

Т
Р
Е
Й
Д
И
Н
Г

ПРИ ЗЫЛЬ НЫЕ

для любого типа личности
и склада ума

Михаил
Венедиктов

БЕЗ

Граблей

Секретных техник

Сложных терминов

12+

Михаил Венедиктов
Прибыльный трейдинг
для любого типа
личности и склада ума

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63104897

SelfPub; 2020

ISBN 978-5-532-99729-5

Аннотация

Эта книга не сделает из вас мастер-трейдера, не принесет вам баснословных сумм в ближайший год, не решит ваши финансовые проблемы. Вы не услышите здесь никаких секретов, потому что любой «секрет» – это только попытка продать вам задорого уже известные факты, которые вы можете найти в любом открытом источнике в Интернете. Весь успех в трейдинге упирается только в одно: практика и дисциплина. Быстро и легко – это не про трейдинг, как и не про любую другую сферу, в которой люди добиваются успеха. Быстро – это медленно, но без остановки. И если вы готовы трудиться, тогда эта книга для вас, и я приложил свое максимальное усилие, чтобы дать вам качественный и понятный вектор развития в трейдинге.

Содержание

Часть 0. Честно о трейдинге, чтобы знать, чего ожидать	8
Глава 1. Сколько можно заработать на трейдинге? Как быстро я смогу получить деньги?	8
Глава 2. Почему трейдинг ассоциируется с казино или лотереей?	20
Глава 3. Самая лучшая работа на свете	34
Часть 1. Я ничего не знаю о трейдинге, с чего начать?	40
Глава 1. Правильный старт, чтобы дойти до конца	40
Глава 2. Каков исток всех причин, из-за которых новички сливают депозит быстро?	51
Глава 3. Как личное восприятие рынка влияет на ваши заработки?	59
Глава 4. Чего лучше не ждать от рынка новичку?	68
Глава 5. Действия, которые помогут сделать обучение максимально эффективным	77
Глава 6. Чего лучше сразу стараться избегать, чтобы обучение стало безболезненным	84
Глава 7. Как вас могут обмануть на обучении	94

Глава 8. Открытие вашего торгового счета	101
Часть 2. Психология трейдинга #1. Что важнее технических знаний?	106
Глава 1. Почему важно начать именно здесь?	106
Глава 2. Необходимые черты трейдера: постоянство и смирение	111
Глава 3. Как поддерживать производительность на стабильно высоком уровне?	124
Конец ознакомительного фрагмента.	126

Михаил Венедиктов

Прибыльный трейдинг для любого типа личности и склада ума

Давайте договоримся на берегу

Давайте договоримся сразу, эта книга не сделает из вас мастер-трейдера, не принесет вам баснословных сумм в ближайший год, не решит ваши финансовые проблемы. Эта книга – первый импульс, вектор, который задаст вам необходимое направление. Всё остальное зависит исключительно от ваших стараний.

Вы не услышите здесь никаких секретов, потому что трейдинг – это логичная и технически простая деятельность, открытая для изучения каждому. Поэтому весь успех в трейдинге упирается только в одно: практика и дисциплина. Любой «секрет» – это только попытка продать вам дорого уже известные факты, которые вы можете найти в любом открытом источнике в Интернете или же познать самостоятельно на практике. Даже если зарабатывающий трейдер поделится с вами всем его опытом в виде той же книги или курса, вы всё

равно не сможете зарабатывать как он, потому что вы не обладаете должной сноровкой, стрессоустойчивостью и дисциплиной. А это достигается исключительно путем практики.

Именно поэтому я хочу охладить вашу эйфорию, которая могла возникнуть у вас в ожидании того, что эта книга позволит вам разбогатеть быстро. Не позволит, потому что мир так не работает. Вы можете нанять вертолет, чтобы он поднял вас на самый пик горы, и тогда вам не придется проживать трудности и лишения на пути к вершине от самого подножья горы. Но если поднять вас так быстро, ваш организм не выдержит, вы не сможете находиться там долго. Однако какой успех в трейдинге вам нужен: на пару вечеров, чтобы похвастаться друзьям, или же такой, который позволит вам полностью обеспечивать финансово свою жизнь и жизнь своей семьи? Вы можете последовать совету аналитика, совету известного трейдера и войти в сделку вслед за ним, и заработать быстро. Но вы не поймете, почему вы вошли, почему именно здесь. И когда помощников не будет рядом, вы не сможете зарабатывать на постоянной основе. Трейдинг – это не забег на 100 метров, это долгий марафон длиною в несколько лет, а для кого-то – в целую жизнь, поэтому и подходить к нему стоит тщательно.

Быстро и легко – это не про трейдинг, как и не про любую другую сферу, в которой люди добиваются успеха. Быстро – это медленно, но без остановки. И если вы готовы трудиться, готовы ждать и самостоятельно изучать дополнительный

материал, тогда эта книга для вас, и я приложил свое максимальное усилие, чтобы дать вам качественный и понятный вектор развития в трейдинге. Не будем более откладывать, начнем.

Часть 0. Честно о трейдинге, чтобы знать, чего ожидать

Глава 1. Сколько можно заработать на трейдинге? Как быстро я смогу получить деньги?

Давайте будем честны, когда человек ищет новую работу с целью получить больше денег, первый вопрос, который его интересует это «как много здесь можно заработать, и как быстро я смогу прийти к этому заработку?». Иными словами, мы интересуемся, стоит ли вообще тратить время на изучение нового дела, или же лучше сразу найти более прибыльную альтернативу. Будь то новая профессия, бизнес или инвестирование вряд ли мы будем заниматься каким-либо из этих проектов, если у него объективно очень небольшие перспективы на успех. Даже если человеку просто нравится заниматься чем-то творческим на бесплатной основе, у него должен быть источник дохода, который позволит ему элементарно не остаться на улице. И лучше, чтобы этот источник дохода был максимально прибыльным.

И так, вы обратились к теме финансовых рынков. На-

сколько выгодно вкладывать сюда свое время, силы и деньги? Приведу вам несколько примерных цифр, чтобы вы понимали перспективу отдачи ваших вложений в трейдинг.

Начну с вклада в банк. На момент написания книги, средняя ставка ведущих российских банков по вкладу составляет от 6–8 % годовых. Возьмем для примера жителя России со средним уровнем заработка до 100 тысяч рублей. За некоторое время человек скопил 100 тысяч рублей для вклада в банк. Несложно посчитать, что за первый год его вложения принесут ему от 6–8 тысяч рублей соответственно (при идеальных условиях). Согласитесь, немного. Если учитывать сложный процент накоплений, то с каждым годом сумма будет меняться, но поначалу разница будет несущественной. Чем больше вклад – тем больше отдача, это правда для любой сферы жизни, и финансовой тоже. Однако не у каждого есть возможность вкладывать большие деньги в банк, чтобы они приносили пассивный доход в виде процента, который бы ощущался. Итого, если учесть сложный процент накоплений, и если при этом не забирать прибыль, инвестор увеличит свой капитал на 100 % примерно через 10–13 лет в зависимости от ставки, и опять-таки при идеальных условиях. Этих денег недостаточно, чтобы жить на пассивный доход, скорее это больше похоже на приятную прибавку к зарплате.

Существует также вариант с арендой недвижимости. Возьмем усредненный вариант с арендой, отбросив, с одной стороны, очень дорогие по стоимости квартиры, которые в

месяц могут принести от 100 тысяч рублей дохода, с другой – не будем брать во внимание коммерческие помещения, склады и так далее, так как часто они стоят дорого и требуют дополнительных затрат в силу законов. Возьмем классический вариант сдачи квартиры в крупных городах России за 30–40 тысяч рублей в месяц. Такая квартира, согласно сайтам по продаже недвижимости, стоит в среднем 4 миллиона рублей. Разумеется, есть дешевле и гораздо дороже, однако, более дешевую квартиру и сдавать придется гораздо дешевле. При условной цене аренды в 30–40 тысяч рублей в месяц, и при условии, что квартира не простаивает, а в ней постоянно живут съемщики, сумму в 4 миллиона рублей арендатор сможет отбить за 9–12 лет. Опять-таки я не беру в расчет издержки на ремонт и прочие нюансы. К тому же у вас должны быть деньги, чтобы купить квартиру. И у вас должны быть деньги, чтобы самому где-то жить всё это время.

Третий популярный вариант – открытие бизнеса. Я не буду брать вариант многомиллионного бизнеса, а возьму в расчет наиболее частый вариант – малый бизнес. Средние вложения в малый бизнес – 1 миллион рублей, чаще – больше. Если вы, например, делаете что-то на дому или ведете курсы, то эта сумма может быть меньше так как основные деньги вкладываются в раскрутку личного бренда в социальных сетях. Но если вы открываете кафе, салон красоты, школу рисования или танцев, и так далее, то 1 миллион рублей – это не просто средняя цена, это минимум, который часто стано-

вится гораздо больше в масштабах, так как отдача происходит далеко не сразу, а сотрудникам и арендатору нужно платить вовремя, и вам очень повезет, если у вас собственное помещение. Год – это тот минимум, который требуется бизнесу, чтобы просто удержаться на ногах и выжить. Если вы будете работать в ноль – это просто замечательный результат, так как чаще всего – это минус. Согласно статистике (вы можете найти ее сами), из 100 % открывшихся за год ИП, 70 % закрывается на следующий год. Иногда эта цифра больше, иногда меньше, однако, практически никогда процент закрывшихся бизнесов не был меньше половины. Значит ли это, что малый бизнес обречен? Нет. Просто здесь большие риски и конкуренция. К тому же разорившийся бизнес имеет свои неприятные последствия в виде оставшихся кредитов, и тут уже о выгодных вложениях говорить не приходится. На мечту о пассивном заработке с бизнеса придется потратить ни один десяток лет, а возможно, этого не произойдет никогда.

Можно привести в пример и наемный труд, но всё-таки нас интересует именно пассивный доход. И наша задача найти этот источник пассивного дохода, при этом, чтобы в последствии он приносил нам деньги без особого участия с нашей стороны.

Возможно, есть иные популярные сферы вложения денег, но лично мне чаще всего встречаются эти три сферы: вклад в банк, сдача квартиры под аренду, малый бизнес. Моя задача

не запугать вас или как-то занизить возможности эти трех сфер, не верите мне – почитайте, послушайте опытных людей из бизнеса, из сферы аренды квартир, также проконсультируйтесь у финансового аналитика, который не работает на банк. Могут поспорить, что 90 % из всех этих людей отговорят вас от какой-либо из затей, приведя в качестве аргумента не рекламные слоганы, а статистику и факты.

И так, а что же трейдинг?

Статистика такова, что средний процент заработка трейдера в месяц – это 10 %. Я знаю варианты, когда трейдеры зарабатывали и 50–100 % в месяц, но это аномальные события, которые не должны учитываться при сборе статистики. Средний депозит новичка на рынке – это 50 тысяч рублей. В трейдинге, как и в банке, чем больше депозит – тем больше отдача, однако, в отличие от банка, эту отдачу можно регулировать как в большую, так и в меньшую сторону. То есть, при условии, что трейдер умеет торговать, его заработок в месяц составляет 5 тысяч рублей. За 12 месяцев, при условии, что сумма стабильно растет, и трейдер не снимает прибыль, с 50 тысяч рублей изначального депозита мы получаем округленно 156 тысяч. А это – 106 тысяч рублей чистой прибыли. Сложный процент творит чудеса. 200 % годовых от изначальной суммы депозита против 7–10 % годовых в банке.

Не спешите бросать всё и заниматься трейдингом, так как я показал идеальную картину (как, собственно, я показывал ее и с предыдущими тремя примерами). Разумеется, первый год обучения будет минусовым, в лучшем случае – нулевым. По статистике 50 % новичков полностью теряют свой депозит за первый год. До стабильного долгого трейдинга доходит лишь 5–10 %, так как существует тенденция быстрого взлета и стремительного падения. Однако подобный риск есть в любом деле: успешная карьера, прибыльный бизнес, счастливый брак и так далее. Но ради этого стоит пройти весь путь, чтобы увидеть результат.

Из всех вариантов вложения своих средств, приведенных мною, трейдинг является самым выгодным в соотношении вложенных средств к полученным и, что очень важно, самым доступным, так как даже 50 тысяч рублей могут за год принести хороший процент заработка. Ни один банк, хоть даже самый стабильный и богатый, не может обещать вам такой процент. Даже если вы потеряете свой депозит во время обучения, вы не останетесь должником банку, как в случае с бизнесом. К тому же, вы легко заведете новый депозит, так как сумма, при наличии работы, очень даже подъемная.

Выглядит многообещающе, не лохотрон ли это?

Почему-то у людей, по крайней мере в России, при словосочетании «финансовый рынок» возникает либо образ ору-

щей толпы, участники которой кричат в пространство «покупай-продавай», либо же фильмы а-ля «Волк с Уолл стрит», либо же – Форекс, который в головах людей закрепился на уровне МММ, казино и прочего лохотрона. Честно сказать, правда трейдинга не отличается уж слишком сильно от стереотипов о нем.

Во-первых, орущая толпа людей – это старый способ торговли, так называемая «яма». Она действительно существовала, а в некоторых местах существует и до сих пор. Популярность ее и необходимость в ней стали угасать с появлением скоростных компьютеров, когда любой участник может вывести заявку на рынок в сотые доли секунды без необходимости докричаться до оператора, чтобы тот принял заявку. Если вы посмотрите фильмы про биржу, про Уолл стрит, то вы обнаружите, насколько в этом хаосе царит покой, и насколько старые трейдеры скучают по тем временам, когда торговля буквально проходила в живую, с общением, бранью и даже с драками. Теперь же всё иначе и гораздо удобнее.

Во-вторых, насчет фильма с Леонардо Ди Каприо, это тоже правда, по крайней мере потому, что это произошло в реальности. В принципе, жить роскошно, где-то даже развратно, это право любого человека. Что касается трейдинга, раньше, чтобы сбросить огромный стресс после торгов в «яме», излюбленной практикой релакса у трейдеров были алкоголь, наркотики, ну и проститутки. Поэтому такая яркая жизнь прельщала многих новичков.

Ну, и в-третьих, Форекс. Он позволяет торговать валютные пары на любых рынках на особых условиях, которые не уместны на бирже. Поэтому Форекс считается внебиржевой площадкой, следовательно мало регулируется законами. К тому же, на бирже вы продаете другим участникам рынка или покупаете у них, а на Форексе вы торгуете против компании (банки, хедж-фонды, крупные частные инвесторы). Следовательно, в случае биржи, брокеру неважно, потеряли вы или заработали, его прибыль – комиссия за операцию, а форекс-компаниям очень даже важно, потому что ваша прибыль – их убыток.

Основные преимущества Форекса – это круглосуточная торговля и большие «плечи». Например, когда вы живете в России, и биржа, говоря о срочном рынке, закрывается в 23:50, а открывается в 10:00, то с помощью Форекса вы можете торговать ночью, например, азиатскую сессию. Второй момент – «плечи», то есть кредитные средства, которые дает вам сам брокер в обращение. Трейдеру не нужно оплачивать полную стоимость фьючерсного контракта, который стоит, например, 20 тысяч рублей, ему достаточно оплатить только гарантийное обеспечение, которое, например, у фьючерса на Сбербанк стоит около 4 тысяч рублей. Если у вас депозит 5 тысяч рублей, тогда у вас не хватит денег на оплату полной стоимости контракта, только на ГО. Брокер берет на себя оплату полной стоимости контракта, предоставляя вам

«плечо», чтобы таким образом на руках у вас было не пять тысяч, а как бы двадцать тысяч рублей, чтобы вам хватило на покупку фьючерсного контракта. Вы оплачиваете только гарантийное обеспечение. Современный брокер в среднем дает максимальное плечо в виде 1к9.

Что же делают некоторые Форекс-кухни, которые разводят людей? Всё та же знакомая история – элементарная людская жадность. МММ, казино, лотереи, – всё это действует по принципу обещания больших денег и очень быстро. Вместо 12го «плеча», форекс-брокеры предлагали 1к200, 1к300, и даже 1к500. Несложно подсчитать, что при очень небольшом депозите, можно было хорошо заработать за считанные дни. Чтобы убедить человека в этом, был придуман демо-счет, куда вам начислялась виртуальная валюта, чтобы клиент смог протестировать и убедиться в реальности больших заработков. За день человек мог заработать 50 % своей месячной зарплаты, но виртуально. Убедившись в реальности «золотой жилы», человек скорее нес свои кровные, занимал у банка, у родных, чтобы заработать еще больше. Человек мыслил так: я положу на депозит 100 тысяч рублей, но на руках за счет плеча у меня будет 20 миллионов рублей, мне достаточно взять небольшое движение, и я буду богат. Не подумал ли об этом мошенник заранее? Именно этой логики он и ждал, потому что, если вы помните, ваша прибыль – его убыток. Как правило, человек, не понимая законов рынка и движения цены терял всё очень быстро. Я вам

более того скажу, его сделки даже не выводились на реальный рынок, ему просто показывали фильм, где он входит в сделку, и цена волшебным образом идет против него, и так для каждого участника. Бинарные опционы работают по той же схеме. Форекс привлекает тем, что там можно торговать круглые сутки, и, как думают многие, вследствие этого круглые сутки зарабатывать. Возможно, кто-то и способен на такое, но как минимум такой человек должен обладать огромным опытом торговли. Однако честные Форекс-брокеры, те, которые не кидают своих клиентов, существуют, их мало, но они существуют, просто надо очень тщательно выбирать брокера, а также искать информацию о нем в Интернете. Ну, а самим не стоит тешить себя мечтами о быстром и легком богатстве, даже если такой способ есть, им никто и никогда не поделится.

Что же такое реальный трейдинг и может ли он быть лохотроном?

Начну с конца. Да, трейдинг может быть лохотроном, и история про Форекс тому доказательство. Чтобы не попасть на деньги не нужно торопиться, а вместо этого – спокойно выбрать брокера с надежной репутацией и большим оборотом за год. Про выбор брокера мы еще поговорим. Не верьте большим и мгновенным заработкам особенно тогда, когда от вас практически не требуют работы. Потому что ре-

альный трейдинг это именно работа: тяжелый интеллектуальный труд.

Если вы приходите на рынок, ожидая, что через короткое время вы окажитесь на пляже в шезлонге, и это будет вашим рабочим кабинетом, то вы очень ошибаетесь. Реклама может вам обещать подобное, вам могут также рассказать, как у трейдера не было ничего, и он сдавал бутылки, чтобы прокормить себя, но после того, как он разработал прибыльную стратегию торговли, теперь он меняет по две «Феррари» в год. Если видите нечто подобное, знайте, в конечном итоге вас разведут по полной.

