

Николай Луданов

Интуитивный ТРЕЙДИНГ



ПИТЕР

Stock
portal

Николай Луданов
Интуитивный трейдинг

«Луданов Николай Николаевич»

2010

Луданов Н. Н.

Интуитивный трейдинг / Н. Н. Луданов — «Луданов Николай Николаевич», 2010

ISBN 978-5-49807-096-4

Об интуиции в среде трейдеров говорят чаще всего с иронией или даже с некоторым сарказмом. Тем не менее роль интуиции велика, а некоторым великим трейдерам действительно были свойственны внезапные озарения. В их числе и Джесси Ливермор, который по праву может считаться наиболее выдающимся трейдером XX века. Автор книги считает, что интуитивный трейдинг тоже может быть системной торговлей. Интуитивный метод торговли состоит в умении подмечать закономерности и в создании собственной системы понимания поведения рынка. Методы интуитивного трейдинга позволяют определять наиболее вероятные сценарии поведения рынка, находить оптимальные точки входа и выхода, получать обширную и разнообразную информацию о процессах, происходящих на рынке. Озарение, а с ним чаще всего ассоциируют слово «интуиция», не возникает просто так из ничего. Оно отражает накопленный опыт, притом не просто опыт, а опыт правильно упорядоченный. В осознанном структурировании опыта состоит главная идея интуитивного трейдинга. Автор описывает торговую систему интуитивного трейдера, многие важные закономерности в поведении рынка, а также рассматривает вопросы риск-менеджмента и психологии торговли. Оригинальный метод биржевой торговли, разработанный автором, позволяет эффективно торговать и зарабатывать деньги на финансовых рынках. Книга предназначена для инвесторов, желающих совершенствовать свой личный арсенал торговых приемов, а также для читателей, интересующихся вопросами биржевой торговли.

ISBN 978-5-49807-096-4

© Луданов Н. Н., 2010

© Луданов Николай Николаевич, 2010

Содержание

Предисловие	6
Так что же такое интуитивный трейдинг?	9
Введение	11
Глава 1	13
Интуиция в биржевой торговле	15
Параллель между музыкой и рынками	16
У каждой акции свой характер	17
Ментальные конструкции	18
Интуитивный трейдинг подобен шахматам	19
Когнитивная модель	22
НЛП и интуитивный трейдинг	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Николай Николаевич Луданов

Интуитивный трейдинг

Джесси Ливермору посвящается

Предисловие

Биржа подобна красивой женщине – непредсказуема, переменчива, бесконечно сложна и гипнотически захватывающа. В ней всегда есть нечто неведомое, что не поддается логике.

Адам Смит. Биржа. Игра на деньги

Биржевая игра! Что-то в ней есть такое, что притягивает совершенно разных людей.

Прежде всего, конечно, это деньги. Возможность заработать. Ни один вид честного бизнеса не дает шанс за короткий срок сколотить состояние, за исключением торговли на финансовых рынках.

Ни один бизнес не позволяет настолько легко масштабировать бизнес-процессы. Если вы научитесь успешно торговать, используя собственные деньги – пускай это будет всего несколько тысяч долларов, – то сможете в дальнейшем стать профессиональным трейдером и управлять чужими денежными средствами. Особенно ценным является умение торговать на длительном временном интервале – осуществлять успешные сделки продолжительностью в дни и недели, поскольку это позволяет управлять очень большими и даже огромными капиталами.

Но есть и что-то другое, что является столь притягательным в этом бизнесе. Трейдинг – занятие для тех, кому нравится решать невероятно интересные головоломки; это магия открытий, увлекательное состязание и возможность проверить свои способности, способность выявить неочевидные вещи и заработать на них. Биржевая игра – это и наука и искусство, постоянные попытки докопаться до самой сути явлений. Для того чтобы добиться успеха, вам нужно разобрать этот бизнес по кусочкам, выявить те лазейки, которые приведут к прибыли. Трейдинг удовлетворяет потребность в риске, дает необходимый для полноты жизни адреналин, потому как штормы здесь бывают похлеще океанских. Это эликсир бодрости, где шахматы, покер и кроссворд – все в одном флаконе! Но в то же время это и чрезвычайно сложное занятие, требующее от вас не только интеллектуальных способностей, но и определенных свойств характера, умения следовать правилам торговли и дисциплины.

Трейдинг – это и очень опасное занятие. Рынок может обогатить, а может раздеть догола и выкинуть на улицу. Недаром многие очень успешные трейдеры, в том числе Ларри Вильямс, признают, что они очень боятся рынков. Страх в этом бизнесе играет позитивную роль. Он заставляет быть осторожными и аккуратными, он приводит в чувство, когда мы слишком увлекаемся, он мобилизует и создает мотивацию к соблюдению дисциплины.

Есть финансовые теоретики, которые говорят о совершенно случайном характере изменения цен и утверждают, что их движение никогда нельзя предсказать. Некоторые из них никогда в жизни не торговали, тем не менее они смеют заявлять, что разбираются в функционировании рынков. Но что для меня даже более удивительно, среди трейдеров тоже есть те, кто не верит в существование закономерностей в движении цен и пытается построить систему успешной торговли за счет всяких ухищрений в области риск-менеджмента.

Если вы не верите в существование закономерностей в поведении рынков, то зачем вообще играть в эту игру?

Закономерности существуют везде, в любой области, поверьте мне! Они бывают четкие и нечеткие: в математике – четкие закономерности, в шахматах – почти все четкие, а вот в живой природе есть четкие и нечеткие закономерности. В различных интеллектуальных играх, где присутствует фактор случайности, все закономерности являются нечеткими.

Само понятие «четкое» тоже не отличается четкостью. Если мы имеем исключение в одном случае из тысячи – можно ли считать это четкой закономерностью? С точки зрения математики – нет, а с практической точки зрения, наверно, да.

Верить в возможность предсказания цен не означает представлять цены в виде железнодорожного расписания – в какую точку и когда цена прибует. Это процесс вероятностный.

