ее раньше времени, делает это потому, что даже этот преждевременный финансовый результат его устраивает. То есть, не достигшая цели, сделка финансово все равно оказывается привлекательной. Соответственно, такая сделка изначально открывалась крупным объемом, раз трейдер закрыл ее, даже не дождавшись цели.

Эту хитрость оказалось не сложно раскусить: стоит только вспомнить, с какой болью трейдеры смотрят на продолжающееся движение и подсчитывают, сколько они могли бы заработать, становится понятно, что они в уме умножают недополученное расстояние на объем их сделки. Вряд ли человек переживал бы так, если бы изначально открывал сделку малым объемом.

Это действительно удачный способ перестать жадничать: открывая сделку небольшой частью рабочего объема, трейдер должен будет оставаться в ней максимально долго, ожидая достижения цели, чтобы эта сделка оказалась финансово результативной. И, в тоже время, небольшие объемы, соответствующие достаточному размеру капитала, позволят трейдеру решить все остальные психологические проблемы.

Чуть более сложная ситуация — это «пересиживание», когда трейдер не закрывает прибыль, и, в итоге, цена уходит против него и по сделке формируется убыток. Чаще всего это

происходит потому, что человек определил какую-то цель в своей сделке, терпеливо дожидался ее, но цена, не дойдя до цели, начала движение в обратном направлении.

С одной стороны, может показаться, что ошибка в данном случае не в психологии, а в неверном выборе цели. Вполне возможно, что цель действительно была определена не верно, и трейдер должен начать активную работу над улучшением своих знаний в техническом анализе.

Но если не обращать внимание на призывы индустрии, то решение этой проблемы можно увидеть на поверхности: нужно всего лишь отказаться от целеполагания в сделках, и заменить фиксацию прибыли при помощи ордера take-profit на использование в работе трейлинг-стопа. Это позволит освободиться от дополнительной нагрузки в просчете цели роста или падения цены, и высвободившиеся силы бросить на поиск тех ситуаций, в которых движение цены может оказаться трендовым. В этом случае скользящий за движением цены стоп-лосс позволит как можно дольше оставаться в рынке, и даже если сделка не будет закрыта на экстремуме движения, есть шанс, что потенциальная прибыль окажется даже выше ожидаемой по начальной цели движения.

Жадность и страх — это не столько враги трейдера, сколько психологические недостатки, которые могут оказать серьезное влияние на результат торговли только в том случае, если человек не знает, как с ними справиться. Современная псевдопсихология трейдинга предлагает большое количество разнообразных методов, практик, советов, которые ценятся в индустрии трейдинга. Сама индустрия авторитетно заявляет, что именно благодаря правильной психологии люди добиваются успеха на рынке, умалчивая, при этом, что сама формирует нужную ей психологию неэффективного большинства. Как следствие, стороннему от рынков

человеку может и вовсе показаться, что на бирже работают сплошь психически неуравновешенные люди, постоянно рефлексирющие по поводу своей торговли.

## 6.7. НАДЕЖДА

Оказывая влияние на психологию розничных трейдеров, индустрия по максимуму применяет все доступные ей рычаги воздействия, самым сильным среди которых является надежда. Розничный трейдер постоянно подпитывает себя ею, надеясь на большое число положительных исходов: на прибыль в сделке, на стабильность в долгосрочной перспективе, на то, что трейдинг станет основным источником дохода, и, наконец, на то, что при помощи трейдинга он сможет стать свободным и независимым.

Будучи одним из «врагов» трейдера, надежда, вместе с тем, используется индустрией с целью как можно более длительного удержания человека в рынке: даже при продолжительной убыточной серии сделок, когда наступает разочарование, человек в глубине души продолжает надеяться на то, что в итоге все сложится удачно. Это дает трейдеру возможность вновь вернуться к торговле, надеясь на то, что в этот раз ему обязательно повезет. Но надежда на успех в трейдинге проявляется не только в осознанном стремлении заработать на рынке, но и на подсознательном уровне, в, порою, неосознанном желании вернуть все то, что было потеряно ранее.