Трейдинг эффективнее всего рассматривать как бизнес. Возможно ли в бизнесе получить быстрые и простые деньги? Возможно. Но при условии, что бизнес действует за пределами законов государства и человеческой морали. В любых других случаях бизнес – это колоссальные усилия. Мои слова подтверждает статистика закрытия бизнеса, и причина тому вовсе не политика государства относительно помощи бизнесу. Настоящая причина в том, что многим людям просто не дано выдерживать напряжение, брать на себя ответственность, иметь сильную волю, начинать заново после поражения. Иными словами, бизнесом нужно заниматься, бизнес нужно делать, бизнес нужно выращивать. Но ведь нам сразу хочется ездить на шикарном авто, а друзьям гордо заявлять, что вы бизнесмен.

Трейдинг точно такая же история. Разумеется, можно на-

учиться выставлять заявку на рынок, а потом просто тыкать вверх и вниз, надеясь угадать движение цены. Можно пойти дальше и снабдить график индикаторами, которые якобы предсказывают будущее, а по факту – прошлое цены. Можно даже выучить полностью теорию технического анализа, умные слова, и сидеть целыми днями в трейдерских чатах или даже вести рубрику на телеканале, но... это не есть трейдинг как таковой. Трейдинг – это эмоциональное напряжение (особенно в начале пути), это способность найти в себе силы следовать дисциплине, это риски, это ответственность, это понимание психологии, это сбор статистики, это нахождение закономерностей, простыми словами – это работа, которую нужно делать самостоятельно каждый день.

Однако я бы не затевал эту книгу, если это невозможно было бы освоить. Моя задача не запугать вас, а лишь дать вам трезвую картину относительно торговли на бирже. Поверьте мне, если бы я сказал сразу, что биржа доступна каждому, что через месяц вы можете уходить с работы и уезжать на Гоа, то вы бы испытали колоссальное разочарование, когда через месяц вы не просто бы не заработали, а даже потеряли бы часть своего депозита. Я могу обещать вам лишь одно. Если вы будете честно делать постепенные шаги к целям в трейдинге, пробовать, пытаться и не отчаиваться, то вы обязательно придете туда, куда вы стремитесь.

Глава 2. Почему трейдинг ассоциируется с казино или лотереей?

Даже если это не относится к вам, спросите окружающих, большинство из них недоверчиво махнет рукой на предложение изучить трейдинг, мол это развод и лохотрон. При этом, те же люди охотнее вложатся в лотерею или приобретут сомнительную бизнес-франшизу. Однако давайте разберемся для нас самих, трейдинг – это реальные деньги, реальный заработок или всё же у него больше от казино и развода, нежели чем от серьезного бизнеса и планирования?

Возьмем несколько отдаленный пример. Покер, по-вашему мнению, это что? Игра или заработок на постоянной основе? Согласитесь, вспоминая сцены из фильмов, когда люди ликуют, выиграв миллион долларов, сокрушаются, проиграв целое состояние, сложно сопоставить покер, например, с наемной работой в офисе, где размер зарплаты давно известен и стабильно выплачивается в четкие даты. Однако, как доказал Эйнштейн, всё относительно, и главное – это угол зрения. Для одних покер – это игра под алкогольным опьянением, для других – это профессиональный заработок. Также как для одних шахматы или гольф – это игра для отдыха, а для других – это серьезный спорт и наука.

Понаблюдайте, как ведет себя рядовой игрок за покерным столом (найдите примеры в фильмах), и как ведет себя профессионал покера, например, на одном из чемпионатов мира с призовым фондом в миллион долларов. Профессионал собран, сосредоточен, он четко ждет нужного момента, он психологически силен и контролирует свое напряжение. Заметьте, профессионалы покера всегда контролируют свой риск. Они не бросаются деньгами направо и налево в случае хороших карт. Они повышают ставку тогда, когда уверены в том, что у них большая вероятность забрать банк, нежели у его оппонентов. Это профессиональный спорт, который требует опыта, труда и психологической подготовки. Да, такие люди способны хорошо зарабатывать и жить только покером. Если же играть в покер как рядовой участник, с большей вероятностью вы станете игроманом, чем богачом.

Такая же ситуация со ставками на спорт. Любители ставят просто так, потому что ему нравится команда, и он планирует хорошо заработать на этом матче, попивая пиво в баре. А профессионал делает глубокий анализ, собирает статистику и никогда не ставит на один матч, он раскидывает несколько ставок с высокой вероятностью выигрыша, понимая, что его анализ может не оправдаться, поэтому он контролирует свои риски и свои убытки.

Даже к бизнесу можно подходить таким же способом. Можно с алчущими глазами искать готовый вариант, чтобы вложиться и быстро заработать (именно поэтому некото-

рые бизнес проекты зарабатывают не конкретно на товарах и услугах, а на продажах франшиз своей компании), а можно подойти профессионально и постепенно выстроить свое финансовое состояние. Думаете, почему так мало бизнесов выживает? Потому что изначально подход владельцев был разным: одни хотели заработать быстро, поэтому упустили очень много факторов, которые их в итоге и погубили, а другие трезво понимали, что построить бизнес с нуля и развить его – это дело как минимум пяти лет, к тому же для этого нужен опыт, нужны деньги и нужны связи. Над этим поэтапно они начинают работать, изучать, знакомятся с людьми. Умный человек запустит свой первый бизнес только на свои деньги и на деньги партнеров (только опытные бизнесмены берут кредиты). Глупый – просто возьмет кредит в банке, заложит квартиру, и вложится в какую-нибудь франшизу с красивой рекламой, а потом будет слезно плакать и доказывать, что его обманули, что его задавило государство и так далее.

Думаете, трейдинг имеет сильные различия с бизнесом? Практически никаких. Одни люди подходят к торговле как к некой чудо-кнопке с надписью «деньги», которую они жмут изо всех сил. Вот только не написано, деньги они получат или потеряют. Судя по опыту, люди жмут именно на ту, которая деньги у них забирает и отдает другому. Другие же новички сразу принимают факт того, что трейдинг – это абсолютно новая неизведанная сфера, на изучение которой по-

требуется ни один год, а чтобы стать здесь профи – как минимум пять лет. Они соглашаются пройти весь этот путь и начинают постепенно над этим работать. Есть ли гарантия, что они 100 % добьются своего? Нет, потому что некоторые из них сдадутся. Но те, кто будут продолжать, будут учиться на своих ошибках, те обязательно добьются успеха.

И всё же...

...если трейдинг не казино, то почему так много людей проигрывают свои деньги, сливают депозиты и уходят с рынка?

На вопрос отвечу вопросом.

Но если трейдинг казино, то почему в таком случае есть люди, коих не мало, которые стабильно зарабатывают на рынке 5 лет, 10 лет, 20 лет? Может быть, не рынок причина неудач одних и успеха других?

Причина не в рынке. Причина только в вас самих. Как говорит один лектор, которого я активно слушаю, «если вы не умеете жарить картошку, виновата не картошка». Какой бы мешок вы ни взяли, картошка будет получаться у вас горелой. Давайте разбираться подробнее в отличиях между казино и трейдингом.

Трейдинг – это казино и развод в случае, если:

1. Вы верите в быстрый успех и результат. Вы ожидаете быстрых денег в течение полугода. Мысль, что на получение

первых хороших денег с трейдинга уйдет 2–3 года, вас пугает.

2. У вас нет ни образования, ни опыта в сфере трейдинга. Но при этом вы хотите получить то же, что и профи с большим багажом знаний и опыта.

3. Вы относитесь к этому как к игре, а не как к долгосрочному проекту, например, бизнесу или написанию книги. Даже в разговорах вы склоны говорить «я играю на бирже» вместо «я торгую на бирже».

4. Вы не можете трезво оценивать свои возможности, свои знания, у вас нет торговой системы, риск-менеджмента, но при этом вы сильно расстраиваетесь, что зарабатывать у вас не получается.

5. Вы торгуете без стопов (ограничение по убытку) и продолжаете удерживать убыточную позицию, ожидая разворот цены в вашу сторону. Везение, надежда, молитвы, танцы с бубнами, – всё это становится для вас составляющими инструментами торговли.

6. Вы не следуете своим же правилам. Вы постоянно сходите с намеченного маршрута. Вас легко отвлечь, заставить сомневаться. Вы постоянно мечетесь между принятиями решений.

7. Вы торгуете эмоциями, а не холодным рассудком. Ваше это руководит вашими действиями. Вы вспыльчивы, обидчивы и не принимаете поражений.

8. Вы постоянно хотите отыграться и доказать свою право-

ту, не замечая реальных фактов неверности ваших действий. Вы отказываетесь признать свой провал.

9. Вы воспринимаете рынок как живое существо, которое намеренно ненавидит вас, поэтому вставляет палки вам в колеса.

10. Вы склонны к самобичеванию при малейшей ошибке. Ошибок вы не признаете, вы не способны проиграть, так как ожидаете от себя идеального поведения.

11. Вам скучен спокойный, просчитанный подход к трейдингу. Вам нравится постоянно присутствовать на рынке, следить за каждым изменением цены, а также испытывать яркие эмоции, будь то эйфория или паника.

Разумеется, люди, которые приходят с таким настроем на рынок быстро оттуда уходят, а потом пишут на всех форумах, что это обман и развод, что брокеры – это мошенники и так далее.

Однако есть иной подход к трейдингу, который заметно отличается от подхода игромана. Я сравниваю его с грамотным подходом мудрого бизнесмена.

Вы можете считать себя профессиональным трейдером, если:

1. Вы подготовлены и хорошо осведомлены о рынке еще до начала своей деятельности (вы знаете статистику, вы осведомлены о сложностях, вы понимаете, что вас может ждать, поэтому готовы к этому).

Ведь люди как делают: уходят с работы, имея двух детей,

жену, кредиты, и надеются, что они смогут с таким настроением отчаяния разбогатеть за 3–5 месяцев с нуля. То, что дольше этого срока, они категорически отмечают. Как итог, они возвращаются на работу, только теперь потеряв на рынке даже те деньги, которые были.

2. У вас трезвые ожидания, касаясь успеха в трейдинге. Вы даете себе срок в 2–3 года и просто работаете над качеством своей торговли. Если будут деньги – хорошо, если нет – вы просто учитесь. Если вы пройдете все испытания, вы вернете свои потери с лихвой.

3. У вас имеется бизнес-план. Иными словами, правила торговли, риск-менеджмент, свод нескольких графических моделей. Вы идете «по колее» в хорошем смысле этого выражения. Так как нельзя понять, что работает, а что – нет, если каждый раз предпринимать разные действия.

4. Вы четко следуете своему торговому плану и меняете его только после 3х месяцев активной торговли (у вас должна собраться статистика, ее сложно собрать за 2 недели торговли).

5. Вы редко нарушаете свои правила. Нарушения будут, разумеется, но они должны быть единичными, иначе это портит статистику и дает неправильный вывод. Самое главное, заметив нарушение, вернуться к изначальному плану, а не продолжать делать ошибки.

6. У вас всегда есть стоп-сигнал. Иными словами, страховка от потерь. Вы прекращаете свою торговлю, если вы пре-

высили денежный лимит на день, неделю, месяц. Даже если вам кажется, что сейчас будет возможность вернуть деньги – **СТОП!** Страх упущенной возможности – это болезнь игроков, а не профессиональных трейдеров.

7. Если ситуация на рынке совпадает с вашими торговыми условиями – вы не боитесь войти в сделку, вы берете на себя разумный риск, проверяя свою статистику. Это не 50 на 50, либо прав, либо нет. Правильный торговый план смещает вероятность выигрыша к 70–90 %. Если это не так – пропускайте сделку, либо рискуйте крайне маленьким объемом ради эксперимента.

8. Вы торгуете объективно, по бумаге (торговый план), руководствуясь исключительно холодным разумом и внутренним чутьем (не эмоции!). Если вы ощущаете эмоциональные горки, то вы прекращаете торговлю и делаете перерыв.

9. Вы не отождествляете себя со своими удачными сделками или неудачными. Вы просто следите за тем, насколько вы следуете своим правилам и всё. Правила вашего торгового плана – это не гарантия вашей прибыли. Рынок может вести себя очень нелогично, но это лишь 5 % из 95 % логичных повторяющихся действий. Ваша задача – искать эти 95 %.

10. Вы постоянны в своих действиях, и вы честны с самим собой **ВСЕГДА!**

11. Очень важный пункт. Каждая новая сделка отделена от предыдущих. Это значит, что если вы 6 раз подряд заработали, это не значит, что на 7 раз вы с большей вероятностью

стью потеряете деньги. Так мыслят игроки, поэтому, проигрывая в пух и прах несколько раз подряд, они продолжают увеличивать ставку каждый новый раз, ожидая скорый выигрыш. Но рынок может оставаться нелогичным гораздо дольше, чем на то у вас хватит денег.

Некоторые слова могут быть сейчас вам непонятны. Ничего страшного. Вы можете либо уточнить их, либо просто читать дальше, потому что далее я всё подробно объясню.

Сосредоточьтесь только на том, на что способны повлиять

Обратите внимание на то, как люди наблюдают за спортивным состязанием, будь то футбол, хоккей, баскетбол и прочее. Они кусают ногти, хватаются за голову, молятся, не могут сидеть на месте, матерятся. Они полны эмоций. В моменте они прыгают в эйфории, а в следующее мгновение уже рвут волосы на голове. Самое забавное, что ни один из смотрящих не может повлиять на исход, например, футбольного матча, как бы он ни орал в телевизор, на игроков, ни проклинал бы тренера и судей.

Если ваша торговля приобретает такое поведение: эмоционально-импульсивное, на грани истерии, знайте, что вы не торгуете, вы играете, вы находитесь в азарте. Профессионалы трейдинга обижаются, когда кто-то говорит, что на рынке играют. Нет, мы здесь с вами торгуем, а торговля подразу-

меваает четкий план действий и четкий контроль рисков. Мы допускаем то, что далеко не каждая сделка будет прибыльной, но наш риск-менеджмент позволяет нам получать минус до определенной грани.

Игроки сосредотачиваются на том, что они не способны контролировать, например, ход матча, выпавшие карты на руки, шарик в рулетке или рост/падение цены на рынке. Они постоянно молятся себе под нос «ну, пожалуйста, пожалуйста, выпади красное» или «давай расти, расти, разворачивайся, черт побери, хватит падать!» (о движении цены на рынке) и другие возгласы. И как они уверены, что кто-то намеренно ставит им палки в колеса, когда они в хлам проигрывают несколько раз подряд! Игроки также склоны верить в удачу, в случай, в тот 1 %, когда некто выиграл колоссальную сумму денег, и теперь они хотят повторить это. Они даже не задумываются о тех 99 %, которые проиграли всё.

Профессионал же всегда сосредоточен на том, что ему подконтрольно. Как правило, это риски. Неважно, это казино, ставки на спорт, гиря в спортзале или трейдинг. Выбор всегда за вами, насколько вы готовы рискнуть своими деньгами, здоровьем, положением. Можно играть в покер, веря в удачу, а можно идти от статистики, от анализа и объема ставки, и зарабатывать этим себе на жизнь. Можно наугад выбирать команду и ставить на нее, так как она вам нравится, а можно изучить ее показатели, соотношение побед к поражениям и другие факторы. Можно бахвалиться в зале и

дерзнуть поднять 100 кг за раз, после чего заработать грыжу, сорвать позвоночник и лежать в больнице месяц. А можно постепенно увеличивать вес штанги, и прийти к этой цели через некоторое время.

Так и трейдинг. Можно, и это не шутка, за день потерять 50–70 % депозита, и даже 100 %, просто на эмоциях, удваивая свои ставки. И речь не о маленьких депозитах, люди теряют сотни тысяч долларов за несколько дней, миллионы – за недели. Поищите подобные истории в Интернете, на англоязычных ресурсах, это может хорошо вас отрезвить, если вы планировали заработать быстро.

Если вы игрок, если вы азартный человек, я бы на вашем месте сделал следующее. Первое – положил бы деньги в крупный банк или на счет брокера и забыл о них, пусть растут, а сам бы продолжал работать. Либо второе – завел бы максимально маленький депозит, который позволяет брокер, выбрал очень консервативную торговую стратегию и торговал бы ее только при идеальных условиях. Разумеется, имея основной источник дохода. И продолжал бы так, пока не научился бы себя контролировать.

Если вы можете назвать себя человеком дисциплинированным, расчетливым, осторожным, то не спешите радоваться, ибо рынок покажет вам, кто вы есть на самом деле. У особо осторожных людей вырастает гигантских размеров «жаба», которая стережет каждую копейку, но при этом упускает хорошие сделки, а потому она грызет вас еще больше. Ну, а

если в этом случае поймаете стоп-лосс (потеряете свой риск на сделку), то «я ж говорил» – будет вашей любимой фразой.

Если вдруг сейчас у вас возник вопрос, когда же автор начнет делиться практическими знаниями и прекратит уже разглагольствовать, то могу посоветовать вам самостоятельно перейти к практической части (в содержании книги она так и обозначена), однако, уверяю вас, вы потратите таким образом в два раза больше времени. Если вы новичок, то лучше следовать по запланированному мной маршруту, потому что он максимально продуман, и постепенно подготовит ваш мозг к принятию новых знаний. Сейчас всё может быть легко и понятно, но дальше мозг начнет кипеть, поэтому не торопитесь.

Перестаньте драться с рынком

Если один зверь заберет добычу другого зверя – начнется драка до победы одного из них. Так и человек на рынке. Когда вы заработали – вы рады, вы уже планируете, куда можно потратить полученные деньги. Но вот следующая сделка забирает вашу добычу или часть ее. Самое неприятное – это лишиться того, что только что было у вас в руках. Вы в ярости, вы обижены на рынок, вы хотите назад свою заработанную тушку, вы атакуете. Но рынок, чтобы вы знали, настолько могущественен, что ваш депозит по сравнению с триллиардами долларов, которые там присутствуют – это меньше,

чем песчинка в космосе. Ваш депозит закончится быстрее, чем рынок неожиданно начнет следовать вашим правилам. Контроль рисков – вот на чем стоит сосредоточиться, а прибыль придет сама собой.