Технический анализ, на котором построено большинство методов трейдинга, тоже основан на закономерностях – закономерностях, отраженных в графиках либо выявленных путем математических расчетов. Но математические формулы не в состоянии описать всю сложность финансовых рынков. Они дают нам грубую, очень приблизительную, неточную картину происходящего. Чем более скрытой является закономерность, чем труднее ее выявить, тем продолжительнее она будет действовать и тем большую выгоду принесет обнаружившему ее трейдеру. Наиболее сложно уловимой закономерностью является скрытое взаимодействие разных торговых сигналов – скрытая синергия сигналов.

Закономерности можно выявить в самых неожиданных местах. Я расскажу о том, как мне удалось много лет назад обнаружить одну удивительную закономерность при игре в лотерею «Спринт».

В конце 80-х годов, как вы помните, была такая лотерея – «Спринт». Я достаточно успешно играл в эту лотерею. Мало того, у меня возникла своего рода система игры, основанная на наблюдении за тем, как лотерейные билеты были запечатаны. Вы не верите? Я сейчас расскажу.

Лотерейный билет состоял из двух частей, двух листочков. Один из них, на котором был указан размер выигрыша, был завернут в другой, запечатанный заклепками с двух сторон. Именно в этих заклепках и была та хитрость, на которой строилась моя игра.

Я случайно обратил внимание на то, что билетики с выигрышем и без выигрыша в месте запечатывания выглядят по-разному. Различия были очень незначительные, но они были! Отличались и расположение заклепок, и то, как выглядели края билетика. У одних билетиков края топорщились больше, у других меньше. Это было из-за того, что иногда заклепки сжимали билет плотнее. У некоторых билетов заклепки имели сдвиг относительно краев.

Я сделал предположение, что лотерейные билеты с выигрышем и без выигрыша запечатываются на разных заклепочных машинах.

На этих наблюдениях строился мой выбор. Я подходил к киоску и долго, не торопясь, тщательно выбирал билетики. Киоскерше говорил, что у меня, кажется, есть способности экстрасенса, что я могу определять, какой билет выигрышный. Она выкладывала передо мной 15–20 лотерейных билетов, и я начинал высматривать отличия. Я знал, что порядка 50 % лотерейных билетов – без выигрыша, 30–40 % имеют в качестве выигрыша еще один билет и лишь порядка 10–15 % содержат выигрыш. Сразу старался в сторону отложить те билеты, которые выглядели совершенно одинаково и которых было больше всего. А из оставшихся уже выбирал.

У меня даже было некоторое подобие системы управления процессом игры. Я обычно играл до первого выигрыша в 10 или 25 рублей и затем уходил. Я предполагал, что если мне попался такой выигрыш, то мои шансы еще что-то получить резко падают и нет смысла дальше продолжать игру.

Эта система приносила превосходные результаты. Я уходил, что называется, в плюсе примерно в 70 % случаев, а в 1989 году даже выиграл автомобиль: «горбатый» «запорожец».

Может быть, того, что я предполагал, и не было на самом деле. Может быть, это была моя фантазия, игра воображения. Но метод работал эффективно, и какая мне разница, что там было в реальности!

Я хочу спросить у тех трейдеров, которые не пытаются предсказать движение рынка: откуда же у вас возьмется положительное ожидание результатов торговли? Если вы не прогнозируете рынок, то эта игра превращается в казино, где шансы близки к соотношению 50/50, и никакими уловками управления капиталом не добиться благоприятного результата!

Интуитивный трейдинг – это прежде всего способность видеть на рынке закономерности.

По счастью, движение цен имеет достаточно много предсказуемых особенностей.

Сменяющиеся бычьи и медвежьи фазы движения, тренды и консолидации, накопление и распределение, перекупленность и перепроданность, смена циклов спроса и предложения, малые и большие диапазоны и образование дня тренда, постоянно сменяющиеся жадность и страх участников рынка – все это способствует возникновению повторяющихся событий на рынке.

Так что же такое интуитивный трейдинг?

Интуитивный трейдинг – это метод торговли, основанный на наблюдении за рынком, поиске закономерностей и создании метода восприятия – системы понимания поведения рынка. При этом информация собирается не только в сознании, но и в подсознании.

Интуитивный трейдинг – это вовсе не торговля по наитию, как думают многие. Обработка информации и объективный анализ осуществляются в сознательной области, и хотя, возможно, в области бессознательной осуществляется некий прорыв в принятии решения, но само решение в большинстве случаев принимается сознательно.

Интуитивный трейдинг – это такой способ биржевой игры, когда задача успешной торговли решается на основе методов нечеткой логики.

Это умение анализировать взаимодействие разных рыночных сил, чувствовать изменение спроса/предложения, видеть доминирующее направление покупок или продаж и отслеживать присутствие крупных игроков. Это способность ощущать силу или слабость конкретной ценной бумаги, заранее улавливать возникший интерес к ней со стороны крупного покупателя.

Это умение взвешивать значение каждого фактора, влияющего на рынок, и понимать их взаимовлияние, а также иметь способность чувствовать определенные эмоциональные уровни – конкретные цены, на которых происходит смена настроений значительного числа игроков.

Это правильный выбор времени совершения сделки – психологически важных переломных моментов, определяющих начало сильного движения.

Это поиск и анализ синергии торговых сигналов. За каждым сигналом стоит какая-то группа игроков, и необходимо умение оценить их силу и понять намерения.

Далеко не всегда осознаются все те признаки и доводы, по которым делается умозаключение. Подсознание может оказать очень большую помощь в поиске закономерностей.

Интуитивный трейдинг не отрицает применение технических торговых систем. Технический анализ играет существенную роль при интуитивном трейдинге, и я считаю, что, в принципе, возможно торговать только на основе технического анализа. Но методы интуитивного трейдинга более совершенны, они позволяют учесть такие нечеткие закономерности, которые технический анализ не в состоянии уловить, например: кросскорреляцию рынков, действия маркетмейкеров и крупных игроков, рыночные числа и т. д.

Модель рынка и установочные наборы будут отличаться для каждого трейдера, таким образом, у каждого трейдера будет свой уникальный торговый метод.