Даже если трейдер не задумывается о размере и количестве своих предыдущих убыточных сделок, это совершенно не означает, что отрицательные эмоции от полученных убытков не остаются внутри него. Как минимум, подсознание человека «помнит» о том, что первый депозит был, полностью или частично, потерян, и надежда на дальнейший

---

успех в этой ситуации помогает трейдеру справиться с потерей.

Некоторое время назад я познакомился с одним человеком, потерявшим на бирже более полумиллиона долларов. Вместо того чтобы завершить свою работу на рынке, он продолжает регулярно пополнять свой торговый счет, и регулярно терпит неудачу. Происходит это потому, что человек не хочет заработать на рынке (денег у него предостаточно). Он всеми силами пытается вернуть все то, что он потерял, и по этой причине сумма убытков становится с каждой неделей все больше. Его первоначальная цель — заработок на бирже — сменилась целью вернуть потерянное, и, вместо того чтобы забыть о прошлых потерях, и торговать с чистого листа с целью заработать деньги, а не вернуть то, что он потерял, человек всеми силами пытается исправить прошлое.

В данном примере надежда предстает в виде осознанного стремления возместить убытки за счет рынка. К сожалению, большинство трейдеров не осознает того, что торгуя, они лишь пытаются вернуть потерянное, особенно, если сумма потерь значительна. В такой ситуации человек совершенно забывает про свою цель, что, в итоге, не приводит ни к чему кроме убытков, разочарования, и, в конце концов, ухода с биржи.

Можно ли сказать, что человек сам подпитывает себя надеждой? Отчасти да, но нельзя забывать о том, кто или что предоставляет человеку повод надеяться на успех в биржевой игре. Индустрия, которая всеми силами пытается привить человеку трейдинг в образе «стабильной работы», попросту не может допустить того, чтобы трейдеры теряли надежду на успех, иначе — они попросту не будут торговать. И даже вынужденную необходимость указывать трейдерам

---

на то, что прибыль на рынке не гарантирована и возможна полная потеря капитала, индустрия позиционирует так, что человек всегда имеет шанс найти лазейку в подобном заявлении. Надежда на то, что трейдера минует участь потери капитала, исходит не столько от самого человека, сколько от индустрии, которая умело балансирует между шансом на убыток и шансом на прибыль для трейдера.

Еще одним аспектом надежды на финансовых рынках является следующий момент: те люди, кто разочаровался в бирже, и заявляют, что трейдинг не может стабильно приносить деньги, в глубине души рады ошибиться в своих суждениях. Надежда на индустрию, которая во всеуслышание заявляет о новом трейдере-миллионере, стабильно зарабатывающем на рынке, и добившемся в жизни всего чего хотел, не дает человеку возможности смириться с отсутствием результата и осмыслить его поведение. В такой ситуации проблемы трейдеров лишь усиливаются: формируя установки на безрезультатную торговлю, люди, при этом, не хотят до конца поверить в то, что стабильно зарабатывать на рынке невозможно, ведь, как говорится, «надежда умирает последней». Это противостояние внутри них непосредственно является причиной отсутствия результатов, поскольку, с одной стороны, биржа предстает в образе врага, который только и делает, что лишает трейдера денег, а с другой стороны, человек все больше обращается к индустрии, которая всеми силами доказывает ему, что нельзя останавливаться в своей работе, и что такие негативные мысли начинают посещать трейдера тогда, когда до цели остается всего один шаг.

В итоге, доверившись индустрии, инструменты манипулирования которой оттачивались не на одном поколении биржевиков, подпитываемый надеждой человек соглашается снова попробовать одолеть рынок, и с радостью принима-

ет «помощь» индустрии в виде следованию очередной биржевой теории, очередному гуру или помощи в поиске очередной торговой системы. Нетрудно догадаться, что в итоге этого замкнутого круга трейдер вновь остается ни с чем.

Исходя из этого, становится очевидно, что надежда на прибыль, стабильность и достижение поставленных целей у трейдеров подменяется надеждой на индустрию. Вместо того чтобы самостоятельно добиваться своих целей, человек с радостью принимает «подарки» индустрии, надеясь при помощи них достичь успеха на бирже, что, в итоге, приводит его лишь к неэффективному большинству, частью которого он оказывается. Именно надежда приводит его в лагерь сотен тысяч таких же «надеющихся», а индустрия услужливо прокладывает человеку путь в этот лагерь.