Я помню одну из неприятных потерь в начале моего пути. В тот день за сделку по фьючерсу нефти я взял 250 пунктов, торгуя 5 контрактов. В принципе, это нормально для зеленого трейдера. То есть, на один контракт получилось 50 пунктов, при условии, что риск был – 15. Мне хотелось добрать до 75 пунктов на 1 контракт, чтобы итоговая сумма за день получилась плюс 375 пунктов, просто такая странная идея возникла, которую потом сложно объяснить логически. Следующая сделка лишила меня 30 % моей прибыли, так как я поймал стоп. Стоило уже остановиться и унести то, что есть или, по крайней мере, уменьшить объем с 5ти контрактов до 3х. Но нет, я был расстроен, что потерял то, что имел, я хотел обратно изначальную сумму. Заметьте, я уже не думал о прибыли, мне важно было хотя бы вернуть проигрыш. Я включил азартного игрока и мечтал отыграться, будучи слеп к ценовому движению и поменявшимся условиям, к тому же вышли новости по нефти. Через буквально два часа мой лимит дня был превышен в несколько раз: минус 200 пунктов, а если считать то, что я лишился своей прибыли, то я потерял 450 пунктов. Я был разбит. А ведь какое невинное желание, казалось бы, возникло: добрать всего несколько пунктов сверх того, что уже заработано. Но в тот момент логи-

ка и здравый рассудок отключаются, вы словно находитесь в пространстве, а вами управляет кто-то другой. И только спустя некоторое время ты понимаешь, насколько глупо ты поступил.

Настоящий трейдинг – это многоуровневая работа: изучение самого рынка, изучение себя, а также изучение других участников рынка. Это не просто зеленые и красные столбики, это не просто «продавай!» и «покупай!», настоящий трейдинг – это дело на всю жизнь. Если вы хотите стать профи – отнеситесь к нему именно так.

Глава 3. Самая лучшая работа на свете

Действительно, все те трейдеры, кто прошел трудный и долгий путь становления себя в качестве профессионала в этой сфере, отмечают, что потратили свое время и силы не напрасно. И я полностью присоединяюсь к моим коллегам по цеху. Позвольте пояснить, почему.

По призванию своему я писатель. Я сам себя так окрестил. Мне нравится создавать, сочинять и при этом преимущественно в виде текста: там я чувствую себя максимально раскрепощенным и не ограниченным ни в чем. Но при этом я также и мужчина, который обязан думать о финансах, об обеспечении себя, а также своей семьи. И правда в том, что сочинительством я никогда не занимался на коммерческой основе, то есть – не писал специально для того, чтобы продавать. Даже эту книгу я написал лишь для того, чтобы, с одной стороны, составить подробное руководство к торговле для себя и знакомых, с другой стороны, я хотел выговориться. Это уже потом мне предложили выпустить ради эксперимента. Но не суть сейчас.

Разумеется, я хотел бы только писать, неважно что: романы, рассказы, сценарии, что угодно, и получать за это хорошие деньги, например, как Стивен Кинг или Джоан Роулинг, но это реально лишь в большой перспективе, так как ныне

литературы тьма, и на продвижение себя нужно не просто время, но и большие деньги. А ведь жизнь идет, появляются новые потребности, и потребности не только свои (ибо я мог бы жить крайне скромно), но и потребности семьи. Вопрос, как всегда, упирается в деньги.

Я по образованию журналист, но работать журналистом без призвания очень тяжело и скучно. В студенчестве я довольно хорошо зарабатывал официантом в престижных ресторанах, куда мне повезло устроиться. Но проблема наемного труда в том, что на первых местах там всегда интересы работодателя, но никак не работника. Проще говоря: деньги были, но не было времени и сил для создания собственного источника дохода. Я хотел творчества, я хотел иметь собственное расписание и считаться лишь с собой, самостоятельно распределять время.

Но я также не хотел избрать путь бедных поэтов и бродячих художников, которые ни дня не занимались ничем кроме своего призвания, но при этом голодали, мерзли и часто умирали в бедности. Да, сейчас с этим проще, но часто мы видим лишь единицы успешных примеров из тысяч тех, кто в итоге не смог и действительно испытывает трудности.

И так, передо мной встала дилемма: оставаться работать официантом и в этом расти, создавая финансовую подушку, но при этом очень медленно развивать свое направление в творчестве, либо же уйти с работы и плотно заняться сочинительством, надеясь удачно выстрелить где-нибудь. Я быст-

ро понял, что и то, и то – крайности. Необходимо найти источник дохода, на который можно рассчитывать и спокойно творить хоть год, хоть два, хоть пять, пока сочинительство не начнет приносить доход.

Какие варианты? Фриланс, бизнес, наемный труд, но дома. Фриланс – это копеечный неблагодарный труд, конечно, если вы не раскрутились там на заре этого движения, но сейчас писать тексты за 50 рублей за 1000 знаков просто грустно. Бизнес. Хм, с современной статистикой открытия-закрытия бизнесов и моим полным отсутствием опыта в качестве предпринимателя, это подписать себе пожизненный контракт с банком, и в итоге вернуться в сферу обслуживания лет на десять минимум. Это вам не курсы про бизнес слушать, тут гораздо все сложнее и дело не всегда в деньгах. Домашний наемный труд, типа колл-центра или продажи косметики, ну, скажу, что есть люди, которым это действительно нравится, но я поодаль от них. Что еще? Начать вести видеоблог и собирать рекламодателей? Здорово, но опять-таки время. Лучше это время потратить на более перспективное дело, которое доступно в любом возрасте и месте, лишь бы был Интернет.

В общем, трейдинг оказался весьма неожиданным решением, которое я даже не рассматривал, потому что трейдинг для меня был нечто вроде орущей толпы и разводом, рядом с которым всегда мелькал «Форекс». Действительно, этот вариант показался самым доступным, разумеется, после того

как я узнал, что трейдинг на самом деле это целая наука, где люди реально зарабатывают. Развода тут хватает, но вы покажите мне, где его нет.

В итоге, перспектива получать деньги с трейдинга, а в остальное время заниматься сочинительством, показалась мне очень заманчивой. Но что более приятно – абсолютно реальной и доступной при должных усилиях.

И так, трейдинг – это абсолютно реальный вариант собственного источника дохода. Если вы освоите его и станете мастером, то это будет действительно лучшей работой на свете. Со мной не согласятся лишь те, кому их любимая деятельность приносит хороший доход, например, режиссеры, известные писатели, успешные бизнесмены, шеф-повары, фотографы, блогеры и так далее. Но, я также уверен, в этом случае вы бы вряд ли искали иной способ заработка, помимо вашего, я бы лично не стал, если бы книги сразу приносили бы мне кучу денег.

Почему трейдинг – это лучшая работа на свете? Во-первых, это безграничный заработок. То есть тут никто не ограничивает сумму, которую вы сможете унести с рынка. Ваша прибыль – это только ваша ответственность. Здесь нет задержек, нет штрафов, нет четких чисел выплат. Даже налоги с заработка платят за вас автоматически. Заработали миллион за день – заплатите налог и пользуйтесь деньгами. Но такие результаты, разумеется, не сразу и не с маленьким депозитом. Однако при должных условиях – это реально. Во-вто-

рых, трейдинг – это бесконечная свобода. Как свобода места, потому что вам нужен только доступ к Интернету, так и свобода времени. Вы можете торговать как рядовой трейдер-работник по 8 часов в день и больше, либо же торговать 1–3 часа в день, либо же вообще делать одну сделку в неделю, в месяц, но при этом иметь хороший заработок. Вы сами выбираете стиль торговли. Вы можете смеяться, но одна из самых частых проблем профессиональных трейдеров – это безделие в свободное время. То есть люди умеют делать деньги, но не понимают, чем им заниматься в остальное время дня. Поэтому они просто тыкают по кнопкам, имитируя деятельность, из-за чего часто теряют заработанное. К распорядку дня также добавляется плюс к свободе планов. Вы можете в любое время менять свой день, вам не надо отпрашиваться, или пытаться скооперировать свой отпуск с пожеланиями работодателя и остальных коллег.

Это действительно лучшая работа на свете, если мы говорим о деятельности, которая приносит деньги. Поверьте, когда есть деньги, которые могут покрыть любые издержки, проблема творческого ступора, нахождение собственного призвания, поиск себя, – всё это переживается гораздо проще, чем когда есть призвание, но оно не приносит денег.

Если вы сможете пройти весь путь становления от новичка до профи или, по крайней мере, до хорошего трейдера, вы согласитесь с моим утверждением. Это будет тяжело и вряд ли быстро. Но и в университете вы учились минимум 4 года.

Так вот представьте, трейдинг – это новое образование, поэтому не обольщайтесь. К счастью, оно доступно любому и преимущественно бесплатно, если уметь искать.

Работать дома – реально. Работать из любой точки мира, где есть Интернет – реально. Работать 5 часов в неделю и полностью обеспечивать свою жизнь – реально. Отбить половину стоимости отпуска, пока ждешь свой самолет – реально. Но! Чтобы это не выглядело как дешевый буклет-замануха, я (и другие зарабатывающие трейдеры) очень много сил и времени потратил на практику, до того, как у меня вообще хоть что-то начало получаться. То есть между тем этапом жизни, когда я работаю официантом и мечтаю о самозанятости, до того периода, когда я зарабатываю своим умом через трейдинг, был этап в пять лет. У кого-то получится быстрее, у кого-то – медленнее, но вряд ли вы управитесь менее чем за два года, готовьте себя к этому сроку. К тому же, где вы себя видите в ближайшие 5 лет, если не займетесь трейдингом? Скорее всего, та же работа, столько же занятых часов в неделю, отпуск два раза в год, и та же зарплата. Чего стоит рискнуть?

Учебное время окупит себя в несколько тысяч раз, и вы поймете это, как только выведете свои первые деньги себе на карту. Трейдинг – это лучшая работа на свете!

Часть 1. Я ничего не знаю о трейдинге, с чего начать?

Глава 1. Правильный старт, чтобы дойти до конца

Прежде чем начинать любое дело, необходимо задать себе один простой вопрос: «Зачем?». Поверьте, если бы люди чаще задавали себе этот вопрос, то жить стало бы гораздо легче, ибо не пришлось бы выпутываться из ненужных ситуаций.

Понимание, зачем нам достигать что-либо в той или иной сфере, очень важно с точки зрения работы мозга. Наш мозг – это компьютер, а мы с вами – это биороботы, по крайней мере, на уровне физического тела. Как вы знаете, любой компьютер можно запрограммировать на исполнение определенной задачи. И чем точнее вы напишите код, то бишь изложите задачу для вычисления, тем лучше получится итоговый результат. Иной пример работы нашего мозга – это отношение между менеджером и его подчиненными. Если вы, как организатор, сможете четко донести до исполнителя свою идею и точно обрисовать результат, который вы хотите получить, тогда с большей вероятностью вы его полу-

чите. Если же вы изъясняетесь абстрактными фразами «сделай красиво», «сделай так, чтобы тебе самому понравилось», «надо сделать лучше, чем в прошлый раз», в этом случае не удивляйтесь, что креатив исполнителя вам не понравится.

По сути дела, когда мы четко ставим себе какую-то цель, мы даем мозгу задание на выполнение этой задачи. Когда задача описана, мозг начинает подбирать все возможные пути достижения этой задачи, от самых простых до самых сложных. Так к вам приходит инсайт, возникает новый угол зрения, под которым вы смотрите на поставленную задачу.

Думаете, почему люди не могут следовать своей цели, потому что они ленивы? Такого понятия, как хроническая лень, не существует. Зато существует апатия по причине того, что цель кажется слишком большой, чтобы ее достичь. Вместо разбитого на множество маленьких отрезков, у нас есть один большой путь, который настолько большой, что не хочется даже начинать. Но дело даже не в этом. У нас нет желания пытаться разбить этот путь на отрезки, то есть нет желания погружаться в работу только потому, что цель как таковая не возбуждает в нас стремление достичь ее, она не бросает нам вызов.

Например, я часто слышу от людей два пожелания: выучить иностранный язык и привести себя в хорошую форму за счет тренировок. Повторяется это каждый год, потому что до сих пор так никто и не решился дойти до конца. Но почему? Ведь задачи не выглядят нереальными для выполнения.

На каких-нибудь мотивирующих тренингах вам посоветуют визуализировать свой успех, как вы разглядываете свой пресс в зеркале или как вы свободно общаетесь с немцами на их языке, и они вас очень хвалят за это. Но это работает только на самих тренингах и пару дней после них. Эйфория спадает, а ресурсов на продолжение движения просто нет: мозг не знает, какую из задач ему выполнять, потому что он умеет только визуализировать.

Первый признак того, что вы выбрали неверную цель – это формирование эфемерных итогов. Зачем вам учить язык? «Современный человек должен знать, по крайней мере, два языка», «чтобы свободно общаться с иностранцами», «чтобы смотреть фильмы в оригинале». Зачем вы хотите похудеть? «Хочу красиво выглядеть на фотографиях», «хочу на весах видеть цифру не выше 50ти килограмм», «хочу без стеснения щеголять по пляжу в купальнике».

Такие цели не формируют у вас нужды, которую вы хотите удовлетворить. Если вам нравятся оригинальные голоса актеров, мозг предложит вам смотреть фильм с субтитрами на родном языке. За границей общение с иностранцами ведется с помощью онлайн-словарей, куда можно надиктовать целую фразу, и она воспроизведется в режиме аудио на нужном языке. А мотивация со словом «должен» вообще редко возбуждает. Цель красиво выглядеть на фотографии мозг решает весьма изящно с помощью Photoshop'a, косметики и удачно подобранной одежды. Проблему с весами тоже мож-

но решить: просто убрать их с глаз долой (наш мозг – это мастер отрицания и избегания под разными предлогами). То же самое и с пляжем, скорее всего вы придумаете себе философию а-ля «да, у меня есть лишние килограммы, но я себе нравлюсь», то бишь «а судьи кто?».

Проще говоря, самобичевание оттого, что вы очередной раз не добились своей цели, вы замените очень логичной идеей, которая совершенно точно объяснит, почему вы отложили попытки достичь желаемого. Это отработанный алгоритм нашего природного компьютера.

Перейдем к трейдингу. Цель разбогатеть и купить себе дом в Испании не будет вдохновлять вас преодолевать трудности и раз за разом начинать заново. Люди ошибочно полагают, что машина, квартира, отдых сделают их счастливыми. Это не так, и мозг это понимает. Он также понимает, что у него не было опыта счастья от покупки новой квартиры или машины, зато счастье от выпитой бутылки вина или съеденного торта он испытывал мгновенно. Как далее действует он? Правильно, идет по самому прямому пути, в данном случае, в магазин. Зачем преодолевать какие-то трудности ради некой цели, некой квартиры, которая, еще не факт, что сможет осчастливить. Рисковать – это лишать себя безопасности. Природа заложила в нас стремление к безопасности, к пещере, поэтому неудивительно, что мы редко решаемся менять что-то в своей жизни.

Люди не достигают своих целей, потому что часто цели да-

же не их. Да, иметь машину премиум класса круто, но хотите ли вы этого сами, или вас вообще интересуют только частные вертолеты. Безусловно, богатым быть здорово, но это эфемерный образ, который каждый понимает по-своему.

Зачем вы обратились к трейдингу? Ради денег? Поверьте, можно отлично зарабатывать будучи наемным работником, также можно иметь деньги, занимаясь, например, живописью. К тому же ваш мозг наверняка знает больше примеров, когда люди не зарабатывают трейдингом, когда они теряли всё на инвестициях или их обманывали. Поэтому надо что-то более цепляющее лично вас. Вряд ли цель «заработать денег» будет поддерживать в вас интерес к постоянному совершенствованию в трейдинге.

Какие цели заставляют двигаться?

К цели можно подходить двумя способами: «мотивация к» и «мотивация от». Одна и та же цель может мотивировать разных людей различным способом.

Например, вы хотите выучить иностранный язык. Вы согласитесь, что цель «просто знать» не привлекает прямо уж сильно. А что, если вас приглашают в хорошую фирму с высокой зарплатой, но нанимателя смущает лишь один недостаток: вы совсем не знаете английского языка. Условие таково: если вы обещаете выучить базовый английский язык за полгода и сдать экзамен, то вас берут со ставкой 100 %,

до тех пор вам будут платить лишь 50 %. При такой «мотивации к», даю гарантию, что вы бросите всё и займетесь английским серьезно и, возможно, освоите его даже быстрее, например, за 3 месяца.

Или женщина выходит замуж за иностранца и подает на гражданство, например, в США. Обязательное условие – знание английского языка. Такая мотивация тоже довольно сильна.

Некоторых людей мотивирует страх чего-либо. Пример с той же работой. Вы работаете в некой хорошей фирме, получаете высокую зарплату, вам всё очень нравится. Но приходит новый менеджер и заявляет, что все сотрудники вашей должности обязаны знать английский язык, в противном случае их ждет сокращение. Понимая, что другую такую работу с подобными условиями найти сложно, вы, скорее всего, начнете шевелиться и углубитесь в изучение нового языка.

«Мотивация от» хорошо работает со здоровьем, безопасностью, деньгами и темой близких. Например, человека сбросить лишний вес замотивирует гораздо больше то, что у него стачиваются кости, трудности с сердцем, что ему останется жить максимум 10 лет с таким состоянием здоровья, чем то, что он будет плохо смотреться на фотографии или на пляже.

Разумеется, можно добиваться целей на одном, так сказать, данном себе слове, то есть «я сказал – я сделаю». Но в

этом случае вы должны быть человеком с высоким уровнем дисциплины и ответственности.

Цель должна быть такой, что вы будете ощущать страх, если вы не достигнете этого. Не важно, это «мотивация к» или «от». Чтобы вы, задумавшись «а что, если не получится?» сразу бы вздрагивали и скорее отрешивались от альтернативной реальности. Поясню на своем примере.

Вообще я познакомился с трейдингом только потому, что наемная работа меня не устраивала по причине того, что я не мог сам распоряжаться моим временем. Если ты вдруг заболел – твои проблемы, если вдруг форсмажор – будут проблемы потом, если просто сегодня потрясающая погода после недель дождей – ты должен идти в офис и смотреть на солнышко из окна, если ты захотел в отпуск – только в то время, которое выгодно фирме, и никого не волнует, что это плохое время для самого отпуска. Но даже не это меня отталкивало больше всего: я работал не для карьеры, а для денег, но реализоваться я хотел в том, что не приносит денег сразу.

Наемная работа отнимает кучу времени, и получается, что ты впадаешь безысходную зависимость: хочу реализоваться как писатель – это денег не приносит – деньги приносит наемный труд – наемный труд отнимает время у призвания – я чувствую себя паршиво, потому что не могу заниматься серьезно тем, отчего я счастлив.

Трейдинг идеально решал эту проблему: заработок зависит только от меня, количество проведенных часов у мони-

тора на это не влияет. То есть, можно торговать 2–3 дня в неделю по 1–2 часа, а остальное время посвящать писательству. Это мечта для меня. Разумеется, это не сразу, если вы уже понадеялись. Поначалу вы будете вкалывать как на наемной работе и даже больше, но зато здесь итоговый результат куда более притягателен, нежели карьерная лестница. Это лично мое мнение.