Интуитивное решение зависит во многом от того, каким образом информация структурирована в нашем сознании. От структуры мыслей будет зависеть, что они будут означать для нас и как они будут воздействовать на нас. И мы можем на это влиять. Если мы изменим структуру мыслей, то автоматически изменится наш опыт.

Хотя мы этого не замечаем, интуиция проявляет себя повсюду. Разве мы не пользуемся интуицией, когда пытаемся расшифровать графики? У каждого трейдера свой индивидуальный метод восприятия, который он постоянно совершенствует и развивает. Рынок непрерывно меняется, и модель интуитивной торговли меняется вместе с ним.

Накапливая опыт, человек приобретает способность не только принимать верные решения, но еще и делать это мгновенно, так что многие начинают видеть в этом инстинктивные способности. Но ничего сверхъестественного тут нет. Просто опыт делает его внимание более цепким, а решения – верными и быстрыми.

Интуиция в трейдинге – это аккумулированный опыт + развитый метод восприятия.

В этой книге я описал метод восприятия – модель интуитивной торговли для российского фондового рынка. Я постарался систематизировать знания и критерии, на основе которых принимается интуитивное решение, чтобы помочь трейдеру выработать такую методологию торговли, которая принесла бы ему успех. Книга содержит описание множества торговых приемов и подходов, наблюдений за рынком и торговых сигналов.

Главное – это понять, прочувствовать среду, в которой они действуют с наибольшим успехом.

В этом основная идея интуитивного подхода к трейдингу.

То, что я написал, – это то, во что я верю, что я считаю самым эффективным способом торговли. Он сильно отличается от тех традиционных торговых приемов и методов, которые описаны в биржевой литературе.

Надеюсь, что эта книга будет способствовать развитию понимания финансовых рынков и улучшит ваши результаты.

Введение

Правда о рынке рождается из всеобъемлющих наблюдений, правильной логики и верных заключений, основанных на имеющихся под рукой данных.

Л. Вильямс

Я не делаю попыток исследования мышления интуитивного трейдера. Я трейдер, а не психолог. Хотя здесь, несомненно, существуют очень интересные возможности для научных изысканий. На это есть целая наука – когнитивная психология, но это не тема моей книги.

У меня другая задача – описать рынки с точки зрения интуитивной торговли.

Моя цель – структурировать информацию, необходимую трейдеру для правильной интерпретации поведения цен и выработки оптимальных решений, дать описание наиболее полезных и необходимых компонентов технического и фундаментального анализа.

В книге подробно рассмотрены торговые методы двух выдающихся трейдеров: Джесси Ливермора и Ларри Вильямса. Каждому из них посвящена отдельная глава книги. Хочу остановиться подробнее на том, почему я это сделал. Почему я посчитал это важным, какое значение имеют эти два выдающихся трейдера для теории интуитивной торговли?

Джесси Ливермор, который, по мнению многих трейдеров, был самым выдающимся спекулянтom XX века, несомненно, являлся интуитивным трейдером. Он обладал способностью чувствовать поведение цен, и у него было, и немало, случаев озарений – подсознательных импульсов на совершение того или иного действия. Он считал, что эти импульсы были не чем иным, как подсознательным мышлением, говорившим с ним. Они отражали его опыт, накопленный за годы торговли, и Ливермор позволял внутреннему голосу управлять своими действиями, даже если он точно и не осознавал, почему он совершает эту сделку.

Для Джесси Ливермора самым важным были наблюдения – наблюдения за поведением цен. Он еще в юности заметил, что цены акций, перед тем как начать расти или падать, обычно вели себя определенным образом. Со временем из этих наблюдений возникла его теория. Наиболее значимыми идеями его метода являются поиск базисных точек – психологически важных моментов, определяющих потенциальное начало сильного движения, и групповое поведение акций. Он первым показал, что акции движутся не в одиночку, а в рамках отраслевых групп и описал закономерности этого движения. Выбор времени он рассматривал как ключевой фактор, влияющий на успех спекуляций. Джесси Ливермор обладал особым умением определять, когда менялся характер скупки или продажи акций. Ему удалось разработать собственный метод ведения записей, который составлял основу его торговой системы.

Джесси Ливермор большое значение придавал исследованию базовых условий рынка. Это понятие существенно расширилось со времен Ливермора, но смысл его остался прежним – это то, что в интуитивном трейдинге понимается под термином «модель рынка». Джесси Ливермор первым сформулировал основополагающие правила управления капиталом.

С Джесси Ливермором все понятно. А вот при чем здесь Ларри Вильямс? Разве он был интуитивным трейдером?

Я не могу утверждать, что метод Ларри Вильямса является методом интуитивной торговли, но определенное сходство все-таки имеется.

Во-первых, он построен на наблюдениях за рынком, на исследовании и выявлении закономерностей в поведении цен. Вильямс исследовал взаимодействие самых разнообразных факторов: ценовой структуры, торговых диапазонов, корреляции с другими финансовыми рынками, принимал во внимание влияние дня недели, месяца, сезонный фактор. Его главными и наиболее эффективными, с моей точки зрения, идеями для краткосрочной торговли явля-

ются экспансия волатильности и поиск дня тренда. Также очень ценной, на мой взгляд, но еще недостаточно проработанной является концепция *GSV*.

У Ларри Вильямса никогда не было четкого формализованного подхода, даже в области риск-менеджмента. Достаточно вспомнить, как он описывает свои поиски вместе с Ральфом Винсом формулы управления капиталом.

По существу, метод Ларри Вильямса – это метод дискретной системной торговли на основе наблюдений за рынком, выявления закономерностей и взаимосвязей и конструирования установочных наборов для входа в рынок, использующих разнообразные биржевые данные и огромный трейдерский опыт. Безусловно, интуиция влияла на логику принимаемых решений. Важно, что Ларри Вильямс добился феноменальных успехов в краткосрочной торговле и является одним из наиболее выдающихся трейдеров, доказывая тем самым действенность методов нечеткой логики.

Теперь я кратко пройду по содержанию книги.