## 6.8. СВОБОДА И НЕЗАВИСИМОСТЬ

*«Вы можете быть свободным. Жить и работать в любом уголке земного шара. Быть независимым от повседневных передряг и неподотчетным начальству. Это — жизнь преуспевающего трейдера». [13]*

Эта цитата из одной из самых популярных книг по трейдингу, чтение которой индустрия настоятельно рекомендует каждому начинающему, звучит заманчиво, и с самых первых шагов человека на бирже закладывает в него цель стать свободным и независимым, разумеется, при помощи торговли. Представляя себе жизнь в райских местах планеты, в своем доме на берегу океана под пальмами, ту жизнь, в которой человек предоставлен сам себе, и лишь трейдинг является его настоящим призванием, обеспечивая безбедную и комфортную жизнь, трейдер попросту не имеет возможности трезво оценить, насколько это реально и достижимо.

---

Индустрия прекрасно знает портрет ее среднестатистического участника. Не вдаваясь в детали того, почему обычный человек приходит на биржу, в целом можно сказать, что попытка сбежать от рутины и быта, сложившихся на протяжении жизни, является одной из причин того, почему человек хочет преуспеть на рынке. Мало того, для большинства людей биржа представляется местом, которое может полностью изменить их жизнь, ведь большие деньги, которые можно заработать на рынке, вполне способны значительно улучшить материальное положение человека и открыть для него новые, доселе невиданные блага.

Понимая это, индустрия рисует образы, которые соответствуют представлениям большинства об успехе в трейдинге. Дорогая реклама, где человек, сидя на берегу океана, с легкостью открывает и закрывает сделки, зарабатывая себе состояние, формирует в розничных трейдерах соответствующие убеждения о рынке, как источнике богатства, и, как следствие, комфорта и благополучия.

Но какое количество трейдеров может похвастаться таким образом жизни? Почему преуспевающие биржевики, вместо голубых лагун и бунгало на побережье, предпочитают офисы в деловых районах мегаполисов? Почему множество институциональных трейдеров мечтают о карьерном росте или увеличении бонусов, а не о том, чтобы прохладиться под пальмами?

Гедонизм не свойственен профессиональным биржевикам, хотя они никогда не преминут возможностью на широкую ногу отдохнуть на лучших мировых курортах или приобрести для себя новое спортивное авто. От розничных трейдеров, поглощенных образами, которые рисует для них индустрия, профессионалов отличает осознанное отношение к трейдингу, как к деятельности, выполняя которую

---

качественно, они могут рассчитывать на соответствующее их результату вознаграждение.

Полагая, что трейдинг может сделать человека свободным и независимым, розничный трейдер не замечает того обстоятельства, что биржа — это инструмент достижения цели, но никак не главная цель. В этом отношении, на человека оказывают влияние заявления некоторых гуру в стиле «я хочу посвятить трейдингу всю свою жизнь». Трейдинг, как смысл, или как «стиль жизни», выглядит так же странно, как если бы человек страстно мечтал всю свою жизнь посвятить работе продавцом или билетером в киоске.

Свобода и независимость — это особенности мышления и внутреннего самоощущения человека, но никак не то, что может дать человеку трейдинг. Будучи свободным внутри самого себя, обладая независимым мышлением, человек может добиться поистине изумительных результатов, но, к сожалению, для большинства это не возможно в том числе и потому, что неэффективное большинство само по себе не свободно и не обладает достаточной степенью независимости.

Да и как большинство может обладать этими необходимыми чертами, если индустрия прямо говорит, что добиться их можно лишь при помощи трейдинга, что только в конце пути, когда человек превратит биржу в основной источник дохода, он станет действительно свободным и независимым? Даже если человек чувствует внутреннюю необходимость в свободе, он не готов стать свободным до тех пор, пока не добьется успеха на рынке, полагая, что только после этого он может стать тем, кем хочет.