У меня появилась мотивация. И каждый раз, когда я опускал руки из-за трудностей на рынке (и это действует до сих пор), я спрашиваю себя «ну, что, закончу, сдамся и признаю, что это не мое?». Далее я представляю себе альтернативу. Где я буду брать деньги, если писательская деятельность не будет приносить достаточный доход? Наемный труд, а дальше маленькая пенсия, потому что у наемного труда есть предел возраста и дальше остается только то, что накопил, и часто – это очень мало. Не так я представлял себе свою зрелую жизнь и старость. С утра до вечера на работе, которую ты не любишь, мало времени проводишь с детьми, нервы, странные боссы и коллеги, отдых только по расписанию, которое составил не я, нет уж. Для меня свобода очень важна, и рамки меня угнетают, поэтому я всегда возвращался на рынок, разбирал ошибки и далее старался учитывать их. Только так я прогрессирувал и в итоге пришел туда, куда и задумывал.

Ваша мотивация к изучению трейдинга может быть иной. Некоторым нравится идея просыпаться в то время, которое выбрал сам, хоть весь день валяйся в кровати. Это тоже мо-

тивация, почему бы и нет. Некоторые люди, которые выросли в небогатых семьях, клянутся в том, что они изменят эту ситуацию и выведут семью на хороший финансовый уровень, и такая цель их заряжает, они боятся вернуться назад, в бедность, поэтому они преодолевают трудности. Кому-то очень важно внимание, софиты, но музыка или актерское мастерство приносит очень мало денег на ранних порах. Да, можно быть нищим музыкантом, художником, но лучше иметь деньги и развивать свой путь, в этом случае добиться успеха гораздо проще, когда ты сыт, одет и вымыт, чем жить на копейки, во многом себе отказывать, но не изменять своему ремеслу. Многие известные художники и писатели прошлого умерли в нищете, и прославились только десятки лет спустя. Если вам такой сценарий по нраву, то можете пробовать, но мне это чуждо.

Вам следует найти такой ориентир, который именно будоражит. Возможно, никто из вашей семьи никогда не был за границей, а вы хотели бы путешествовать много и фотографировать интересные места. Проблема одна – деньги. Если вы станете мастером в трейдинге, то вы сможете буквально торговать с ноутбука 1–2 часа в день, а остальное время посвящать поездкам и фотографиям. Лично я знаю двух людей, которые торгуют в аэропорту перед вылетом, а потом некоторое время в отеле. В остальное время они читают лекции по всему миру. У них это прекрасно получается. Почему вы считаете, что у вас это не может получиться?

Трейдинг великолепен тем, что он безграничен во всех отношениях, кроме подключения к Интернету: без него вы не сможете торговать. А что касается денег, времени, возможностей, здесь абсолютный карт-бланш, при условии, что вы тщательно изучали эту сферу и имеете достаточный опыт. Разбогатеть за год с нуля – это не про трейдинг.

Уделите этому время, найдите то, что вас действительно притягивает, любое занятие. А потом подумайте, поможет ли трейдинг с его возможностями добиться вам этого? Здесь существует одно важное «но». Эта цель не должна быть вершиной карьерной лестницы. Например, вы хотите стать телеведущим или топ-менеджером IT-компании. В этом случае, те 5–10 лет становления как трейдера, лучше вложить в покорение карьерной лестницы с самого низа.

Трейдинг же подходит больше для целей, которые не подразумевают подчинение иерархии. Например, художник, актер, мастер по дереву, писатель, блогер, фотограф и так далее. Иными словами там, где у вас не будет оклада на первых порах. Если же вы хотите стать главным редактором крупного глянцевого журнала, то вам не надо тратить время на трейдинг, по крайней мере, не так много. Лучше устроиться в редакцию этого издания и погрузиться полностью в работу там, а трейдинг изучать только с точки зрения инвестиций без активной торговли.

Думаю, я достаточно четко обрисовал свое видение мотивации в любом деле. И вы убедились, что желание «про-

сто быть богатым» или «иметь крутую тачку» не будет способно долгое время поддерживать в вас движение, ибо мозг определяет эту цель как слишком пространную и неосязаемую, следовательно «не жили богато, нечего и начинать». Цель должна вызывать у вас внутренний резонанс, который выбьет вас из зоны комфорта, неважно – из-за желания чего-то добиться или страха что-то потерять/ не получить. Как только вы сможете четко описать, зачем вам достигать определенной цели в 1–3 предложениях, то вы сформировали эту цель правильно.

Мой пример: «Я хочу свободно заниматься творчеством. Я хочу самостоятельно распоряжаться своим временем. Но при этом я хочу иметь хороший финансовый достаток и быть способным обеспечить свою семью». Цель должна звучать лаконично, вас словно пробивает прозрение, что именно это вас цепляет, именно этого вы хотите или не хотите. Возможно, вы обнаружите для себя, что на самом деле ничего никогда не хотели, а все ваши желания – это рекламные слоганы или социальное веяние. Просто помните, что трейдинг может дать свободу любой идее, которая казалась вам нереальной из-за отсутствия времени.

Кстати, может случиться такая ситуация, когда вы поймете, что вашей желаемой цели можно достичь без помощи трейдинга. И это тоже хороший показатель вашей работы.

Глава 2. Каков исток всех причин, из-за которых новички сливают депозит быстро?

В принципе, трейдинг мало чем отличается от других сфер нашей жизни по способу достижения определенных высот. Знания + время + усердие и дисциплина, вот и весь секрет самых великих людей на свете, иного не существует. Даже если вам кажется, что надо родиться в определенной семье, то это не будет являться решением всех проблем, так как лишь 10 % из «богатеньких детишек» добиваются чего-либо существенного, остальные же довольствуются развлечениями и мнимой должностью в родительской компании.

И всё-таки, трейдинг имеет различия как минимум в настройке ума. Одна настройка (состояние), позволит человеку дойти до конца, другая же – сделает из него азартного игрока с кучей эмоциональных проблем. Если сказать кратко, именно правильный настрой трейдера влияет на его торговые показатели. Я уверен, что достаточно много трейдеров захотят со мной поспорить, но я их сейчас не слышу, да и вряд ли бы спорил с ними, потому что трейдинг – это штука сугубо субъективная, а главный показатель «правильности» и «неправильности» методов и подходов – это сумма на ва-

шем банковском счете.

Имеет ли значение абсолютное знание всех торговых формаций, если вы боитесь войти в сделку? Имеет ли значение грамотное определение ценовых уровней, если вы выходите из сделки раньше времени, потому что боитесь потерять то, что уже заработали? Имеет ли значение грамотное чтение графика, если вы не можете контролировать себя и впадаете в постоянные эмоции, обижаетесь на рынок и постоянно хотите отыграться?

Всё это, и многое другое – именно психологический настрой трейдера. Мы с вами как спортсмены. Если спортсмен показывает великолепные показатели на тренировках, то это не значит, что он также великолепно покажет себя на соревнованиях. Поэтому знающие тренеры очень много времени уделяют психологическому настрою своих подопечных. Наверняка вы видели, как спортсмены перед самым выходом слушают музыку или накрываются чем-либо голову: так они закрываются от мира и настраиваются.

Но какой же настрой применять сейчас, когда вы даже не заходили на рынок и не знаете, чего от него ждать и от кого нужно загородиться? Ваша главная задача сейчас – это уловить правильный настрой на первый этап, на этап обучения. Пока мы не начали торговать, нет смысла настраиваться на торговлю. Будем идти поэтапно.

Каков же правильный настрой на обучение? Правильный настрой кроется в способности трезво и реалистично оцени-

вать свои способности, свое время и приложенные усилия. Сейчас поясню на примере.

Представьте, что вы начинающий актер, только выпустились из университета, и жаждете попасть в большое кино. Вы приходите на пробы, не имея за собой практически никакого опыта работы и заявляете, что хотите получить главную роль в следующем крупном кинопроекте, а также хотите гонорар не меньше, чем у Леонардо Ди Каприо. Это кажется нелепо, согласитесь? Кто в здравом уме заявит такое? А вот если немного поменять условия, то вы поймете, что для многих людей ожидание такого молниеносного скачка – это нормально, они даже обижаются, если этого не случается.

Например, некий человек получает сейчас на работе 50 тысяч рублей в месяц. Неожиданно он знакомится с трейдингом. Его завлекла реклама, где ему обещают через три месяца заработок от 100 тысяч рублей в месяц при прохождении определенных курсов. Я предположу, что эти курсы не совсем развод, и вы реально можете столько заработать, НО не сразу, о чем, разумеется, не говорят уважаемые учителя, ибо распугают всех желающих. Человек прошел курсы, накопил денег на депозит и вышел на реальный рынок. Что он будет ждать от рынка после прохождения курсов? Верно, выполнение заявленных обещаний в рекламе. То есть, человек работал в фирме, например, два года, чтобы прийти к зарплате в 50 тысяч рублей в месяц, а теперь, пройдя трехмесячные курсы, он совершенно осознанно ожидает зарпла-

ты в 100 тысяч рублей в месяц с трейдинга.

Даже если человек не проходил курсов и не соблазнялся рекламой, его наверняка соблазнит образ крутого трейдера, которым сыплют все кому не лень. Опять-таки лишь ради того, чтобы завлечь вас на свои курсы или продать вам свою систему и торгового робота.

Умение смотреть трезво и реалистично на самого себя – вот истинный ключ к вашему росту в любом деле. К сожалению, современные люди не могут ждать, мы не умеем ждать, мы даже бесимся, когда страница сайта загружается не сразу, о каком долгом обучении уж может идти речь. Именно поэтому так мало людей добивается своих целей, и так много – попадает в лапы мошенников.

Вы бы легли под скальпель хирурга, который прошел полугодовые курсы хирургии и особой практики не имеет, только видел, как это делают другие? Если вы не хотите умереть или остаться калекой, то вряд ли. Думаете, зря врачи учатся так долго, прежде чем приступить к реальной практике? Или, будете ли вы спокойны в самолете, за штурвалом которого сидит недавний студент, прежде летавший только на симуляторе? Ответ очевиден.

Почему же нам кажется, что трейдинг, бизнес, изучение языка, построение отношений с людьми, – всё это достигается каким-то иным способом: быстро и легко? Потому что мы очень много сидим в Интернете. Я не ханжа, я лишь цитирую исследования психологов.

Мы видим человека ДО, например, как он работал грузчиком, и мы видим его жизнь СЕЙЧАС (после), когда он щеголяет в шикарном костюме, живет в красивом доме. Наш мозг естественным образом складывает первый и третий этап, потому что второго он не видит. Ведь мало кто выкладывает историй о тяжелом пути, рассказывает об этом в интервью журналам. Зачем? Редакторы СМИ, популярные блогеры знают, что их аудитории интересен конечный блеск, красота, зрители/читатели не хотят знать, как было тяжело между первым и последним этапом, сколько слез было пролито, сколько времени вложено. Если все будут говорить правду, то жизнь станет серой для многих. Не потому, что жизнь плохая, нет, просто она не бывает вечно радужной и в удовольствии. Поэтому многие люди и убегают в Сеть, чтобы оставаться внутри этого мира стройных фигур и красивых пейзажей как можно дольше.

Ближе к нашей с вами теме. Скажу немного цинично. Не надейтесь заработать столько же, сколько человек, который отдал трейдингу минимум 3 года. Разумеется, кто-то будет верить в свою уникальность и удачу, кто-то будет говорить, что люди бывают разные и прочее, возможно, вы и вправду вундеркинд от трейдинга, но где доказательства вашей гениальности?

Основной источник всех причин, из-за которых новички сливают – это завышенные ожидания. Когда ваши ожидания превосходят ваш реальный опыт, вот тут начинаются про-

блемы. Я сам через это прошел, поэтому я могу об этом говорить. Самое болезненное – это принять, что вы не сможете сразу начать зарабатывать, что вы будете терять. Почему-то, учась в университете, нам довольно просто смириться с идеей, что 4 года мы будем просто учиться и вряд ли работать по специальности. Но когда вопрос касается денег, особенно быстрых заработков, у человека отключается критический рассудок.

Для того, чтобы построить дом, нужен хороший фундамент. И этот фундамент должен тщательно схватиться, стать монолитным. Новички же, будь то трейдинг или бизнес, пытаются на жидкий еще цемент уже укладывать кирпичи, потому что они видят шикарный коттедж по соседству и хотят как минимум такое же и желательно к концу недели успеть. Еще не уложено и половины кладки, а они уже вызвали оконщиков и заказали доставку мебели. Именно так и поступает большинство людей в новой для них сфере.

Завышенные ожидания ведут к тому, что вы торопитесь зарабатывать. Новичок входит в сделку, потому что ему просто кажется, что она прав, или потому что кто-то другой сказал ему так сделать, или же растет, значит я покупаю, а падает – продаю. Качество не важно, главное – бабки. Вы только видите цель: куча денег, работа на дому, автомобиль, дом, и мчитесь к ней как на спорткаре, но вы не видите, что вы гробите свою машину, не видите, что вы сбиваете знаки и едва не задеваете пешеходов, не видите, как за вами уже гонится полиция. Главное – быстро, главное – сейчас.

Чем быстрее вы примите реальную ситуацию и успокоитесь, тем быстрее вы начнете прогрессировать. Подходить к трейдингу с позиции «а вдруг получится» губительно для ваших денег. Поэтому скажу вам сразу и сэкономлю ваши финансы и время. Первый год вы будете только знакомиться с рынком, изучать его закономерности, погружаться в различные показатели, делать первые сделки, испытывать первые эмоции, связанные с потерями. Первая цель на год – это удержать свой депозит, потому что, как вы вскоре убедитесь, терять деньги на рынке очень легко. На второй год, создав свою торговую систему, вы будете пытаться следовать ей, потому что не свернуть с намеченного пути и быть дисциплинированным ой как сложно. К середине-концу второго года, при условии, что вы качественно работаете, вы начнете получать первые деньги, которые даже сможете вывести. Я не утверждаю, что с вами не может случиться такого и в первый год, но лучше всегда растягивать границы, тогда вы не будете себя загонять. Третий год понадобится, чтобы зацементировать вашу торговую систему. То есть, вы поймете, в каких условиях и на каких инструментах у вас лучше всего получается торговать, в какое время, какие формации и так далее. В этот год вы будете шлифовать свой способ торговли, чтобы далее уже не задумываться, а только действовать по намеченному плану.

В это время важно верить в себя и в свою цель, и не слушать окружающих, которые часто будут советовать вам най-

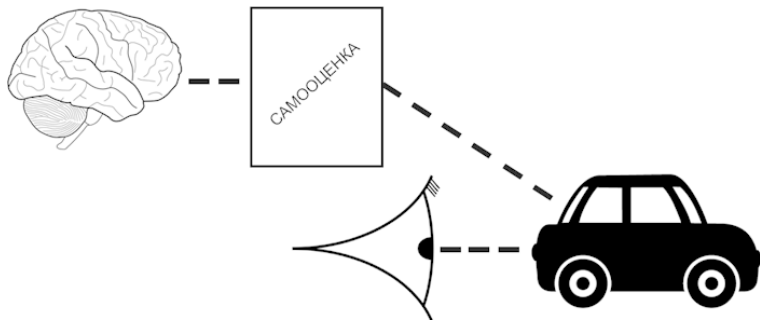
ти что-то стабильное. Вы не найдете, что ответить тем людям, если вы будете мыслить их категориями, например, когда вы пробудете на рынке 2 года и до сих пор не заработаете существенных денег. Тогда вам люди скажут, что это бессмысленно, что это развод, что вы на рынке так долго и до сих пор нет денег, что если бы вы выбрали наемный труд, то уже имели бы доход. Они правы, но лишь в своем мировоззрении. Наша цель – это быть распорядителем своего времени, зависеть только от себя, быть способным самостоятельно строить свой график недели, не советуясь с начальником, и при этом хорошо зарабатывать. Ради этого стоит пройти трудности и лишения. И когда вы начнете зарабатывать больше, чем те люди, которые советовали вам остаться на наемной работе, тогда вы почувствуете себя очень крутым, осознав, что вы смогли прийти туда, куда шли. Тогда уже те люди будут спрашивать вас, как вам это удалось.

И у вас обязательно это получится, если вы постараетесь, так как работать придется много. Однако я здесь с вами, чтобы помочь вам пройти этот путь максимально полезно и без перегрузки своего организма.

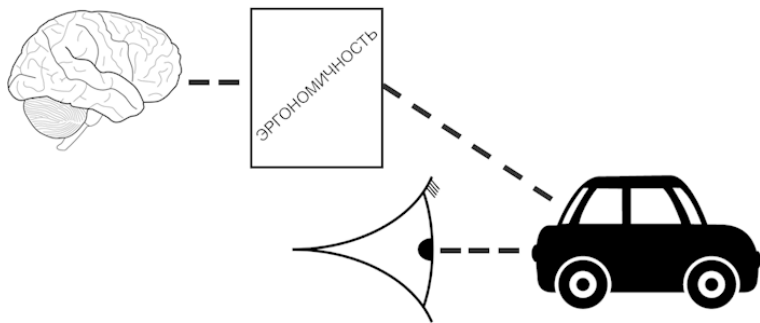
Глава 3. Как личное восприятие рынка влияет на ваши заработки?

Представьте, что у вас во лбу установлен некий фильтр, через который проходит информация, прежде чем попасть в мозг. Вы можете думать, что весь окружающий вас мир – это объективная правда, но это лишь фильтр, который вы осознанно или неосознанно поместили между предметом/человеком/событием и мозгом.

“Автомобиль - это статус,
это проявление моей личности”.



“Автомобиль - это удобное
средство передвижения”.



Для одних автомобиль через фильтр одобрения будет рассматриваться как мерило их личного и социального успеха. И не важно, насколько этот автомобиль будет нравиться им самим и насколько удобным он будет, главное, что он имеет некую положительную оценку в глазах большинства. Другие

будут смотреть на автомобиль через фильтр эргономичности, выбирая тот исходя из полезных функций авто и его способности удовлетворить нужды водителя. Автомобиль может быть абсолютно одинаковым в обоих случаях, но разные люди будут оценивать его по-разному, исходя из фильтра, через который информация поступает в мозг.

И доказать это очень легко: для кого-то стакан воды всегда наполовину пуст, а для кого-то – наполовину полон. Для кого-то правитель – это избавитель и требовательный начальник, а для кого-то – тиран и душегуб. Для одних все люди равные, другие же делят всех по цвету кожи, вероисповеданию, статусу, и клеймят всех без исключения. Для одних жизнь – это возможности и счастье, для других – это страдание, испытание, чистилище. Некоторые рассматривают финансовый рынок как способ безграничного заработка и свободы, другие видят в этом развод и казино. Предмет (событие, человек) всегда остается предметом, он не меняется физически в зависимости от наших представлений о нем. Меняется он лишь в нашем уме, проходя через особую обработку.