Глава 1 рассказывает об интуитивном подходе к трейдингу. В ней говорится об использовании интуиции в биржевой торговле, о том, как создается когнитивная модель рынка, какая роль в ней отводится метафоре, т. е. некоему яркому образу. Интуитивный трейдинг – это метод торговли, изначально построенный на принятии решений с помощью методов нечеткой логики.

Глава 2 описывает торговый метод Джесси Ливермора.

Глава 3 посвящена торговому методу Ларри Вильямса.

Глава 4 описывает опыт создания торговой системы. Цель создания торговой системы – получение преимущества. Преимущество интуитивного трейдера основывается на выявлении закономерностей движения цен и использовании их в своей торговой системе. Если у вас нет преимущества – значит, у вас нет шансов на успех.

Глава 5 рассматривает важнейший элемент торговой системы – модель рынка. Модель рынка не служит для входа в рынок, она предназначена для того, чтобы очертить контуры будущих сделок, определить вероятное направление движения рынка и вероятные сценарии будущих событий.

Глава 6 описывает рыночную механику: различные состояния и фазы движения рынка.

Главы 7 и 8 раскрывают наиболее существенные моменты, связанные с техническим анализом. Нет ни одного успешного способа торговли, не использующего элементы технического анализа. В книге рассматриваются самые важные технические факторы и индикаторы.

Глава 9 посвящена триггерам и установочным наборам – торговым сигналам, определяющим момент открытия позиции. Если модель рынка является стратегией, то триггеры и установочные наборы – элементы тактики рыночной борьбы. Представлены основные закономерности в поведении рынка: концепция базисных цен, рыночные числа, ценовые модели и т. д. Особое внимание уделено времени – важнейшему для интуитивного трейдера критерию входа. Описываются внутрисуточные циклы поведения цен на российском и американском фондовых рынках, а также другие временные закономерности.

Главы 10 и 11 касаются вопросов риск-менеджмента, управления капиталом, психологии торговли и самоконтроля. Без знаний этого невозможно добиться успеха.

Здесь есть очень много общеизвестных моментов, подробно описанных в биржевой литературе. Поэтому я рассматриваю их достаточно кратко, обращая внимание на нюансы, отличные от традиционного подхода и свойственные лишь интуитивному методу.

Вероятно, кому-то методы интуитивной торговли покажутся слишком сложными, но кто поверит в то, что зарабатывать большие деньги можно легко?

Глава 1

Интуитивный подход в трейдинге

Интуитивный трейдинг в действительности выглядит вовсе не так, как большинство себе его представляют. Ведь многие считают, что торговля, основанная на интуиции, носит случайный характер, а значит, результаты ее непредсказуемы и ненадежны. На самом деле решение о сделке никогда не принимается на авось. Торговля ведется по системе, т. е. с использованием определенных торговых правил, следовательно, такая торговля тоже является системной. Даже если решение спонтанно, то оно все равно принимается на основе установленных критериев. В этом суть интуитивной торговли, и, следовательно, результаты торговли вполне предсказуемы.

По существу, интуитивный трейдинг – это дискретная системная торговля.

Здесь тоже существуют определенные правила входа и выхода с рынка, однако они не так формализованы, как при механическом подходе. Также имеется определенное количество непреложных правил, в основном касающихся риск-менеджмента. Интуитивная торговля подразумевает наличие даже более строгой дисциплины, чем при обычной торговле.

Интуитивный трейдинг – это особое структурирование восприятия рынка, более сложное, включающее в себя эмоциональные факторы.

Информация собирается и обрабатывается не только в сознании, но и в подсознании.

В процессе интуитивного мышления не осознаются все те признаки и доводы, по которым делается умозаключение, и те приемы, с помощью которых оно делается. Интуиция представляет собой своеобразный тип мышления, когда отдельные этапы этого процесса совершаются неосознанно, неизвестен механизм принятия решения, а предельно ясно осознается лишь результат.

Очень важный вопрос: когда следовать интуитивному побуждению, а когда следует его проигнорировать? Поскольку многие побуждения возникают вследствие рациональных умственных процессов, которые, хотя вы этого и не осознаете, учитывают многие мелкие детали ситуации и базируются на здравом смысле, принимать интуитивные решения следует в том случае, если, с одной стороны, они соответствуют вашему методу торговли, а с другой – они позволяют вам применять соответствующие методы риск-менеджмента и управления капиталом. Вот в чем суть применения интуиции в биржевой торговле.

Для интуитивного трейдера важно знать и понимать себя. Это означает и самоанализ, и постоянный процесс вербализации принимаемых торговых решений.

Интуитивный трейдинг – универсален, чрезвычайно гибок и может быть использован любым трейдером.

Интуитивный трейдинг не требует глубоких знаний математики, использования специальных программ технического анализа, таких как *Метасток* или *Tradestation*. Технический анализ играет важную роль в интуитивном трейдинге, но не решающую.

Интуитивный трейдинг – это прежде всего умение наблюдать за рынком и подмечать закономерности в его поведении. На основе этих наблюдений каждый трейдер создает собственную систему понимания поведения рынка.

Интуитивный трейдинг – это метод, которым так или иначе пользовались многие выдающиеся трейдеры. Но они никогда не говорили о том, что они торговали с помощью интуиции, они не называли вещи своими именами.

Интуитивный трейдер, в отличие от системного, концентрируется на создании динамической модели функционирования рынков, а не на попытках создать модель успешной торговли. Он акцентирует свое внимание на закономерностях поведения рынков и исходит из того, что рынки постоянно изменяются.

Интуитивный трейдинг способствует развитию глубокого понимания поведения рынка, поиску скрытых и незаметных другим участникам сигналов, которые помогают в получении высоких прибылей.

У интуитивного трейдера не должно быть никаких предвзятых мнений. В любой момент времени поведение рынка указывает нам на то, чего от него ожидать.

При интуитивном трейдинге момент открытия позиции имеет критически важное значение.

Правильный вход не может принести больших потерь. Это означает, что рынок не должен быстро и резко пойти против вас и у вас всегда есть некоторое время на раздумье! Интуитивный трейдер хорошо знает и умеет использовать такой критически важный для успеха элемент торговли, как время совершения сделки.

При интуитивном трейдинге нет острого конфликта между различными временными масштабами. Принципиально возможен перенос позиции из одного временного масштаба в другой, чего категорически нельзя делать при механическом подходе.

Интуитивный подход имеет еще одно преимущество: трагедия от проигрышей не так велика. Да, вы ошиблись. Но ошиблись вы, а не ваша система. Рынок изменился, и что-то в вашей системе перестало соответствовать его реалиям. Вы начинаете выяснять, что не сработало, что-то подкручивать, что-то настраивать. В случае механической торговой системы все обстоит совсем по-другому. Рано или поздно настает момент, когда она просто перестает работать, и бесполезно вносить в нее коррективы.

Ваша система не может ошибаться, она может только отставать от рынка в «понимании».

Возможно, что этот метод подойдет не каждому. Мне кажется, что для того, чтобы быть успешным интуитивным трейдером, мало обладать определенными качествами, нужно быть ИГРОКОМ. Речь прежде всего идет о формировании определенных качеств: хладнокровии, спокойной рассудительности, объективности и непредвзятости, в том числе и по отношению к самому себе. Интуитивный трейдинг предъявляет гораздо более высокие требования к трейдеру, чем традиционный подход.

Интуиция в биржевой торговле

Роль интуиции велика. Когда ее игнорируют, она может проявлять себя исподволь, окрашивая собой вашу логику.
Эд Сейкота

Интуиция представляет собой процесс мышления на подсознательном уровне. Мышление состоит из формирования понятий, ассоциаций, рассуждений, логики и принятия решений. Интуиция – это та часть процессов мышления, которая осуществляется не с помощью логических рассуждений, а с помощью чувств. Органы чувств участвуют не только в восприятии окружающего мира, но и в самом процессе мышления.

Интуиция довольно сложна для понимания, недостаточно изучена и, на взгляд многих людей, имеет таинственную природу. У каждого из нас время от времени возникают верные догадки, которые невозможно объяснить никакими рациональными причинами.

На самом деле интуиция является не каким-то сверхъестественным чувством, а обычным результатом умственной деятельности человека. Большая часть информации, проходящей через человеческий мозг, скапливается на подсознательном уровне. Вы не осознаете, что нужная вам информация хранится в вашей памяти, поэтому та догадка, которая возникает в результате озарения, вам кажется чудом, а не результатом анализа имеющихся данных. Интуиция не составляет особого пути познания, идущего в обход ощущений, представлений и мышления.

Параллель между музыкой и рынками

Интуитивный трейдинг – это прежде всего способность видеть на рынке закономерности!

Интересную параллель между музыкой и рынками проводит Линда Брэдфорд Рашке в интервью Джеку Швагеру¹:

«Я думаю, что самым важным моим навыком является способность видеть на рынке закономерности. Я думаю, что эта способность узнавания закономерностей связана с моей глубокой любовью к музыке.

Музыкальные ноты – это те же символы и закономерности. То, что я каждый день часами сидела, разбирая ноты, вероятно, помогло развиться той части моего мозга, которая отвечает за узнавание закономерностей. Кроме того, практика на инструменте по несколько часов в день помогает выработать дисциплину и концентрацию – два навыка, очень полезные для трейдера.

Музыкальное произведение имеет определенную структуру: есть повторяющиеся пассажи с вариациями. Аналогичным образом на рынках есть пассажи, которые повторяются с некоторыми изменениями. Музыкальные произведения имеют спокойные интерлюдии, развитие темы и постепенное крещендо и кульминации. На рынке такие фазы называются консолидацией цены, основными трендами и ускоряющимися движениями цены к важным вершинам и минимумам.

Как в любом ремесле, как в игре на фортепиано, совершенство может быть неуловимым – я никогда не смогу сыграть вещь идеально, и я никогда не смогу покупать точно на дне и продавать на вершине – но можно достичь некоторого постоянства, если вы практикуетесь каждый день».

Линда Брэдфорд Рашке также считает, что у женщин есть определенные преимущества перед мужчинами. Женщины могут быть более интуитивны. «Я определенно считаю, – пишет она, – что могу видеть фигуры, которые другим людям не видны, но не знаю, является ли причиной этого то, что я женщина. У женщин-трейдеров есть и другие преимущества перед мужчинами. У них меньше склонность использовать торговлю, чтобы утвердить свое «я». Они не открывают большие позиции с намерением испытать чувство власти над рынком. Это то, что привело к финансовому краху ряд трейдеров-мужчин».

¹ Швагер Д. Д. Новые маги рынка.

У каждой акции свой характер

Для начала приведу слова Джесси Ливермора из книги, написанной им в 1940 году.

«Акции, подобно людям, имеют характер и индивидуальность. Некоторые очень чувствительные, нервные и резкие; другие решительные, целеустремленные и логичные. Со временем каждый приходит к пониманию и уважению личности ценной бумаги и узнает, что их действие предсказуемо при изменении внешних условий».

Так было во времена Джесси Ливермора, так остается и сейчас.

Одни акции более волатильные, другие менее; некоторые акции, когда в течение дня входят в тренд, движутся практически безоткатно, другие совершают вполне нормальные коррекции. Одни акции, если они в течение всего дня двигались в тренде, почти всегда закрывают день вблизи локальных минимумов или максимумов, другие часто совершают некоторый откат. Акции по-разному ведут себя на уровнях поддержки и сопротивления и во время прорыва. Акции имеют совершенно разные меры возможной перекупленности/перепроданности, разные размахи и продолжительности колебаний и еще много того, что опытный трейдер способен уловить путем ежедневных наблюдений за рынком и использовать для получения прибыли.

Как правило, за характером и индивидуальностью каждой акции стоит характер и индивидуальность людей – трейдеров, торгующих этими акциями. Очень часто трейдеры, как частные, так и институциональные, специализируются на торговле определенным видом акций, приравнивая к их движениям; в результате движения этих акций приобретают повторяемость, которая становится их индивидуальной чертой.

Во времена докризисного спокойного рынка довольно стабильной характеристикой был дневной торговый диапазон. Одни акции считались «тяжелыми» (например, Газпром, Лукойл), другие – легкими (ГМК «Норильский никель», Сургутнефтегаз). В каждой акции по-разному проявляется фактор времени, т. е. в разное время возникают трендовые и боковые движения.

Почти каждая акция в своем ценовом ряду имеет определенные числовые значения, возле которых наиболее часто выставляются крупные заявки и которые становятся локальными точками разворота.

Наблюдайте за движениями акций, и вы много узнаете об их характере и сможете часто предвидеть и предсказывать их движения. Это наряду с другими элементами технического и фундаментального анализа поможет вам добиться успеха в биржевой игре.

Ментальные конструкции

Ум интуитивного трейдера пытается построить ментальные конструкции происходящих событий. Чтобы понять, что такое «ментальная конструкция», полезно представить, как устроено мышление шахматного гроссмейстера. Ему достаточно показать всего на одну секунду любую шахматную позицию, чтобы он запомнил и потом мог в точности воссоздать ее на шахматной доске. Однако если вы ему покажете даже на 15 секунд позицию с хаотичным расположением фигур, то он не сможет ее реконструировать. Почему? Потому что гроссмейстер понимает и запоминает положение каждой фигуры в понятиях его ментальных конструкций и свойственных расположению фигур взаимосвязей. Случайное расположение фигур не укладывается ни в одну из его ментальных конструкций, и он не может структурировать то, что видел.

Великий русский шахматист Александр Алехин проводил сеансы одновременной игры вслепую на 7 досках против сильных шахматистов, играющих примерно как современные кандидаты в мастера спорта, и выигрывал почти все партии. За счет чего он удерживал в памяти столько разных позиций, оценивал их и просчитывал варианты? За счет того, что он оперировал ментальными конструкциями, созданными на основе большого опыта и знаний.

Другой великий шахматист, чемпион мира Анатолий Карпов, может быть, не обладал такой великолепной памятью и не мог так просчитывать варианты, как Александр Алехин или Гарри Каспаров, тем не менее он был сильнейшим шахматистом в мире и удерживал шахматную корону в течение 13 лет. За счет чего ему это удавалось? Анатолий Карпов был чрезвычайно одаренным интуитивным шахматистом, он мог очень глубоко и точно оценивать возникающие позиции на основе собственных ментальных конструкций, и эти способности позволяли ему значительно превосходить своих соперников.

Далеко не всем известно, что в основе шахматного компьютера тоже лежит анализ возникающих позиций на основе ментальных конструкций, преобразованных в алгоритмы его разработчиком. Просчет любого варианта в компьютерном мозге шахматной программы завершается анализом заключительной позиции на основе критериев, основанных на шахматной теории и представлениях создателя программы.

Таким образом, интуитивный анализ в любой области есть структурирование восприятия определенных событий в сознательной и бессознательной областях мышления и распознавание типичных моделей и конструкций. Интуитивный трейдер оперирует известными ему моделями событий подобно тому, как шахматный гроссмейстер оперирует ментальными конструкциями в шахматной игре.

Интуитивный трейдинг подобен шахматам

Интуитивный трейдинг проще всего описать с помощью аналогии с шахматами.

Опытный шахматист, прежде чем сделать ход, анализирует позицию. Его анализ позиции складывается из двух частей: оценки позиции и конкретного расчета ходов.

Эти два процесса переплетены между собой. Гроссмейстер оценивает возникшую на доске позицию и определяет возможные ходы. Далее он мысленно делает эти ходы и ответные ходы противника и вновь через какое-то время оценивает позицию. И делает он это на основании мысленных образов – ментальных конструкций. Образ формируется с помощью всех пяти органов чувств, и его структура может быть практически любой. «Для меня проходная пешка – как бы живое разумное существо, со своими невысказанными желаниями, надеждами и сомнениями, которые нам приходится в ней угадывать», – писал Арон Нимцович («Моя система»). Формирование образа включает и сознательные и бессознательные процессы.

В шахматах оценка позиции состоит из следующих факторов: пешечное расположение, центр, развитие сил, защищенность короля, открытые линии, активность и взаимодействие фигур и т. д. Периодически шахматист мысленно подводит промежуточные итоги, давая позиции краткую характеристику: чуть лучше, чуть хуже, равно, лучше, хуже, большой перевес, тяжелая позиция, выиграно или проиграно.

На рынке аналогом оценки позиции является изучение базовых условий рынка. Понятие базовых условий рынка впервые было раскрыто в книге Джесси Ливермора «Торговля акциями. Классическая формула тайминга, управления капиталом и эмоциями». Не следует путать базовые условия с фундаментальным анализом рынка. Это совсем не одно и то же. Прежде всего базовые условия рынка учитывают эмоции участников рынка, но есть и много других отличий.

Я называю базовые условия рынка моделью рынка. Так проще и понятнее.

Модель российского фондового рынка, на мой взгляд, в общем случае состоит из следующих факторов: ликвидность, технические факторы (теханализ), эмоции участников, корреляция с другими финансовыми рынками, действия крупных игроков, новостной поток. Эти факторы взаимодействуют между собой, так же как взаимодействуют различные факторы на шахматной доске. Я бы еще отнес к модели рынка объем торгов. Но поскольку он выражен через уже перечисленные факторы, то я его не указываю.

Далее я отметил бы еще один очень важный момент. В шахматной игре очень часто можно выделить один самый существенный фактор: доминирующий фактор позиции. Это может быть, например, слабость пешки в ситуации, где идет позиционная игра, либо это может быть неудачное расположение какой-либо фигуры, создающее предпосылки для проведения выигрывающей комбинации. То есть дальнейшая игра складывается вокруг этого доминирующего фактора.

На рынке тоже можно выделить доминирующий фактор, притом он будет специфическим для каждого тайм-фрейма. Для скальпера доминирующим фактором почти всегда является ликвидность. Глядя в стакан, он выясняет, где располагаются заявки, каков их размер, его интересуют потенциальные разрывы ликвидности, которые могут возникнуть при движении рынка в том или ином направлении. Вообще говоря, любого скальпера можно считать стопроцентным интуитивным трейдером.

Доминирующий фактор является темой задач и этюдов в шахматной композиции. При чем очень часто цель достигается через парадокс – на основе неожиданного исключения из правила. В этом состоят красота и ценность конкретной шахматной задачи или этюда. На рынке также наибольший результат можно получить тогда, когда рынок поведет себя вопреки общепринятому мнению. На рынке исключения из правил столь часты и ведут к столь серьез-

ным последствиям, что можно считать, что нарушение правил само стало правилом. Я назвал это явление принципом отрицания. Рынок редко следует простой, очевидной для всех логике. Фактически чем логичнее является некое событие, тем вероятнее, что рынок ответит на него неестественным образом. На этом принципе построены самые действенные ценовые модели. Особенно ярко это правило проявляется при торговле на новостях. Другой пример: утренние развороты после сильных гэпов, когда цена сразу же начинает двигаться в противоположном направлении. Рынок всегда стремится заманить нас в ловушку.

В шахматной теории применяются понятия стратегии и тактики шахматной борьбы.

Стратегией являются: пешечное расположение, центр, развитие сил, защищенность короля, открытые линии, активность и взаимодействие фигур и т. д.

Элементами тактики являются: размены, захват центра, блокада, связывание, ограничение подвижности, игра на фланге, лавирование, создание проходной и др.

Хочу обратить внимание тех, кто не слишком знаком с этой великой игрой, на взаимосвязь элементов стратегии и тактики: центр и захват центра, активность фигур и, соответственно, борьба с этой активностью – размены, связывание и т. д.

Если пользоваться такой же терминологией, можно базовые условия рынка (модель рынка) назвать стратегией, а сигналы входа – триггеры – тактикой ведения боевых действий на рынке.

Стратегия охватывает вопросы теории, планирования и ведения биржевой игры, исследует закономерности. Модель рынка не служит для входа в рынок, ее задача – очертить контуры будущих сделок, определить вероятное направление движения рынка и возможные сценарии будущих событий.

Стратегия достигает основной цели через решение промежуточных тактических задач.

Тактика является инструментом стратегии и подчинена основной цели стратегии. Тактика – это выбор линии поведения.

Если интуитивный трейдинг подобен шахматам, то так называемая системная, а по существу – механическая торговля подобна покеру!

В покере игрок оценивает вероятность возникновения определенных комбинаций и таким образом оценивает свои шансы. На каждой стадии игры игрок играет определенные руки (комбинации карт). Опытный игрок в покер знает, какие примерно шансы у него есть в каждый момент игры при каждой позиции за столом. Это ровно половина того, что его интересует. Вторая половина – это игроки, которые сидят с ним за одним столом, их психологические характеристики. В покере преобладает статистический компонент игры.

Точно так же системный трейдер опирается на статистические закономерности аналогичных по условиям сделок, совершенных в прошлом. Базовые условия рынка интересуют его в значительно меньшей степени. Лишь иногда он рассматривает некоторые из базовых условий рынка, используя их как фильтры в стратегиях входа.

Системный трейдинг стремится рассматривать рынок как одномерный, его задача – упростить систему восприятия рынка. Интуитивный трейдинг не пытается сделать рынок проще; если он и ставит цель что-то упростить, то это метод принятия решения.

В интуитивном трейдинге, как и в шахматах, преобладает не статистический, а аналитический компонент игры.

Системный трейдинг с большим количеством фильтров и активным участием человека в принятии решения фактически превращается в интуитивный трейдинг.

Как правильнее рассматривать биржевую игру: как покер или как шахматы?

Я думаю, что это дело вкуса! И в том и в другом случае биржевая игра – это, прежде всего, поиск и использование закономерностей.

Среди триггеров – элементов тактики биржевой игры – наиболее важными я считаю: фактор времени, базисные точки, взрыв волатильности, День тренда, рыночные числа, свечные модели, ценовые прорывы, экстремальные объемы, поведение цены относительно цены открытия, а также принцип отрицания – важнейший элемент тактики рыночной борьбы.

Как в шахматах, где существует взаимосвязь элементов стратегии и тактики (например, центр и захват центра), в трейдинге взаимосвязаны элементы модели рынка и триггеры рынка. Например: объем торгов и экстремальные объемы, уровни поддержки/сопротивления (они являются техническими факторами и элементами модели рынка) и их прорывы (триггеры), другие технические факторы и поведение цен вблизи них.

Когнитивная модель

Чувствование – это тоже способ мышления, который сложно передать другим или запрограммировать.

Трейдер в процессе торговли получает массу различной информации, которая используется им для создания соответствующего паттерна (модели) рынка.

Модель рынка – когнитивная карта, описывающая представление трейдера о рынке. Трейдер строит мысленный образ интересующего его объекта – биржевой торговли. Этот мысленный образ и является когнитивной картой, т. е. своего рода мысленной репрезентацией для множества сигналов, ассоциативных образов, метафор.

Наука, которая изучает, как человек получает информацию о мире и обрабатывает ее, называется когнитивной психологией. Когнитивная психология – это научное изучение мыслящего разума (Роберт Солсо).

Когнитивная психология исследует, как осуществляется представление (репрезентация) информации в памяти человека, как она хранится и преобразуется в знания и как эти знания влияют на наше внимание и поведение. Когнитивная психология охватывает весь диапазон психических процессов – от ощущений до восприятия, распознавания образов, внимания, обучения, памяти, формирования понятий, мышления, воображения, запоминания, языка, эмоций и процессов развития; рассматривает всевозможные сферы поведения. Тому, кто заинтересуется этой темой, могу порекомендовать прочитать книгу Роберта Солсо «Когнитивная психология», вышедшую в 2006 году в издательстве «Питер».

С самого начала развития этой науки считалось, что знания в значительной степени опираются на сенсорные входные сигналы. Но идентичны ли внутренние репрезентации мира его физическим свойствам? Конечно, репрезентация информации связана с теми стимулами, которые получает наш сенсорный аппарат, но она также подвергается значительным изменениям. Эти изменения, или модификации, очевидно, связаны с нашим прошлым опытом, результатом которого явилась богатая и сложная система наших знаний. Таким образом, поступающая информация подвергается абстрагированию и модификации (и до некоторой степени искажается) и хранится затем в памяти человека.

А вот что пишет по этому поводу Ван Тарп, известный специалист в области психологии трейдинга:

«Люди думают в терминах своих пяти чувств, т. е. с помощью зрительных образов, звуков, ощущений, а некоторые – еще и с помощью запахов и вкусовых ощущений. Для стратегий мышления эти пять характеристик подобны тому, чем служат 7 нот для создателя симфонии. Дело не в этих пяти элементах, а в том, как эти элементы соединить. Стратегия мышления – это фактически последовательность ваших мыслей. Он² торгует, основываясь на своих визуализированных ожиданиях поведения рынка. Однако, как мне кажется, он склонен преобразовывать их в чувственную форму».

Стимулы внешней среды не воспринимаются как единичные сенсорные события; чаще всего они являются частью более значительного паттерна. То, что мы ощущаем (видим, слышим, обоняем или чувствуем вкус), почти всегда есть часть сложного паттерна, состоящего из сенсорных стимулов.

Чувствование – это тоже способ мышления, который сложно передать другим или запрограммировать.

² Интуитивный трейдер.

Когнитивная модель, создаваемая мышлением интуитивного трейдера, базируется на ментальных конструкциях, а также на одной или нескольких метафорах.

Метафоризация – это создание яркого образа.

Человек склонен к созданию метафор. «Метафора» в переводе с древнегреческого означает перенос, перенос смысла с одного предмета на другой. Именно метафора, создающая конкретный образ абстрактного понятия, дает возможность быстрого толкования поступающих сигналов и принятия незамедлительного решения.

Понятие «метафора» не ограничивается одной лишь сферой языка, т. е. сферой слов: сами процессы мышления человека в значительной степени метафоричны. Метафоры как языковые выражения становятся возможны именно потому, что они существуют в понятийной системе человека.

Образ формируется с помощью всех пяти органов чувств, и его структура может быть практически любой. Емкий образ, основанный на ярких, неожиданных ассоциациях, обладает сильным побуждающим действием.

Именно метафора является основой озарения.

Трейдер пытается подобрать удобную метафору, чтобы возможно элегантнее выстроить свои представления. Эта модель окажется ему очень полезной в качестве рабочей схемы, даже будучи несовершенной, даже в том случае, если другой трейдер сможет ему доказать, что данная модель неверна.

На одном из интернет-форумов мне встретилась интересная метафора, описывающая российский фондовый рынок: «Наш фондовый рынок – это некое финансовое недоразумение, неумело передразнивающее сипи». Ну что ж, иногда действия крупных игроков настолько запаздывают, что действительно кажется, будто они нелепо передразнивают основной американский фондовый индекс!

Когнитивные модели, так же как и другие модели в сфере науки, есть следствие наблюдений, но в определенной степени они же – определяющий фактор наблюдений. Это означает, что то, в каком виде наблюдатель репрезентирует и структурирует знания, то, как элементы наблюдений классифицируются, оказывает огромное влияние на то, как человек воспринимает наблюдаемые явления.

Самым ярким примером когнитивной модели является периодическая таблица химических элементов Д. И. Менделеева. Его открытие – это прекрасный пример того, как естественная, природная информация структурируется мыслью человека так, что она одновременно точно изображает природу и поддается пониманию. Важно, однако, помнить, что периодическое расположение элементов имело много интерпретаций. Интерпретация Менделеева была не единственной; возможно, она не была даже лучшей; но предложенный Менделеевым вариант помог понять часть физического мира и был, очевидно, совместим с реальной природой.

Когнитивная модель является попыткой создания формальной структуры представлений человека, основанной на выводах, сделанных из наблюдений. Их задача – обеспечить умопостижимую репрезентацию наблюдаемого и помочь сделать предсказания при развитии гипотез.

НЛП и интуитивный трейдинг

Фундаментальный принцип нейролингвистического программирования (НЛП) гласит: опыт имеет структуру. Опыт есть не что иное, как упорядоченные воспоминания, информация о прошедших событиях. То, как воспоминания располагаются в нашей голове, определяет, что они будут означать для нас. И как они будут на нас воздействовать. Если мы изменим структуру наших воспоминаний, мы будем переживать события нашей жизни иначе. Измените структуру мыслей, и опыт изменится автоматически.

Интуиция в трейдинге – это аккумулированный опыт и развитый метод восприятия.

Рынок – это реальность. Но мы воспринимаем не саму реальность, а образы этой реальности, созданные с помощью наших мыслей и чувств. Если использовать принятый в НЛП подход и считать реальность территорией, то образы являются картами этой территории. Опираясь на свои мысли и чувства, мы пытаемся создать лучшую, насколько это удастся, карту этой реальности. НЛП исходит из того, что все карты являются искаженным взглядом на реальность.

Различные формы рыночного анализа можно рассматривать как разные карты одной и той же территории.

Трейдеры стремятся иметь карты, как можно точнее соответствующие территории рынка. Но этого мало. Карта территории должна соответствовать методу восприятия этого человека.

Метод восприятия – это методология, подход или просто какая-то система понимания поведения рынков. Метод восприятия должен быть обязательно близок характеру мышления человека. Как сказал Эд Сейкота: «Нужно иметь такую торговую систему, с которой вы совместимы как трейдер».

Интуиция в трейдинге – это аккумулированный опыт, это развитый метод восприятия, затрагивающий как сознательную, так и бессознательную область мышления. Развивая метод восприятия, человек развивает интуитивные способности.

Другой важный вопрос в интуитивном трейдинге, который тесно связан с использованием НЛП, – исследование методов мотивации. Известны два основных типа мотивации: первый – к тому, чего мы хотим, второй – от того, чего мы не хотим.

Интуитивный трейдинг требует от трейдера сознательного усиления второго способа мотивации.

Лучший способ защиты в таком опасном деле, как торговля фьючерсами, – это бояться, считал Ларри Вильямс. Поэтому он создал для себя следующую установку: «Я верю, что моя текущая сделка будет убыточной, очень убыточной». Фактически таким образом он старался внушить себе страх.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.