Осознание своей личности — это ключ к успеху человека в любом начинании, не только в трейдинге на бирже. Одна-

ко, оно присуще далеко не всем: становясь частью неэффективного большинства, человек примеряет на себя роли других людей, успешных в биржевой игре. Индустрия, при этом, поощряет его в этом деле, указывая на необходимость такого времяпрепровождения, которое однажды приведет к свободе и независимости. Как следствие, осознание своей индивидуальности, понимание того, что именно в ней — ключ к успеху, оказывается для большинства невозможным и откладывается до лучших времен, когда сделки будут прибыльными, доходными и стабильными.

Можно ли стать свободным при помощи трейдинга? В каком-то смысле да. Возможность привнести новые краски в свою жизнь является следствием успеха в биржевой игре, но до тех пор, пока человек стремится к свободе, как того требует индустрия, он не сможет добиться этого, потому как стремление это исходит не от него самого. Однако не стоит полагать, что свобода и независимость — это обязательно гедонистический стиль жизни. Отношение к трейдингу, как к побочному занятию, лишь обеспечивающему запросы человека, неминуемо приведет к отрицательным результатам торговли.

Контроль над своими действиями на рынке, вкупе со сосредоточенностью на биржевых процессах, позволяют добиться успеха, тогда как расслабленное состояние, которое свойственно пребыванию человека в комфортных для него условиях, лишь вредит трейдеру. Речь в данном случае идет не о плюсах аскетичного образа жизни: рабочее место трейдера, то, что его окружает, даже погода за окном — это все оказывает влияние на результаты. Вместе с тем, для приведения своей торговли к положительному знаменателю, трейдер должен четко разделять работу и отдых. Вне зависимости от того, какой подход он применяет, краткосрочно или долгосрочно он торгует, трейдингу необходимо уделять

---

достаточно времени и сил, и, при этом, окружающая трейдера обстановка должна соответствовать рабочему стилю: открытие и закрытие сделок с коктейлем в руке на бортике бассейна выглядит красиво и эффектно лишь в образах, рисуемых индустрией.

Стремление к свободе и независимости без личного в этом участия свойственно неэффективному большинству не меньше, чем следование сладким речам индустрии. Она прямо говорит о том, что следуя ее советам, в итоге человек добьется все, чего хочет. И правда, зачем в такой ситуации прикладывать усилия, идти от своей индивидуальности, когда можно просто следовать рекомендациям индустрии, и, в итоге, оказаться на собственном острове посреди океана?

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассмотрев основные аспекты влияния индустрии на розничных трейдеров, можно сделать вывод о том, что отличает успешных трейдеров, составляющих эдакое «биржевое меньшинство», от тех, кто теряет свои деньги, и, в свою очередь, относится к неэффективному большинству участников онлайн-торгов.

Коренное различие заключается в том, что успешные трейдеры обладают высоким уровнем осознанности. Они осознают, для чего используют тот или иной метод анализа или трейдинга; осознают, для чего им нужна торговая система, и понимают, что обучающие курсы, которые они хотят посетить, а также книги, которые они собираются прочитать, могут принести им пользу.

В случае с неэффективным большинством, осознанность у трейдеров этой группы напрочь отсутствует. Именно этот фактор позволяет индустрии онлайн-трейдинга навязывать людям нужные ей мнения и идеи, которые, в итоге, приводят большинство трейдеров к убыткам и отсутствию должной стабильности на финансовых рынках.

Данная книга, несмотря на описание основных инструментов воздействия индустрии на трейдеров, не способна решить проблемы неэффективного большинства хотя бы потому, что большая часть читателей вряд ли согласится

---

с тем, что ими просто-напросто манипулируют. Я не в силах убедить неэффективное большинство в том, что, например, трейдерам вовсе не нужна торговая система для того, чтобы стабильно зарабатывать, и даже демонстрация моих результатов торговли, полученных не благодаря, а вопреки принятым в индустрии канонам, не станет для них подтверждением.

Вместе с тем, приведенных в книге примеров должно быть достаточно для того чтобы понять, какую роль играет индустрия онлайн-трейдинга в работе своих подопечных. И если кто-то из трейдеров ощущает сильное желание начать, наконец, зарабатывать на рынке, он должен будет сделать невозможное: согласиться с тем, о чем шла речь в данной книге. Ее цель — не борьба с ветряными мельницами, а попытка показать общепринятые установки индустрии в их настоящем свете.