Если говорить современным языком, наш мозг запрограммирован на считывание определенной информации извне, чтобы далее отреагировать на нее необходимым образом. В моменты критических ситуаций наш мозг работает напрямую с телом, например, в случае опасности: бей или беги. В остальных же случаях, коих большинство, наш мозг

воспринимает не действительную картинку извне, а ту, что прежде прошла модерацию нашего ума (сознания или подсознания). Если привести пример из мира компьютеров, то наш мозг – это процессор с различными схемами, вычислительными мощностями, то есть просто выполняющий задачи инструмент. Наш же ум – это операционная система, например Windows или iOS, которая через особый язык команд управляет этим процессором. Поэтому нас, людей, и называют человек разумный, мы управляем своим поведением через разум, оно же сознание. По сути дела, какую операционную систему вы используете, такие команды вы и задаете процессору, то есть мозгу.

Элементарный пример, который многим и нас знаком: влюбленность. Операционная система начинает транслировать в мозг определенного рода сигнал, а именно, что весь мир прекрасен, все люди замечательны, воздух необыкновенно свеж, деревья как никогда зелены, а ваш предмет обожания – это божество, сошедшее с Олимпа. Некоторые называют такое состояние «розовыми очками». Однако через некоторое время ум начинает транслировать уже иной сигнал, и мы видим уже изъяны у человека, в которого мы влюблены, соответственно, меняется и взгляд на окружающий мир. Поменялся ли человек, стал ли мир действительно другим? Маловероятно, но вот то, что вы стали другим, ваше умонастроение изменилось – это факт.

Разумеется, с точки зрения нейробиологии и биохимии

эти процессы описаны куда сложнее, там и работа лобных долей, и гиппокампа, и гипофиза и дофамин, который вызывает эйфорию, а также окситоцин – гормон, связанный с привязанностью. Всё это, если вы захотите, вы можете изучить самостоятельно, сейчас же это нам не нужно, так как эта книга не ставит перед собой задачу объяснение внутренних процессов нашего организма.

Отношение к рынку

И если вы думаете, что у описанного выше примера нет ничего общего с вашими успехами на финансовом рынке, то вы сильно заблуждаетесь. В зависимости от того, какой сигнал о рынке транслирует ваш ум на ваш мозг, так вы и ведете себя во время торговли.

Если рынок для вас – это игра, развлечение, то вы будете относиться к этому занятию несерьезно и будете постоянно раскачиваться на эмоциональных качелях от гнева до эйфории. И как бы вы ни старались себя сдерживать, ваш мозг владеет вашим телом, реакции запущены еще до того, как вам пришла мысль сдержать себя, вместо этого включается азарт, и люди теряют целые состояния. Единственный способ изменить ситуацию – это перепрограммировать свой ум и загрузить в него новые модели поведения.

Если рынок для вас – это одушевленный организм, то есть вы верите, что кто-то нацелено может торговать против вас

и подставлять вас, например, «крупный игрок», то вы будете с рынком сражаться, потому что нашему мозгу (процессору) всё равно, кто перед вами: график цены или тигр. Мозг обрабатывает одинаково оба сценария, и миндалевидное тело уже отдало сигнал надпочечникам, которые уже выпустили адреналин, и уже запущена программа «бей или беги».

Если же рынок для вас – это сложный процесс, похожий на бизнес, это взаимодействие технических знаний и психологии, то и подход у вас будет соответствующий. Скорее всего вы будете поэтапно изучать все аспекты этого дела и внедрять их в свою практику, постепенно и тщательно.

Для чего вы пришли на рынок?

То умонастроение, с которым вы каждый день приступаете к торгам на рынке, определяет, будете ли вы способны увидеть возможности для сделок или нет. Сейчас я предлагаю вам подумать, какие ассоциации у вас вызывает финансовый рынок. Это могут быть конкретные слова, фразы, возможно, образы из кинофильмов. Рынок – это как? Это работа, казино, развод на деньги, способ реализации, элитарное общество (трейдер – это звучит гордо)?

Потому что то, как вы ответите себе на этот вопрос сейчас, так вы и будете вести себя во время торговли. Например, многие люди отвечают, что на рынок они приходят за деньгами, это хорошо, в принципе, для этого он и существу-

ет: чтобы делать деньги. Однако их изначальный настрой, ассоциации, были вразрез их цели. То есть они хотят зарабатывать, но делают абсолютно всё, чтобы это у них не получилось. Или они хотят зарабатывать, но не доверяют рынку, относятся к нему с подозрением, как к тому, что может их обмануть. Таким образом, они не могут доверять рынку, они пытаются перепрыгнуть пропасть, боясь оттолкнуться второй ногой от привычной жизни.

Или же есть те участники рынка, которым просто интересно быть там, знать много сложных терминов, разбираться в сленге и сыпать им направо и налево на всевозможных чатах. Они могут говорить, что им хочется денег, но в реальности они лгут сами себе. Это как человек, страдающий от алкоголизма будет жаловаться, какой он несчастный, и как тяжело ему жить, когда в реальности он алкоголизмом наслаждается и наслаждается всеми последствиями, который он получает. Иначе бы человек принял волевое решение.

Сейчас это нужно для того, чтобы в будущем, если у вас не будет получаться зарабатывать на рынке, вы не винили всех вокруг, вы не обвиняли конкретно рынок или Фортуну, а вместо этого обратились бы к себе и постарались понять, есть ли в вашей голове мысли или программы, которые мешают вам зарабатывать на рынке. Разумеется, я не говорю о тех случаях, когда вы не имеете конкретных знаний о рынке, о том, как ходит цена, как образуются ценовые уровни, в этом случае надо просто углубиться в изучение теории. Я

говоря о тех случаях, когда человек уже больше двух лет изучает теорию, способен грамотно анализировать график и предсказать возможное движение, но при этом либо делает только отрицательные сделки, словно заговоренный избегая положительных, либо вообще не делает сделок, считая, что он еще недостаточно эрудирован. Не рынок виноват в том, что вы теряете, а только вы, запомните это и смиритесь с этим. В противном случае вы не добьетесь здесь успеха. Поэтому в следующий раз, прежде чем заявлять о том, что рынок – это обман, подумайте, а может это вы сами так к нему относитесь и по этой причине действуете бездумно, вместо того чтобы во всём разобраться?

Поверьте мне, на рынке не нужно знать много, в этом нет смысла, именно поэтому сама по себе профессия очень простая с точки зрения технического выполнения. Но в чем она сложна, так это психологический аспект, именно ваш ум, операционная система, настройка которого может сделать вас либо богатым, либо банкротом. В этой книге я не планировал сильно углубляться в программирование ума, но я обозначу определенные аспекты, не проработав которые, могут возникнуть трудности. А вот дальше уже от вас самих зависит, понадобится ли вам вообще всё это, и захотите ли вы трудиться.

Нажимать на кнопки и читать график вы научитесь достаточно быстро, надо лишь как можно чаще смотреть на график и отмечать для себя определенные закономерности, для

этого нужно время, нужно накачать мышцу. А вот прорабатывать себя психологически и умственно – это реальный труд, который требует титанических усилий. И тот, кто сможет владеть собой, тот сможет владеть миром, не говоря уже о трейдинге.

Глава 4. Чего лучше не ждать от рынка новичку?

В любом деле для достижения успеха требуется соблюдение определенных правил, которые являются частью общего алгоритма. При этом важно уточнить, что правила должны быть, извините за тавтологию, правильными, в противном случае желаемого результата не достичь. Верные убеждения – это тоже своего рода правила, потому что они лежат в основе нашей личности. Однако есть убеждения, которые на деле играют против нас: мешают нам идти вперед или приводят нас к ненужному результату. Поэтому очень важно обладать знаниями о том, что действительно работает, а что является только лишь заблуждением. Если в самом начале поймать себя на ложных убеждениях, можно избежать очень многих проблем, потому что вы будете знать, какие последствия вас ожидают.

Заблуждение #1. «Умный в гору не пойдет, умный гору обойдет»

Финансовый рынок – это безграничная свобода заработка и времени. Сколько вы зарабатываете, зависит только от вас, и то, сколько времени вы проводите ежедневно в рынке,

регулируется лишь вами. При этом количество проведенного здесь времени не влияет на количество заработанного по итогу. Освоив рынок и став здесь профессионалом, вы станете хозяином собственной жизни.

Здорово? Да! Красиво? Еще бы! Хотите так же? Конечно! Готовы работать и страдать столько же? Эм...

...и вот тут начинается самый большой парадокс человеческой природы. Мы все хотим свободы, но не хотим за эту свободу нести ответственность. Мы хотим быть богатыми, но не готовы проходить через всё то, через что прошел миллионер на пути становления. Мы хотим достигнуть вершины, но хотим сделать это как-то по-иному, ведь те, кто шли до нас были дураками, а мы – умные, мы поищем фуникулер или наймем вертолет, или подождем, пока некто эту вершину спустит пониже, чтобы было не так тяжело.

Вспоминается анекдот, когда муравей случайно наткнулся на железнодорожные рельсы и вместо того, чтобы карабкаться вверх, подумал: «умный в гору не пойдет, умный гору обойдет». И так поступают многие, очень многие люди, независимо от страны и менталитета: ищут более легкий путь и в итоге остаются там, где были. Ведь это не я придумал. Поищите статьи про людей, которые неожиданно выигрывают миллионы в лотерею. 90 % из них, если не больше, в ближайший год-два возвращаются к прежнему уровню жизни. Люди не готовы к тому, что на них сваливается. То же самое, если вас поднять на вершину горы вертолетом, вы не сможе-

те оттуда слезть также легко и без вреда для здоровья, потому что вы вообще не в курсе, как вести себя в горах, вы не научились этому при подъеме.

Многие хотят жить так, как богатые люди, но лишь единицы готовы пройти всё то, что прошли они на пути к богатству. Это как раз и есть та ответственность за свободу. Разумеется, хочется так, чтобы были деньги, была богатая жизнь, но чтобы заработал на это кто-то другой, или скажем, зарабатывать на это каким-то очень приятным занятием, например, чтобы платили огромные деньги за поедание тортов, за походы в рестораны и кино, за компьютерные игры, за лежание на диване, или просто за то, что ты есть.

Запомните, за большой прибылью всегда есть большой риск. Есть ли у бизнесмена риск того, что его проект провалится и он останется должником банку, не сможет выплатить кредит за что сядет в тюрьму? Есть конечно. Есть ли шанс всю жизнь выплачивать многомиллионный кредит за несостоявшийся бизнес? Есть. Есть ли шанс, что его могут покалечить конкуренты? Разумеется, есть. Есть ли шанс, что он сам погубит свое здоровье, лишится семьи и будет на грани жизни и смерти? Есть! Однако есть и шанс того, что человек сможет всё это пройти или избежать, и его бизнес превратится в многомиллиардную корпорацию, а сам он добьется всего, о чем мечтал.

Я поэтому и хочу вас сразу предупредить о том, что будет трудно. Но так в любом деле. Назовите мне хоть одно дело,

имею в виду легальное дело, которое не требует нескольких лет обучения, затем еще 3–5 лет усердия в усилении себя как профессионала, и только потом появляются первые крупные победы? Таких занятий не существует. Почему? Потому что в природе не существует такого цикла, ибо столетнему дубу требуется очень много времени, чтобы из зеленого стебля превратиться в гиганта-исполина, а вот букашка может появиться за пару дней, и за один день погибнуть. Да сам же человек. Сколько понадобилось вам времени научиться ходить, чтобы сейчас вы даже не задумывались над тем, что когда-то вы не умели этого делать? А читать, писать? Конечно, для вас сейчас это естественно, но когда-то же это было величайшим усилием над собой ведь так?

Иного секрета богатства людей, кроме как упорно преодолевать трудности и верить в то, что ты обязательно добьешься желаемого, нет. Иными словами, формула успеха выглядит так: ЗНАНИЕ+ТРУД+ВРЕМЯ=УСПЕХ. Визуализации, коллажи желаний, аффирмации, – все это не работает само по себе, это лишь дополнительная подпитка своей веры, когда становится трудно. Поэтому, хотите вы того или нет, но вам придется работать до тех пор, пока вы не овладеет навыком. И, заметьте, я не говорил, что вы должны это делать против своего желания, ибо вам обязательно должно нравиться то, к чему вы приступаете, или, по крайней мере, вам должны нравиться перспективы, которые принесет эта деятельность.

Заблуждение #2. Хочу весомых результатов, но добиться их быстро

В мире существуют определенные ниши знаний, на которых людей очень часто обманывают. Будем реалистами, не существует в этом мире простых способов достичь вершин какой бы то ни было деятельности. Даже если вам достался успешный семейный бизнес, без должного опыта вам в скором времени придется продать его или отдать кому-то другому в управление. И с этим труднее всего мириться человеку – с тем, что ничего не бывает в этом мире быстро, сразу и много. Однако спрос на это всё же есть и весьма большой, поэтому он привлек огромное число аферистов, которые утверждают, что вот именно они знают, как можно стать, например, миллионером за пару месяцев с нуля.

Самая популярная ниша – это бизнес, когда вас обещают научить зарабатывать без вложений, например, по 100–200 тысяч в месяц с нуля, только купите их уникальный курс. Вторая популярная ниша – это так называемый личностный успех. Там вам обещают полную трансформацию личности за 2 дня тренинга. Даже самый крутой в мире психотерапевт с применением гипноза не смог бы дать подобной гарантии. На третьем месте – здоровье и быстрое похудение/создание красивой фигуры с помощью добавок и препаратов. Потом идут иностранные языки с их секретными техниками осво-

ения разговорного уровня за пару месяцев. И где-то далее – трейдинг. Заметили общий момент? Вам предлагают качественные изменения за очень короткий промежуток времени и практически без усилий.

От кого мы узнаем о трейдинге и жизни трейдера? Вряд ли от тех людей, кто давно и успешно торгует. Скорее всего – это яркая реклама, в которой трейдер-недоучка, лежа на шезлонге рядом с морем, с ноутбуком в руке, рассказывает, как он открыл для себя суперсекретную технику заработка на бирже, и что именно с вами он поделится ей. Или же это эффектные и яркие фильмы а-ля «Волк с Уолл-Стрит», в которых ничего не понятно о деятельности трейдера, но живет он там красиво и роскошно, и хочется также. Однако, как я уже говорил раньше, всё это – лохотрон, если говорить о быстрых результатах.

Заблуждение #3. Много и сразу

«Много» и «сразу» – одни из самых сильных человеческих триггеров, на которые могут попасться даже опытные люди, закаленные жизнью. Главное – это знать кому и в какое время подать правильную рекламу.

Вам также правильно ее подадут в тот момент, когда вы задаетесь целью заработать больше денег, чем вы зарабатываете наемным работником. Бизнес – это сложно, возможно, вы сталкивались с неудачей в бизнесе. Казино и ставки на

спорт для вас табу. Лотерея – также не вариант. Среди них трейдинг выглядит как самый безопасный и реальный способ заработка. Ведь там, как минимум, есть знакомые слова «доллар», «евро», «золото», «акции» и так далее. Вот только зарабатывают на рынке не новички, а профи.

Давайте, я буду с вами откровенен. Вы приходите в мире трейдинга ничего не зная кроме того, что там есть какие-то кривые, какой-то график, непонятные бары, люди, орущие «продавай!» или «покупай!», много мониторов, за которым сидит один человек. Зная только это, вы действительно ожидаете, что вам достаточно заплатить некому человеку за обучение и начать получать долгожданные суммы? При том, вам повезет, если ваш учитель будет реалистом и сразу охладит ваш пыл. Но с большей вероятностью он вас испугает таким прогнозом на долгий путь. Поэтому вас и привлечет агрессивная реклама, где основной посыл будет: «много и сразу».

Вы по определению не сможете зарабатывать много и сразу. Будет лучше, если сначала вы будете терять. Так как наше эго очень коварно, то после нескольких успешных сделок подряд, вы можете начать думать, что вы – индиго от мира трейдинга. В 99 % случаев дальше идет полный слив депозита, так как человек начинает терять деньги и не верит, что ему просто везло в начале, поэтому он ставит и ставит, увеличивая ставку, желая отыграться. Если вы в самом начале столкнетесь с потерей денег (поэтому эффективнее реальный счет, а не демо), вы сразу будете закаляться психо-

логически, что в будущем сэкономит ваши деньги.

Возможно, вам будет проще принять параллель со вкладом в банк. Первые заработки пойдут только через год. Даже если вы заберете свои деньги через месяц, накопленная сумма будет мало отличаться от начальной суммы. Поэтому бегите от тех, кто обещает вам быстрые заработки на бирже.

Заблуждение #4. Заработать много и быстро, имея небольшой депозит

Реальность такова: больше депозит – больше прибыль (но и больше потери). У человека с депозитом в миллион у.е. больше шансов разбогатеть быстрее, чем у человека, чей депозит 100 тысяч у.е. или меньше. Просто потому, что человек может позволить больший объем для торговли. Условно вы можете позволить себе только 10 контрактов на фьючерс нефти Brent, а другой – 1000 контрактов. Если цена сходит на 10 пунктов в вашу сторону вы заработаете $10 \times 10 = 100$ пунктов, а тот человек $10 \times 1000 = 10\,000$ пунктов. Но также и терять вы будете по-разному (минус 100 пунктов и минус 10 000 пунктов). Однако не спешите отчаиваться, если у вас нет свободного миллиона для трат. Я начинал с 40 тысяч рублей и на тот момент мне хватало на 5–7 контрактов нефти, однако, я постигал науку, торгуя 1 контрактом. Для новичка – чем меньше депозит, тем безопаснее, ибо есть соблазн начать сразу по-крупному.

Повторю, ваша задача в первый год – не заработать, а научиться. Я не исключаю возможность заработка, но сосредотачиваться необходимо на получении знаний, так как частая ошибка новеньких – это проверять баланс: сколько они заработали или потеряли. Самое главное – это постепенность.

Глава 5. Действия, которые помогут сделать обучение максимально эффективным

Я считаю, что подготовке нужно уделять достаточно времени, чтобы само обучение проходило максимально эффективно, и вы заранее могли бы ожидать трудности, с которыми вам предстоит столкнуться. Разумеется, я бы мог сразу начать задавливать вас непонятными биржевыми терминами, прайс экшеном, рассказывать про уровни и объемы, про поведение участников торгов. Но я не стану делать так только по двум причинам. Первая – 80 % этой информации вам пригодится лишь в том случае, если вам захочется выпендриться перед друзьями или же в трейдерском чате. Вторая – изучая сразу сложное, есть вероятность того, что элементарное вас в итоге и подведет. Поэтому начнем с простого и постепенно дойдем до сложного.

Не волнуйтесь, практика скоро начнется, но к ней лучше подойти, будучи подготовленным. Часто мы пугаемся новой информации и быстро сдаемся, потому что подходим к изучению материала абы как. Я же сначала хочу усыпить ваш ум, который сразу спасует перед трудностями и поскорее захочет покончить с трейдингом, а уже потом я дам вам практический материал. Помните, что у вас всегда есть возмож-

ность перескочить часть книги, если вам не терпится. Мы часто сдаемся, потому что начинаем не с того конца, пропускаем основы, пропускаем обучение и сразу пытаемся скорее-скорее познать секрет. Но секретов в трейдинге нет, поэтому можете не искать их дальше в книге. Всё элементарно, но элементарно лишь в том случае, если вы познаете науку постепенно. И так, как же вам увеличить эффект от обучения, чтобы потом не приходилось возвращаться к началу?

Интерес порождает привязанность

Звучит просто, собственно, также и выполняется. Всё, что вам нужно на первых порах, так это помочь вашему мозгу сформировать новые нейронные сети, связанные с трейдингом. Иными словами, вы должны сообщить мозгу, что трейдинг в вашей жизни не проездом (просто почитали про него и забыли), а то, что он останется как минимум на год, а возможно, и на всю жизнь. Сделать это вы можете следующим образом. Например, посмотрите ряд фильмов, сюжет которых так или иначе вертится вокруг фондового рынка. Можете найти их сами, но я укажу здесь мои самые любимые: «Аферист» 1999 года с Юэном Макгрегором; «Игра на понижение» 2016 года; «Предел риска» 2011 года; док. фильм «Яма» 2010 года, ну и «Волк с Уолл Стрит» 2013 года, потому что он просто веселый и яркий.

Также ознакомьтесь с рядом книг по трейдингу. Те, кото-

рые я вам сейчас назову, больше художественные, без сложных знаний. Просто прочтите, и почувствуйте, хотите ли вы торговать или нет. Книги: Эдвин Лефевр «Воспоминания биржевого спекулянта»; Джек Швагер «Биржевые маги»; Куртис Фейс «Путь черепах». Этих хватит для начала. Если захотите больше – поищите сами. Если желаете – дополнительно почитайте статьи про сам рынок, про его историю. Мы это всё делаем для того, чтобы максимально мягко подготовить вас к реальной работе. Вы просто должны сейчас понять, хотите ли вы стать частью всего этого или же вам комфортнее заниматься чем-то иным. И, пожалуйста, пропускайте любую литературу, которая содержит множество теории, на данный момент ненужной для вас, а именно: словарь терминов для трейдера, аналитические статьи, полный курс графического анализа и подобное. Потому что такая литература отпугнет вас в силу непонятности на данный момент.

Больше времени – лучше результат

Алгоритм крайне простой: чем больше времени вы уделяете изучению, тем более сведущим вы становитесь в этой сфере. Разумеется, я имею в виду качественное использование этого времени. Если вы работаете или учитесь, то даже при таком плотном графике можно найти 1–2 часа в день, чтобы посвятить их трейдингу. 1 час в день – это уже 5 ча-

сов в неделю (без выходных) и 20 часов в месяц. Можно потратить то же время на социальные сети, видеоигры, телевизор, поэтому не нужно говорить, что у вас вообще нет свободного времени, так как оно есть всегда. Если вы решили изучать новое дело, то это дело требует к себе внимания. Если есть возможность уделять времени больше – остановитесь на 2х-3х часах в день, этого будет достаточно, так как переусердствовать нам тоже не нужно. Если уделять новому занятию слишком много времени, то в мозг будет поступать лишь шум вместо знаний, так как мозг не сможет проанализировать такое количество новой информации сразу.

Наличие конспекта говорит о серьезности намерений

А лучше – два. Нужны они для того, чтобы помочь вам закрепить новые моменты, которые могут забыться, и их будет необходимо найти. Так вот, чтобы не тратить время – записывайте. Но записывайте не только конспект с технической стороны, также, во второй тетради я рекомендую отмечать все мысли и переживания, которые будут возникать в момент самой торговли. Одна тетрадь – это шпаргалка, вторая тетрадь – ваш психологический журнал. Сюда вы можете писать любой бред, который появляется в вашей голове, когда вы думаете о трейдинге. Вам не нужно даже его читать, просто надо выговориться. В психологии существует прак-

тика написания писем, так вот, это что-то очень схожее. Психологический журнал – это профессиональный инструмент трейдера. Сейчас этого не понять, но в будущем, когда вы частенько будете терять контроль над собой и своими эмоциями, журнал станет отличным местом, где можно выговориться. Я вообще не шучу.

В будущем свой психологический журнал вы сможете использовать при сборе статистики, например, если вы торговали в большой плюс – вы можете записать, что было до торгов – во время – и после. То же самое с минусом. Далее, собирая статистику, вы отметите, что, например, когда у вас возникает грусть или эйфория, то вы торгуете, как правило, хуже. На самом деле, это помогает хорошо понять особенности своей психики. Возможно, сейчас это звучит странно и смешно, это нормально, так как мы часто склонны смеяться на тем и осуждать то, в чем плохо разбираемся. Но практика ведения дневника очень старая, ей пользуются многие профессионалы, а среди президентов и королевских особ эта практика была и остается одной из обязательных.

В дополнении к этому, постарайтесь понять, какой способ фиксации и запоминания информации вам наиболее удобен. Например, я очень люблю писать в тетради и рисовать схемы. Однако я редко их пересматриваю. Я также знаю, что я довольно медленно и туго усваиваю новую информацию, но преимущество мое в том, что она остается со мной надолго. Другие люди, например, усваивают новое очень быст-

ро, но также быстро это забывают, поэтому им бы я посоветовал периодически освежать записи. Есть люди, которые понимают образами, есть те, кто хорошо воспринимают на слух, для кого-то зубрежка – это единственный способ научиться. Вспомните себя, как вы лучше всего запоминали новую информацию?

По одному шагу каждый день

Абсолютно любое дело, в котором вы хотите достичь определенных положительных результатов, требует вашего внимания к себе. При чем внимание должно быть регулярным. Если вы хотите вырастить помидоры, то побег нужно полить регулярно каждый день до тех пор, пока вы не соберете урожай. Если же вы ленитесь, забываете, и поливаете росток раз в неделю, но зато обильно, то вы скорее нанесете больше вреда растению, чем пользы. Трейдинг тоже требует внимания.

Я не прошу вас работать много, если у вас есть другие обязательства, но, если вы всерьез решили овладеть этой профессией после того, как познакомились с ней, тогда час в день (рабочие дни) – это тот минимум, который принесет вам небольшой, но результат. Если вы хотите больше, уделяйте этому, соответственно, больше времени. На уровне мозга трейдинг должен превратиться в привычку, только в этом случае у вас будет шанс преодолеть лень и нежелание

изучать новое. Чтобы ускорить процесс формирования привычки, лучше всего приступать к трейдингу в одно и то же время. Завели будильник на час – и только находимся в мире финансовых рынков. Прозвенел будильник – встали и забыли до следующего дня.

Так как это только звучит просто, а на деле рутина практически сразу задавливает интерес и желание, именно поэтому развелось так много аферистов, которые готовы помочь вам срезать маршрут и довести до цели гораздо быстрее. Сразу скажу – это невозможно. Если кто-то обещает вам супер-знания, которые за полгода помогут вам заработать один миллион, то это будет правдой только если изначально у вас было два миллиона.

Глава 6. Чего лучше сразу стараться избегать, чтобы обучение стало безболезненным

Залог хорошего продвижения войск – это стабильное и своевременное снабжение. Командование может быть на высоте, солдаты могут быть бесстрашными профессионалами, враг может быть слаб. Однако солдат не может воевать без еды и воды. Техника не может двигаться без горючего. Военные действия не могут быть успешными, если у войска нет боеприпасов. К чему этот пример? К тому, что, начиная новое дело, убедитесь в том, что у вас есть всё для того, чтобы принять возможную неудачу со спокойствием.

Правда такова, что в этом мире существует крайне мало дел, которые могут получиться хорошо с первого раза. Это объясняется тем, что для нового дела у человека еще не сформировались нейронные сети, которые зафиксировали бы опыт. Иными словами, вы не можете знать наперед, что вам предстоит сделать, и к чему стоит готовиться, поэтому вы учитесь на ходу. Если у вас практически сразу получилось, например, сесть за руль автомобиля и аккуратно проехать десять километров, то скорее всего до этого у вас был схожий опыт, который сформировал нейронные сети. Вы могли играть на компьютере в гонки, вы могли изучать энциклопед-

дию про автомобили, вы внимательно наблюдали за кем-то из взрослых, кто был за рулем и прочее. Разумеется, существует некий феномен «новичкам везет», но здесь есть один важный момент – «везет». Я сомневаюсь, что вы отдадите деньги в банк, слоган которого: «если повезет, мы вернем вам деньги с процентом». Нам важно не везение, а именно понимание. К тому же, посади вас за штурвал самолета, везение может не помочь при взлете и посадке, если вы знаете об управлении крайне мало.

Поэтому всему новому нужно время, чтобы оно внедрилось в наш мозг и закрепилось там в виде опыта. Как правило, времени требуется много, более того в течение этого времени, пока вы обучаетесь, вам необходимо продолжать жить: есть, пить, спать, общаться и т. д. Если бы технологии позволяли погружать тело в гибернацию, оставляя функционирующим лишь мозг, тогда вопрос об обеспечении себя ушел бы естественным образом, однако, на сегодняшний день такой технологии не существует.

Вы можете принять волевое решение обучиться трейдингу и стать в нем профессионалом, однако, вы не сможете закрыться от всего мира в пещере и только получать знания. Даже если у вас нет семьи, у вас есть вы и ваш организм, которой требует заботы о себе. Следовательно, необходим ряд мер, которые будут поддерживать вашу жизнедеятельность в то время, как вы обучаетесь трейдингу (или, например, открываете бизнес). Я хочу перечислить некоторые действия,

выполнив которые, вы с 99 % вероятностью нанесете себе вред, чем пользу, даже если вы на 100 % уверены в себе и своем решении. Поэтому лучше их избегать сразу, в этом случае ваше обучение будет эффективным и максимально безболезненным.

Уходить с работы, не имея накоплений

Если у вас нет пассивной деятельности, которая вас в буквальном смысле обеспечивает, тогда отбросьте идею о том, чтобы покинуть нелюбимую работу, и начать заниматься тем, что нравится. Разумеется, так хочется, и вы так делаете обязательно, но не сейчас.

Не сжигайте мосты, по которым вам привозят продукты, одежду, развлечения и прочие вещи. Когда у вас нет результатов в новом, не отказывайтесь от старого. В противном случае вы слишком много ожидаете от того, чего еще нет. Следовательно это самое ожидание будет сильно давить на вас, особенно по прошествии некоторого времени, когда вы будете замечать, что накопления постепенно расходуются, а результатов еще очень мало.

Разумеется, если у вас есть пассивный источник заработка, которого вам хватает, и вы хотите полностью посвятить себя новому делу, например, трейдингу, тогда вы можете так поступить. Или у вас могут быть доброжелательные спонсоры в лице родных, которые верят в вас и готовы дать вам

время, в течение которого они будут вас снабжать деньгами на минимальные потребности (если вы, например, студент). Еще раз, не сжигайте налаженные мосты, чтобы не пришлось в срочном порядке строить новые.

Взять кредит в банке, занять деньги у знакомых

Почему-то это – самая популярная ошибка людей, которые начинают интересоваться трейдингом или желают открыть свой бизнес. Строго на строго запрещаю вам делать это до тех пор, пока вы не окрепните в своем начинании.

Вы не представляете, насколько больно и тяжело отдавать деньги за воздух, который был когда-то гениальной идеей. Больно потому, что вы отдаете их ни за что, ибо результата никакого не получили. Касаясь бизнеса, ибо он очень схож с трейдингом, то тут лишь один совет – постарайтесь запустить его только на те деньги, которые вы сами накопили, говоря о малом бизнесе, как минимум протестируйте идею на эти деньги. Если это невозможно – пересмотрите идею, найдите иные пути, найдите инвесторов. Верьте в статистику, а не в гениальность самого себя.

Если говорить про трейдинг, то это правило выполнить гораздо проще, так как для новичка сумма депозита до 100 тысяч рублей – предел его мечтаний (больше не нужно). Если вам удастся со временем увеличить его на 200–300 %, то вы можете попробовать взять кредит, если уверены в себе.

Но! очень важно! Возьмите такую сумму, которая у вас уже есть на руках, чтобы вы смогли без проблем ее отдать. Скажем, у вас есть свободные 100 тысяч рублей в накоплениях, вот на эту сумму и возьмите кредит.

Как это делает большинство людей? Берут кредит на миллион, имея в лучшем случае лишь десятую его часть на руках, а потом испытывают колоссальный стресс, если вдруг лишаются работы. Поэтому и случаются проблемы, когда денег нет, идеи не оправдались, а отдавать кредит чем-то надо. Трейдинг прослыл лохотроном как раз-таки из-за людей, которые, опьяненные обещаниями брокеров о мгновенном заработке, брали кредит в банке, занимали у родных и несли скорее в контору, надеясь вернуть долги за неделю. В итоге оставались при разбитом корыте. Имейте голову на плечах и рискуйте разумно.

Завести большой депозит

Зачем новички хотят сразу большой депозит? Ответ один – больше ожидаемой прибыли. Так то оно так, если больше депозит, то у вас больше свободного места для маневров. Однако такое правило работает лишь для тех, кто доказал, что они могут торговать хорошо и с небольшим депозитом.

Большой депозит добавляет развязности в вашу торговлю. Представьте, что вы пошли на охоту и взяли с собой пулемет и тысячу патронов вдобавок. Будете ли вы осторожны или

же начнете палить по всему, что похоже на зверя? Думаю, преимущество у второго варианта. А теперь представьте, что вы пошли на охоту, взяв с собой ружье и только 2 патрона. Мне кажется, что вы будете более сосредоточены на охоте, и будете ждать самый лучший момент для выстрела.

Так и депозит. В начале пути мы будем торговать только 1–2 фьючерсных контракта, повышая точность нашего входа, отработывая риск-менеджмент. Ведь потерять 10 пунктов на 1 контракт очень сильно отличается от потери 10 пунктов на 100 контрактов, а опыт вы получите точно такой же. Это правило работает и в обратную сторону. Научившись торговать на 2 контрактах, вы постепенно увеличите их до 10 и так далее, потому что ощущения будут одинаковыми, разница будет небольшой, и касаться она будет преимущественно «разноса» позиции. Поэтому начинайте с малого, даже если миллион рублей для вас небольшие деньги.

Пуститься в полноценное плавание при первых успехах или отказаться от всего при первой неудаче

У новичков в любом деле существует две крайности: индиги и неудачник.

Некоторые люди, у которых по каким-то причинам начинает сразу получаться определенное действие, решают для себя, что они всегда были созданы для этой работы, поэтому

стоит бросить всё и заняться ей по-крупному. А все те, кто пытаются их остановить – это лишь завистники их гениальности. Возможно, это так, но 99,999 % – это самообман.

Есть и вторая крайность – люди с низкой самооценкой и пессимистическим взглядом на жизнь. Если у них что-то не получается сразу, то от них вы часто услышите «я же говорил», «у меня никогда ничего не выходит», «это была изначально глупая затея» и прочее подобное. Вы можете убеждать их дать себе еще один шанс, но в случае успеха их ответ будет «сейчас просто повезло», а в случае неудачи они будут вас ненавидеть, так как они изначально были уверены, что ничего не получится, но они послушали вас.

Ошибка их одна – они не знают о такой вещи, как статистика. Статистика собирается в течение длительного времени на основе сотен или тысяч попыток. Как можно определить эффективность какого-то метода или опроса, если собрать крайне маленькую выборку? Например, если опросить 10 людей о том, нравится ли им определенный шампунь. Если все 10 скажут нравится, то верно ли будет утверждать, что он хороший? Если только 10 человек его покупают, то да, а если 1000 и больше?

В трейдинге статистика – это базовая вещь. У самых успешных трейдеров процент прибыльных сделок к убыточным примерно 50 на 50. С первого взгляда это странно, однако, если в 50 % вы будете зарабатывать 100 рублей, а в 50 % терять 30 рублей, то вы всё равно окажетесь в прибыли. Вы мо-

жете терять несколько дней подряд (согласно риск-менеджменту), пытаясь найти точку входа, но вернуть потери за 1–2 успешные сделки. Пример утрирован.

Одна конкретная сделка не решает ничего. Как и в бизнесе, никто не делает вывод о прибыли и успешности компании по одной продаже товара или услуги. Срез делают по месяцу или кварталу. Поэтому настройтесь на то, что потери – это необходимый элемент прибыли.

Пытаться найти кнопку «бабло»

Такой кнопки никогда не было и никогда не будет. Разумеется, нам всем хочется иметь такой пульт, где будет целый ряд подобного функционала: «любовь», «здоровье», «успех», «счастье» и так далее. Однако даже в сказках редко такое встретишь. И тем не менее, человек верит каждый раз, что вот именно сейчас такая возможность появилась, и просят за нее не так уж и много. Поэтому аферисты будут существовать до тех пор, пока само сознание людей не поменяется. Даже если создавать новые законы, в них всегда можно найти лазейку.

Я вас еще раз хочу предупредить: трейдинг – это очень сложная штука для освоения, которая требует времени. И дело вовсе не в техническом компоненте, так как торговать в разы легче, чем, скажем, управлять самолетом. Основная сложность трейдинга – это психология, ибо познать себя са-

мого не так просто, как может казаться. Как только мы сталкиваемся с деньгами и потерями, в нас просыпается жадность, алчность, страх, паника эйфория, эго и прочее. Внутри нас просыпается подпольный саботажник, который портит абсолютно всё. Вы можете знать абсолютно весь функционал, абсолютно каждый торговый паттерн, блестяще анализировать инструмент, но при этом бояться зайти в сделку. Или же вы можете легко тратить деньги на покупку одежды, еды, но в случае потери нескольких пунктов сокрушаться и испытывать колоссальное эмоциональное давление.

Не пройдя всё это, вы не сможете торговать успешно, просто получив секретную технику от некого гуру трейдинга, даже если она работает. Она работает только у гуру и вряд ли у других, потому что он самолично ее выстрадал и сделал исключительно под себя. Если вы думаете, что некий торговый робот принесет вам прибыль без вашего участия, то вы тоже сильно ошибаетесь, ибо если бы это было так, то разработчик этого робота держал бы его в большом секрете, потому что робот приносит ему самому прибыль, зачем же ей делиться?

Платить большие деньги за обучение

В продолжении предыдущего пункта. Даже если вы твердо решили обучаться, а не искать легких денег, аферисты и на этом этапе расставили ловушки для новичков. Я утвер-

жду, что обучиться трейдингу можно абсолютно самостоятельно через книги, бесплатные видеоматериалы и собственный опыт. Однако если вам проще, когда кто-то ознакомит вас хотя бы с базовыми моментами, тогда запомните следующее. Обучение не дает вам 100 % эффективную модель действия, оно не делает вас копией учителя, оно лишь открывает вам вектор развития, по которому следует идти самостоятельно.

Никакой трейдер не может утверждать, что именно его модель торговли суперприбыльная. Никакой трейдер не может дать вам гарантий успеха, так как он не отвечает за вас самих. Дорогое обучение не означает качественное обучение. Более того, часто дороговизна – это результат хорошей рекламы, а не объективная оценка методов самого учителя.

Большой ценник справедливо могут ставить те люди, которые добились высот в своем деле (объективно). Они меняют свое время на ваши деньги, например, когда это личная консультация один на один. Но когда это записанные курсы, которые не нужно обновлять, то отдавать за такой коллаж информации десятки тысяч рублей просто нелепо. Если вы подойдете к обучению качественно, то даже этой книги может быть достаточно для базового понятия рынка. Остальное придет через практику и личное переживание ситуаций.

Глава 7. Как вас могут обмануть на обучении

Идеальная статистика учителя

Когда человек отвергает наличие у него отрицательного опыта, таким образом утверждая, что он идеален, это должно вызывать у вас подозрение. Не потому, что мы с вами не должны доверять людям, а потому, что человек уже здесь нас обманывает, ибо идеального в этом мире нет ничего, в том его и прелесть.

Например, если вы нашли некоего трейдера и планируете купить у него обучение, обязательно найдите статистику его сделок. Лучше всего, если у него есть видеоканал, где он показывает эту статистику вживую, а еще лучше – торгует в режиме онлайн, отвечая таким образом за свои слова перед зрителями. Если у трейдера нет статистики, но при этом он рассказывает о баснословных заработках, сильно усомнитесь в его словах, ибо если бы это было так, он бы не боялся показать выписку со своего счета.

И всё же, даже если учитель-трейдер имеет статистику и даже записывает на видео свою торговлю (не путать с торговлей в режиме онлайн), то не спешите покупать его обуче-

ние. В Интернете я часто встречаю так называемых «гуру», обычно это внешне очень юные персонажи, которые записывают видео своей торговли по их уникальной торговой системе или, например, как торгует их робот-алгоритм. Неопытный человек смотрит, как у автора видео действительно получается торговать, и он верит ему. Однако часто это бывает так: человек по очереди записывает несколько сделок, вслух описывая логику входа, но на свой канал выставляет только те видео, которые получились в плюс.

Например, я могу сделать следующее, учтите, что пример абсолютно выдуманый и не имеет ничего общего с реальностью. Я снимаю 10 видео, в которых объясняю свою стратегию. Она звучит так: в понедельник и в пятницу мы железно торгуем в шорт (продаем), а в остальные дни – только в лонг (покупаем). Логика такова: в понедельник, после выходных, у трейдеров остается мало денег, поэтому те, кто оставили позицию на ночь, продают ее часть, чтобы вывести наличные, а остальные трейдеры, видя, что рынок на открытии падает, присоединяются к этому падению и усиливают его. В пятницу же, мало тех трейдеров, которые хотят рискнуть позицией и перетаскивать ее на понедельник, поэтому они закрывают свои лонговые позиции, отчего цена тоже падает. В остальные дни недели торгуем в лонг, потому что трейдеры набирают позиции, чтобы продать их в пятницу. Даже если кому-то из вас это показалось логичным, будьте осторожны, ибо это полный бред. Тем не менее, например,

я снял 10 видео с подобной логикой и мне повезло, что на трех из них рынок следовал моему сценарию, и там я заработал. Я выкладываю эти видео на свой канал, и теперь у меня есть прямые доказательства верности своей стратегии. Назвать меня лжецом нельзя. Однако если я выкладывал бы не только свою идеальную статистику, но и те 7 провальных результатов, то вы бы усомнились в моих трейдерских способностях. Монтаж – это штука потрясающая, но при условии, что он никому не вредит.

Демо-миллионеры

Одна из причин того, что совершенно любой мошенник может показаться вам настоящим профи на рынке – это демо счет. Если бы его не было, то у них не было бы возможности записывать реальные видео своей торговли, ибо торговали бы они в таком случае на реальные деньги. А в этом случае, долго они бы не выдержали, потому что торговать на самом деле не умеют, а умеют лишь красиво говорить.

Не всегда можно сразу выяснить, торгует ли человек на реальные деньги или пользуется функцией демо-счета. Сложно это, с одной стороны, потому что новичок просто не знает, что именно может выдать лже-трейдера, а с другой стороны, далеко не все, даже реальные трейдеры, охотно открывают свои финансы, например, замазывают их на видео и потому затруднительно понять, его ли это счет вообще.

Если вы нашли учителя, который нравится вам по стилю подачи материала, но при этом ни на одном его источнике не выложена статистка его торгового счета, то обязательно напишите ему и попросите предоставить статистику его торговли за последний год. Должны быть четко различимы: имя брокера, логотип и иные характерные элементы, также четко видные его ФИО.

Разумеется, вы уже понимаете, что не стоит отдавать деньги тому трейдеру, кто отказывается доказать свой профессионализм. Помимо тех, кто торгует на демо, также советую воздержаться от трейдеров, которые успешность своих сделок доказывают на истории, то есть не в реальности, а на скриншотах, показывая стрелочками, которые просто рисуются, где они якобы вошли и где вышли с прибылью.

Самый лучший учитель – это честный учитель. Тот же, кто признает за собой лишь гениальность, тот с большей вероятностью раздувает себя так сильно для того, чтобы спрятать свою огромную ложь.

«Миллион за сутки»

Назовем эту группу разводил условно так. Разве не встречали вы реклам, в которых обещают быстрое богатство чуть ли не за сутки? Разумеется, вы видели такие, они сплошь и рядом. Большинство людей игнорирует подобные заявления. Однако, если тема для вас новая, то вы можете попасться по

своей неопытности.

В Интернете, особенно на иностранных ресурсах, очень много трейдеров, которые рассказывают о том, как они из 1000 долларов за две недели сделали 100 000 долларов, следуя своей уникальной торговой стратегии. Вы даже не представляете как их много, и как они похожи, отличаются лишь суммы и сроки, но, как правило, суммы большие, а сроки маленькие.

Возможно ли, спросите вы, например, из 100 000 рублей получить миллион за месяц? В принципе, да. Но вероятность этого 1 % из 99 %. Возможно, вам повезет купить мало ликвидную бумагу непопулярной компании (так называемые «penny stock»), после чего за месяц она вырастет на 1000 % за счет аномальных скачков на фоне новостей. Или вы войдете удачно в самом начале движения цены какого-нибудь фьючерсного контракта, после чего цена импульсивно начнет меняться в одну сторону, в вашу сторону, и не остановится целый месяц (например, какой-нибудь обвал рынка). Всё это чисто в теории возможно, но это также возможно, как выиграть миллион в лотерею. Да, истории есть, но не стоит теперь все свои деньги инвестировать в билетки.

Трейдинг – это только статистика, и мы об этом поговорим подробнее позже. Это долгосрочный проект, который нельзя оценивать на короткой дистанции, оценивать как поражения, так и победы. Да, есть истории гениев трейдинга, которые богатели буквально за год или меньше, но по-

том неким чудесным образом они летели с вершины Олимпа быстрее камня, и после этого больше никогда не смогли приблизиться к своим прежним результатам. Разве возможно добраться до вершины, а потом забыть, как ходить? Вряд ли. Часто людям просто везет, они попадают в некий удачный для них промежуток рынка, и они бьют все рекорды. Может быть, человек удачно подслушивал инсайдерскую информацию. Может быть всё, что угодно. Но если человек далее, спустя некоторое время, неожиданно теряет хватку и не может покрыть даже 50 % своего предыдущего результата, это подозрительно.

Именно поэтому я советую вам не верить на слово эдаким вундеркиндам от мира трейдинга, а просить предоставить свою статистику торговли как минимум за год. Может оказаться, что на каждую свою сделку они рисковали 40 % депозита, и им просто везло в том, что цена не доходила до их огромного стопа. Везет месяц, два, а потом в один удачный день цена на новостях падает колоссально, и они лишаются всего. Бывает и такое, что они заводят параллельно несколько счетов и на каждом торгуют разные стратегии, а потом показывают вам только тот, что сработал, а остальные, прогоревшие, замалчивают. На рынке важно не просто заработать, а уметь сохранить и увеличить свои накопления. Выбирайте тех трейдеров, чей опыт на рынке как минимум три года. При том три года именно реальной торговли. Потому что некоторые хитрят: торгуют 2,5 года на демо, а потом

переходят на настоящий счет. Будьте внимательны, и обязательно изучайте то, куда вы хотите вложиться, это актуально как для обучения, так и для рынка.

Глава 8. Открытие вашего торгового счета

Зачем так сразу? Я же обещал практику, а это обязательный ее элемент. На самом деле есть более весомая причина: открытие брокерского счета занимает время, поэтому, чтобы это процедура не тормозила нас в будущем, займемся ей сейчас. Если вы решились продолжать обучение трейдингу, тогда необходимо переходить к практике, так как трейдинг – это наука больше практическая, чем теоретическая. Если же вы по каким-то причинам еще сомневаетесь, то дайте себе время подумать, так как следующие части книги после этой уже не будут иметь для вас особого смысла, если вы не торгуете. А пока вам будут открывать счет, в следующих главах мы разберем основные понятия финансового рынка, поговорим об участниках рынка, а также я расскажу о технической стороне совершения сделок. И так, как выбрать брокера и открыть свой торговый счет?

«Сейчас у меня нет лишних денег!»

Пусть ваш страх замолчит, ибо для открытия торгового счета нужно всего 10 тысяч рублей, не больше. Эти деньги может позволить каждый, кто серьезно задумывается над

увеличением своего финансового состояния. Накопить их несложно, особенно, если вы взрослый гражданин. Даже если вам нет 18 лет, и деньги вам подарили родители или вы сами скопили сумму, то кто-то из родственников/друзей может открыть счет на свой паспорт, ибо тут нет ничего криминального, и ваш знакомый никому не останется должен, так как вы не сможете потратить больше, чем лежит на торговом счете. Вы просто будете торговать от его имени до тех пор, пока не станете совершеннолетним.

Как выбрать брокера и не угодить к мошенникам?

Существует рейтинг брокеров, которые торгуют на Московской бирже. Найдите этот рейтинг в Интернете. Обратите внимание на оборот компании и количество активных клиентов. Отзывы советую не читать (говоря о крупных компаниях), ибо заказной осуждающий отзыв может вас спугнуть. Но я могу сохранить ваше время и назвать топовых российских брокеров.

По своему опыту и опыту моих коллег, с кем я общался, трейдеры часто выбирают тех брокеров, которые сосредоточены именно на посредничестве между биржей и трейдером. То есть, основной их упор – это качественная быстрая интернет-связь для мгновенного вывода и сведения заявок, так как скорость в трейдинге очень и очень важна. Если же вы-

бирать в качестве брокера крупный банк, то здесь могут возникнуть небольшие проблемы, так как его основная деятельность связана с банковскими операциями, и больший упор идет туда. Разумеется, с ростом технологий эти проблемы решаются, однако, я буду приводить в пример только то, чем пользовался и пользуюсь сам.

Топовые брокер компании, по моему мнению, это: «БКС», «ФИНАМ», «АТОН». Это сугубо мое мнение, ни одна компания не узнает, что я о ней написал здесь, пока кто-то из ее сотрудников не прочтет эту главу.

Так как эти компании примерно одинаковые в сервисе, то ваш выбор зависит от того, какой суммой вы располагаете. Все эти компании в среднем требуют 40 000–50 000 рублей для открытия счета. Есть такой лайфхак: вы можете, скажем, внести 40 000 рублей брокеру для открытия счета, а после открытия вывести 30 000 рублей обратно себе. Брокер этого не запрещает. В любой момент вы можете вывести деньги, это занимает чуть больше суток. Эти компании мне нравятся тем, что у них достаточно маленькая комиссия за сделку, в районе рубля в одну сторону (на момент написания книги). Если у вас денег меньше, можете поискать другого брокера из списка московской биржи, который позволяет открыть депозит с меньшей суммой. Лично я начинал торговлю с брокером «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент», там минимальный депозит был 10 000 рублей, именно такой суммой я и располагал. Но я ушел оттуда, так как по моему тарифу была

слишком большая комиссия: 2 рубля в одну сторону + большой месячный взнос, что для меня в то время было весомо, так как я торговал в минус, а если и в плюс, то жалкие крохи. В целом, выбирайте сильных брокеров с большим оборотом за год, и тогда не будете бояться, что вас кинут.

Как только выбрали брокера – пишите в его отдел по работе с клиентами и спрашивайте, что нужно для открытия счета. Как правило, это ксерокопия паспорта и деньги. Вся операция проводится за компьютером, не надо никуда ехать. Чуть позже брокер может вам прислать бумажное письмо с копией договора. У вас примут документы, вы пополните депозит, а далее вам расскажут, как скачать торговый терминал и зарегистрироваться в нем. Всё очень просто. А если возникнут вопросы – пишите брокеру, так как помощь вам – это одна из главных его функций. Если вы человек иного поколения, вам может быть более комфортно заключить договор вживую. Вы можете сделать это прямо в офисе брокера, если он есть в вашем городе.

Поэтому сегодня-завтра определитесь с брокером, подайте заявку, внесите деньги на депозит, и в течение двух-трех рабочих дней вам его одобряют. Тянуть нет смысла, чем больше тяните – больше сомнений. Лучше сразу отказаться и не тратить времени. Я серьезно, даже если я вас сейчас не вижу, у вас может возникнуть мысль а-ля: «Ладно, буду читать дальше, а потом подумаю, открывать ли», «Зачем начинать сейчас, вот выходные закончатся, тогда и начну», «Снача-

ла дочитаю книгу, а потом буду действовать». Всё это только наращивает внутренний протест, который обязательно забракует в итоге всю идею. Но решение всё равно ваше.

Часть 2. Психология трейдинга #1. Что важнее технических знаний?

Глава 1. Почему важно начать именно здесь?

Сколько трейдеров, столько и подходов. Каждый трейдер будет советовать вам свой, но не каждый будет работать у вас. Это факт, и в этом, пожалуй, самое большое различие между разными школами трейдинга. Но вот вам второй факт. Настоящие мастодонты трейдинга сходятся в одном: невозможно торговать успешно, не познав свои слабые и сильные стороны, не став более эмоционально устойчивым и сдержанным.

Вы обязательно столкнетесь с собственной психологией, при чем еще до первой сделки. И если вы перескочите эту часть книги, то вы элементарно не будете знать, чего ожидать от самого себя, а тем более – как с этим всем справиться.

Почему же психология действительно важна в трейдинге?

На самом деле, она важна не только здесь, а практически в любой сфере деятельности. Всегда и во всем есть психологический аспект, не осознав который, можно либо сильно обжечься, либо упереться в потолок и навсегда остаться на одном месте. Именно поэтому, осознавая важность психологического аспекта, абсолютно каждый чемпион мира, абсолютно каждый успешный бизнесмен, абсолютно каждый профессионал своего дела знает, на что он способен, что дается ему труднее, какие мысли его деморализуют, а какие – заставляют двигаться вперед сквозь любые трудности. Некоторые осваивают психологию самостоятельно, некоторые прибегают к помощи специалистов. Важны не только знания, но и почва, в которую их сажают.

Однако всё еще очень большое количество людей не обращают внимание на психологию или даже намеренно избегают ее. Например, кто-то из вас думает, что психология – это сложные медицинские термины, которые мало применимы в жизни, или это особые люди с блокнотом, которым надо рассказывать свои истории из детства, лежа на кушетке. Некоторые же уверены в том, что психология это для больных на голову людей, а если ты не страдаешь расстройствами, то тебе это не надо. На самом деле, эти люди частично

правы, но в большинстве своем, из-за отсутствия реального знания, ошибаются.

Почему-то у людей постсоветского пространства существует некий страх или смущение по отношению к услугам психолога. Якобы этот факт приравнивает их к тем, кто находится в психиатрических лечебницах. На самом деле существует аж три направления: психолог, психотерапевт и психиатр. Да, это очень обобщенно, если эту книгу читают профессионалы одной из профессии, но я не претендую на научный труд.

Так вот, психолог часто работает с ментально здоровыми людьми, то есть с теми, к которым не нужно применять особые психотерапевтические техники или же медицинские препараты, как это делают в психиатрических лечебницах. Психолог просто помогает вам раскрыть ту часть себя, которая не видна физически. Если у вас болит зуб – вы идете к стоматологу, если у вас болит нога – вы обращаетесь к остеопату, а если у вас депрессия, подавленность, раздражение и т. д. – вам следует обратиться к психологу, если вы не способны решить проблему самостоятельно.

Например, европейские страны, США, к профессии психолога относятся очень положительно. В США у очень многих людей есть свои личные психологи. Хорошо это или нет – не ясно, но порой лучше выговориться профессионалу, чем срываться на родных и близких или уходить в запой. Однако я также заметил, что, например, в России роль психолога на

себя часто берут служители церкви, это негласно, но функции очень похожи: вы выговариваетесь, вам дают совет, и вы чувствуете себя гораздо лучше, чем до приема или исповеди.

Для чего был этот краткий экскурс? Только лишь для того, чтобы вы не боялись дальнейшего разговора о психологии. Если вы думаете, что в трейдинге, как и в бизнесе или в спорте важно лишь найти правильную технику и действовать по ней, то вы ошибаетесь. Как минимум потому, что даже просто следовать какой-то готовой технике не так-то уж просто, особенно в длительном промежутке времени. Как часто вы слышали истории о людях, которые хотели похудеть, но так и не начинали бегать или ходить в спортзал? Или истории о том, как люди начинали учить иностранный язык, а потом бросали это дело? А может вы сам такой человек? В чем проблема ведь техника есть, и она предельно ясна? Проблема только в вашей психологии, потому что сдаемся мы не на физическом плане, а именно на ментальном.

Из-за того, что люди не желают разбираться в своем внутреннем поведении, в устройстве своего мозга, в своих паттернах поведения, именно поэтому столь немногих людей реально зарабатывают на жизнь трейдингом, покером, успешны в спорте, ведут прибыльный бизнес. Даже если вы владелец компании, необходимо еще больше: понимать, как действуют ваши подчиненные или ваши клиенты. Большинство же людей верят в легкий заработок чудесным образом.

Вам решать – подойти к изучению трейдинга всерьез, про-

делав большую работу над собой в первую очередь. Или же верить, что кто-то иной, например торговый робот, зарабатывает вам миллионы. Если вы склоняетесь ко второму варианту, положите лучше деньги в банк или отдайте их под доверительное управление хорошему брокеру, а сами займитесь чем-то иным. Если вы действительно настроены стать профессиональным трейдером и зарабатывать трейдингом много и регулярно, тогда предлагаю продолжить наше обучение и перейти к следующей главе.

Глава 2. Необходимые черты трейдера: постоянство и смирение

Повторю еще раз, что основная проблема современных людей, скорее всего в силу развития технологий, упрощающих труд, это неспособность сосредотачиваться длительное время на одной деятельности. Даже если вы способны зависать часами в Интернете, в видеоиграх и сериалах, это только потому, что на самом деле там каждые 5 секунд происходит что-то новое, будь то смена плана, фотографии и так далее.

Когда же речь заходит о тех вещах, где требуется напрячь мозг и подумать, тут начинаются трудности, ибо если проблема не решается моментально, мозг относит ее в категорию «скучные», «неинтересные». По причине того, что мы не получаем мгновенное удовлетворение, мы не хотим останавливаться на одном слишком долго и переключаемся на следующее. Поэтому нам сложно довести многие начинания до конца. Девиз мозга современного человека таков: «Либо с первого раза, либо это не мое». А это, как вы понимаете, практически невозможно.

И тем не менее, среди нас существуют такие люди, которые добиваются своих целей. Получается, добиться своего абсолютно возможно, нужен лишь правильный подход. Какой?

Даже если вы поставите себе цель, которая вас сильно мо-

тивирует, обязательно наступит такой момент, когда голод переходит в пресыщение и нам становится скучно делать одно и то же. Думаю, вы с таким сталкивались, когда неделю вы активно занимаетесь спортом каждый день, потом уже через день, через два и к концу месяца вы уже вернулись к своей привычной жизни. Этот цикл повторяется из года в год.

В такие моменты вас может спасти только привычка, которая настолько укореняется в мозгу, что невыполнение ее может ввести вас в грусть, раздражение, ломку (в хорошем смысле). Например, в какой-то момент вашего обучения трейдингу, вас постигнет грусть и подавленность в силу того, что у вас ничего не получается: время идет, а заработка нет. Если у вас нет привычки каждый день заходить на рынок даже просто проверить график, то, скорее всего, вы сдадитесь в ближайшее время. Однако, если у вас есть привычка посвящать время трейдингу каждый день, он становится для вас почти таким же обязательным как проверить почту, то вы будете продолжать это занятие и постепенно решите проблему. Вы уже не можете без трейдинга, без определенных тем о финансовых рынках, без графика, без котировок, и вам даже просто жалко тех усилий, которые вы потратили, поэтому вы берете и пытаетесь вновь.

Привычки формируются посредством постоянства. Ученые говорят, что на формирование привычки уходит 20 дней. Но по своему опыту могу сказать, что 20 дней – это только первый этап. Надо прожить как минимум 40 дней

с этой привычкой, а лучше – 80 дней. Только так привычка постепенно становится естественной, как чистка зубов или прием душа: вы начинаете чувствовать дискомфорт, если вам не дали возможность пройтись щеткой по зубам или смыть дневную усталость.

Первые 20 дней можно пройти на энтузиазме и интересе. А вот срок дольше – это уже усилие. Если привычка формируется за счет постоянства, то само постоянство формируется за счет однообразного труда. Как бы вы ни хотели, как бы ни горели желанием, всегда и всё упирается в момент достижения новых горизонтов, и в этот момент необходимо постоянное, часто скучное и однообразное, усилие, чтобы перейти на новый этап.

В сети часто гуляет фраза Альберта Эйнштейна: «Безумие – делать одно и то же, и каждый раз ожидать иного результата». И некоторые ошибочно полагают, что этой фразой ученый призывает как бы постоянно искать что-то новое, делать по-другому, а не как я, автор этой книги, советую делать однообразные дела в одном направлении, повышая качество этих дел. Эйнштейн же этой фразой дополняет иное свое высказывание: «Невозможно решить проблему на том же уровне, на котором она возникла. Надо стать выше этой проблемы, поднявшись на следующий уровень». То есть это восход по спирали. Мы делаем на самом деле те же действия, но вкладываем в них новый, более качественный смысл.

Иными словами, постоянство наших действий в одном на-

правлении – это единственный способ достигнуть целей. В чем заключается постоянство трейдера?

Постоянство трейдера – это способность делать одни и те же вещи, которые опытным путем доказали свою эффективность. Если упростить – зарабатывающий трейдер не меняет того, что приносит ему деньги. Зачем тестировать или изобретать новые пути, если в трейдинг мы приходим ради заработка, а не ради исследований и диссертаций? Это что касается постоянства выполнения правильных действий. А как быть, если у вас, как у новичка на рынке, еще не сформированы никакие правила?

Опять-таки – постоянство. Как можно узнать, работает это или нет, если провести только один эксперимент? Или проводя множество экспериментов, но с постоянно меняющимися условиями? Ответ: никак. Единственный возможный путь: это пытаться делать постоянно одни и те же вещи, делая из них выводы.

Трейдинг – это в большинстве своем статистика. А правильная статистика не может быть собрана на маленькой выборке. Вы, как трейдер, не можете утверждать, что некая торговая стратегия не работает, потому что у вас было подряд пять убыточных сделок. Скорее всего вы неправильно находили точки входа. А чтобы находить их правильно, надо постоянно пытаться входить согласно условиям этой стратегии. Сначала ваши входы почти все будут неправильные, но постепенно, делая выводы, вы начнете видеть закономерности.

И в конце концов вы станете профи в этой стратегии.

К чему еще относится постоянство в трейдинге?

В процессе обучения, а потом – торговли, трейдинг будет требовать от вас ведения стандартной рутины, необходимой для поддержания вашего профессионализма. А именно: ежедневное заполнение журнала сделок (каждый день, когда была совершена хоть одна сделка), ежедневное заполнение психологического журнала, обязательное фиксирование всех своих сделок в формате видео или фото, а также, и без этого никуда – подготовка перед торгами (не менее 30 минут до открытия). Признаюсь, я до сих пор заставляю себя фиксировать сделки, вести психологический дневник. Заставляю, потому что это скучно. Но потом, в конце недели/месяца, подводя итог, я благодарю свое усилие в прошлом, потому что, как оказывается, статистика сделок и статистика внутреннего настроения – это ценнейшая информация, особенно на долгом промежутке времени.

Постоянства требует также риск-менеджмент и ваша торговая стратегия. Поймите, наши риски – это единственный внешний фактор, который мы, как трейдеры, можем контролировать на рынке. Нам не надо воевать с рынком, нам надо с ним дружить. Поэтому контролировать мы можем только себя и то, сколько мы готовы потерять в каждой сделке.

Риск-менеджмент с постоянными условиями (меняющимися довольно редко) – это залог стабильного накопления капитала в трейдинге.

Постоянное следование условиями своего риск-менеджмента не позволит вам обогатиться в мгновение ока, но и не позволит остаться вам ни с чем в один момент. Думаете, так не бывает? Ого, еще как бывает! Люди просто не могли остановиться и принять потери, и вдруг им приходило сообщение о маржин колле, что означает – лимит средств исчерпан, надо донести деньги или закрывать позицию. Почему-то, когда мы рискуем по-крупному, мы мало думаем о потерях, мы только думаем о том, как нам сейчас повезет. Именно контроль своих потерь – это то, что поможет вам разбогатеть. Вы можете в одной сделке заработать как 1 %, так и 40 % от своего депозита, ситуации бывают разные. Но вот терять вы можете не более 1 % в каждой сделке, а если ваш депозит исчисляется в миллионах, то и 1 % может быть много.

Сравните абстрактные примеры.

Вы совершаете 5 сделок с постоянным риск-менеджментом. Ваша примерно планируемая прибыль к потерям составляет 3к1, то есть, на 1 % риска – 3 % прибыли. Предположим, из 5 сделок, прибыльными оказались только 3. То есть вы в плюсе на 7 % ($3*3-1*2$). Даже если 3 сделки оказались минусовыми, всё равно ваша прибыль будет 3 %.

Порядок всегда бьет класс, это факт. Невозможно пробежать марафон, выложившись на полную в самом начале,

вам нужны силы далее, чтобы завершить трассу. И это вопрос не про трусость и смелость, мол стабильность – это трусость, над жить ярко. Я согласен, что это применимо в ряде случаев, но в очень немногих, и то по молодости. Ведь стабильность не подразумевает застой на одном комфортном месте. Посмотрите на график цены акции любой компании. Разве цена выстреливает резко вверх? Нет. Она стабильно и очень неторопливо повышается (если компания растет). Те же моменты, в которых цена в один момент взлетает вверх, очень часто оканчиваются таким же стремительным падением, иногда даже еще ниже того уровня, откуда начался рост.

Вы в праве делать свой выбор. Но лично я выбираю постепенное и стабильное накопление богатства, нежели стремительные миллионы, непонятно как, непонятно за что, к которым к тому же оказываешься не готов психологически. Еще раз, трейдинг – это не про быстрые заработки, это про накопление богатства и его сохранение. Потому что не столько важно заработать, сколько не потерять.

Смирение в трейдинге

Смирение, оно же принятие, есть важное качество в любой сфере нашей жизни. Неважно, это бизнес, спорт, семья, изучение нового, здоровье, – всё это и многое другое подчас требует просто принять ситуацию и не пытаться с ней бороться, особенно в те моменты, когда борьба уже бессмыс-

ленна.

Человек испытывает гнев, злится, нервничает только потому, что у него не хватает смирения. Он не принимает тот факт, что ситуация произошла иным способом, не тем, какой он себе придумал. В случае конфликта с кем-то, разве нас раздражает сам человек? Нет, нас раздражает тот факт, что он ведет себя не так, как мы того ожидали от него. Думаете, нас раздражают очереди, пробки? Нет. Просто мы не способны принять то, что реальность оказалась отличной от наших ожиданий. Вместо того, чтобы с этим смириться и, например, почитать книгу, посмотреть фильм на планшете, пока вы ждете, вместо этого мы начинаем ворчать, нервничать, постоянно пытаться поторопить того, кто впереди, сигналить. Из-за того, что все наши действия ни к чему не приводят и реальность всё также не меняется по-нашему хотению, мы бесимся еще больше.

В трейдинге всё то же самое, за это я его и люблю, ибо правила жизни, правила психологии точно также работают и здесь. Если вы научитесь принимать поражения, принимать денежные потери, неоправдавшийся анализ, неожиданные ценовые скачки и абсолютно нелогичное поведение рынка, вы сильно и качественно вырастаете как трейдер. Нет никакого смысла идеально знать все существующие формации и безошибочно анализировать график, если вы не сможете принимать минусовые сделки, если вы не сможете принять минусовые дни, и всё время будете пытаться отыграть свои

убытки.

Новичку смирение особенно необходимо, потому что ваш трудный путь сквозь разочарования и обиды только начинается. Не знаю как вас, а меня никогда это не пугало, потому что я изначально смирялся с тем, что будет нелегко, а результат – нескоро. Я мотивирую до сих пор себя тем, что у многих людей получилось пройти все испытания на пути к своей цели, и они добились своего, и они не выглядят как боги или супер-люди. Значит, если я будут идти и идти, пробиваясь сквозь трудности и принимая неудачи, я обязательно дойду до цели.

Смирение – это также принятие естественности процесса. Как у дня есть ночь, так и у побед есть неудачи. Ваша задача – не дать победам возгордиться вас, а поражениям – сломить вас. Поймите, это естественно для вас сейчас, что в трейдинге будет трудно и вряд ли получится быстро научиться, а тем более – разбогатеть. И это вскоре перестает пугать, наоборот, ощущаешь в этом вызов. Вы поймете, насколько приятно смотреть полгода спустя на себя в самом начале и осознавать, насколько большая разница между вами сейчас и вами тогда.

Почему-то мы отказываемся есть зеленые помидоры, мы принимаем тот факт, что им нужно время вырасти, созреть. Мы смиряемся с тем, что придется пока что жить без томатов, что томаты будут только летом. Или, например, мы смиряемся с мыслью, что дорогой автомобиль на данный момент

нам не по карману. Мы принимаем тот факт, что придется копить некоторое время или искать больший заработок. Дурак же, что зеленые помидоры будет есть, как только они слегка порозовеют, так и кредиты неподъемные будет брать на автомобили или телефоны.

Вам также стоит понять, что смирение не означает бездействие. Вы правы, можно терпеть невзгоды и не пытаться исправить ситуацию, а потому просто смириться с ней. Я же говорю о смирении, когда мы, наоборот, действуем, однако, не получаем сразу желаемый результат, поэтому мы смиряемся с реальностью и действуем уже в новых условиях.

Например, если автомобильная пробка оказалась для вас неожиданностью, и ее объехать никак нельзя, то зачем злиться? Да, неприятно, но зато можно уделить время аудиокниге, потому что вы считаете, что мало читаете, или послушать лекцию, даже просто любимую музыку. Или, как альтернатива, можно сидеть, сигналить, материть всех вокруг, из-за этого нервничать, потеть. Не дай Бог кому-нибудь из ваших родных ехать с вами или оказаться дома, когда вы прибудете весь такой подогретый. Тут можно и нервный срыв заработать. Можно воспринять эту ситуацию как опыт, и в будущем либо заранее смотреть карту загруженности дорог, чтобы объехать пробку, либо же выезжать с работы позже/раньше, или придумать, чем полезным можно заняться в авто.

Согласитесь, в трейдинге вы можете как торговать наобум, так и четко анализируя свои действия. Но бывает так,

что анализ не срабатывает. Стоит винить себя? Нет, ибо вы не ясновидящий, а рынок хаотичен. У вас есть риск-менеджмент, стопы, поэтому все свои потери вы спокойно принимаете, ибо у вас есть лимиты. Истратили лимит на день, всё, смиряемся, успокаиваемся и отходим от торгов. Завтра будет новый день. Разумеется, можно до почернения пытаться вернуть просадку на день, но таким способом вы с большей вероятностью ее только увеличите. Поэтому, спокойствие и смирение.

Цикл вашего обучения

Подытожить эту главу я хочу одним интересным алгоритмом эффективного обучения, которым я до сих пор пользуюсь, потому что он крайне простой и при этом эффективный. Применяйте его и в трейдинге.

Алгоритм выглядит так: спланировал – применил на практике – сделал выводы – спланировал заново с учетом наблюдений – применил на практике, и так далее.

Этот алгоритм будет особенно эффективен при тестировании вашей торговой системы.

Планирование:

Предположим, спустя два месяца знакомства с рынком, вы имеете некие знания о движении цены, о паттернах и так далее. Вы решаете написать свою первую торговую стратегию. Вы комбинируете информацию, придумываете прави-

ла, по которым вы будете торговать, и оформляете это на листке или в Word-документе.

Применение:

Теперь вы тестируете свои правила на практике в течение как минимум 30–40 торговых дней (1,5–2 месяца). Важно: торгуйте только по этим правилам и не по каким другим. Помните про постоянство? Наша задача сейчас не заработать, а понять, могут ли эти правила приносить вам деньги или их надо менять. И обязательно записывайте все свои сделки в журнал сделок, а также ведите фото или видео запись своей торговли.

Выводы:

Спустя два месяца вы собираете полученную статистику и пытаетесь найти общие моменты, выделить сильные и слабые стороны. Всё это делается на основе тех данных, что вы собрали. Поэтому крайне важно вести статистику и постоянно анализировать свою торговлю и свое поведение.

Новое планирование:

Вы сделали выводы, поняли, что у вас получается, а что нет. Теперь, имея эти выводы, вы можете создать улучшенную версию своей торговой стратегии и теперь тестировать уже ее. И так далее до бесконечности, пока вы не выведете финальную стратегию, которая вас будет полностью устраивать. Вы можете даже ощущать себя изобретателем, ученым, ведь вы опытным путем доказали, что работает для вас, а что не работает.

Любое развитие идет по спирали. Еще немецкий философ Гегель заговорил об этом в 18 веке. И он абсолютно прав. Вспомните, как неуклюже вы ходили в 1 год, как лучше уже в 3 года, и как вы можете бегать сейчас, не задумываясь. А ведь движение ногами, по сути, одно и то же, только качество поменялось.

Поймите, рынок, ценовые движения, графики, – всё это как было, так и останется одним и тем же. Меняетесь только вы и ваше понимание рынка. Поэтому над этим и будем работать далее.

Глава 3. Как поддерживать производительность на стабильно высоком уровне?

Если мы говорим о некоем механизме, о роботизированной бездушной машине, то, в принципе, у нас не вызывает трудностей вопрос о производительности. Мы понимаем, что главное – это выполнять ряд мероприятий по поддержанию исправности деталей, из которых этот механизм состоит, а также не использовать его на пределе возможного. Если за машиной хорошо ухаживать, она и прослужит долго. Однако всё иначе у людей.

Я считаю мотивацию, в представлении большинства людей, пустышкой. Мы представляем мотивацию как внутренний огонь, из-за которого мы встаем рано и работаем допоздна как сумасшедшие. Но это всего лишь эйфория, как если бы вы были сильно влюблены. Эйфория, как и влюбленность, очень кратковременное состояние, как минимум потому, что ваш организм сильно бы пострадал, работай вы в таком максимальном режиме долго. Поэтому он защищается ленью. В состоянии лени организм в безопасности, по крайней мере, такое понимание транслирует нам наш мозг, мы только едим, спим, накапливая и сохраняя полученную энергию.

Всё бы ничего, но постепенно некоторых людей такое при-
бывание в стиле домашнего толстого кота перестает устраи-
вать. Почему-то нам хочется большего. И мы начинаем бун-
товать против себя же, начинаем искать информацию, новые
занятия, хобби, нагружаем себя целями и задачами. Нам ста-
новится хорошо от этой деятельности, в мозгу выделяется
гормоны счастья и удовольствия, когда мы составляем пла-
ны, мечтаем, пишем в блокноте, чего мы хотим добиться. Но
спустя некоторое время, как я уже говорил, наша природа
через лень дает нам понять, что пора бы сбавить обороты,
мол цели никуда не денутся, а вот отдых жизненно необхо-
дим. Ведь что такого в том, если вы достигнете цель не в
этом году, а на пару месяце позже? Оказывается, стоит толь-
ко раз сбавить обороты и пропустить намеренно цикл дел,
нарушить полезную рутину, как вы сами же начинаете оправ-
дывать свои послабления. Однако можно одерживать победу
над ленью. И лекарство этому – труд.

Честно говоря, у меня нет иного приятного решения
этой проблемы, проблемы непостоянства и лени. Мы всегда
склонны лениться перед тем, что становится неинтересным,
бледным, однообразным. Но таков рост, такова цена победы.
Те, кто будут искать иной способ, читать очередную книжку
по мотивации, проходить очередной тренинг мега-гуру успе-
ха, скорее всего останутся на том же уровне развития, только
с меньшим количеством денег.

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.