Трейдинг на финансовых рынках действительно может быть прибыльным занятием для тех, кто им занимается. Самое главное, чтобы на первое место розничные трейдеры ставили не методы и принципы, а осознанность в том, что они делают. Тогда путь к успеху станет намного короче, и индустрии будет нечем зацепить трейдера, живущего своим умом.

## ПРИМЕЧАНИЯ

[1] Таран В. А. Forex club — Win Win революция. — М.: Спецкнига, 2013, стр. 64.

[2] Schabacker, R. Technical Analysis Stock Market Profits, Schabacker Institute, 1932.

[3] Смиттен, Р. Жизнь и смерть величайшего биржевого спекулянта. — М.: Омега-Л, 2007, стр. 91.

[4] Покупай дешево, продавай дорого.

[5] <https://traderssurvey.wordpress.com/>

[6] Kemp, M. Uncommon Sense: Investment Wisdom Since the Stock Market's Dawn. Wiley, 2016, p.79.

[7] Ciana, P. New Frontiers in Technical Analysis: Effective Tools and Strategies for Trading and Investing. Bloomberg Press, 2011, p. 10—18.

[8] Нисон, С. Японские свечи: графический анализ финансовых рынков. М.: Диаграмма, 1998, стр. 22.

[9] [http://ido.tsu.ru/other\\_res/hischool/bi4kova/japan4.htm](http://ido.tsu.ru/other_res/hischool/bi4kova/japan4.htm)

[10] Ковел, М. Черепахи-трейдеры. Легендарная история ее уроки и результаты. М.: ИД Питер, 2009.

[11] Элдер, А. Как играть и выигрывать на бирже. — М.: Альпина Паблишер, 2008, стр.34.

[12] <http://ru.forexmagnates.com/blog-pochemu-analitiki-gadayut-na-kofeynoy-gushhe/>

[13] Элдер, А. Как играть и выигрывать на бирже. — М.: Альпина Паблишер, 2016, стр. 13.

[14] <http://www.finmarket.ru/database/rankings/?rt=24>

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение .....	4
Глава 1. Первопричины убытков .....	9
1.1. Поворот не туда .....	9
1.2. Интернет и его недра .....	13
1.3. Форумы и сообщества .....	17
1.4. Брокеры и дилинговые центры .....	21
1.5. Неэффективное большинство .....	27
Глава 2. Трейдеры против трендов .....	32
2.1. Индустрия и технический анализ .....	32
2.2. Тренды: большинство против .....	36
2.3. Поддержки и сопротивления .....	42
2.4. Паттерны разворота и продолжения тенденции ..	50
2.5. Индикаторы технического анализа .....	59
2.6. Кто виноват в популяризации индикаторов? .....	67
Глава 3. Западное мышление .....	71
3.1. Медвежья услуга Стива Нисона .....	71
3.2. Запад и Восток .....	78
3.3. Фильтры .....	81
3.4. Выбор таймфреймов .....	84
3.5. Особенности финансовых активов .....	89
3.6. Несколько слов о фундаментальном анализе .....	91
Глава 4. Торговые системы .....	96
4.1. Новый культ .....	96
4.2. Границы дозволенного .....	101
4.3. Психология и торговые системы .....	105
4.4. На международной арене .....	110
4.5. Кому нужна торговая система? .....	114
Глава 5. Гуру и наставники .....	119
5.1. Культ личности .....	119
5.2. Аддикция .....	123
5.3. Аналитики .....	126

5.4. Бизнес на трейдерах .....	130
5.5. Книги по трейдингу .....	133
5.6. Лучший гуру .....	137
Глава 6. Псевдопсихология трейдинга .....	140
6.1. Трейдер — не робот .....	140
6.2. Неверные объемы .....	144
6.3. Опасность демо-счета .....	148
6.4. Страх .....	150
6.5. Упущенные возможности .....	155
6.6. Жадность .....	159
6.7. Надежда .....	162
6.8. Свобода и независимость .....	165
Заключение .....	170
Примечания .....	172



**Виктор Першиков**

**Неэффективное большинство**  
Роль индустрии в становлении розничных трейдеров

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero