

Артур Сеницын

Трейдинг без нервов



Книга-практикум по работе над собой
при торговле на фондовой бирже

12+

Артур Сергеевич Сеницын
ТреЙдинг без нервов.
Книга-практикум по работе
над собой при торговле
на фондовой бирже

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67089192
SelfPub; 2022*

Аннотация

В книге показано, насколько сильно эмоции и человеческий фактор оказывают влияние на трейдинг и что улучшить свою торговлю можно только через работу над собой. Книга предназначена для начинающих и опытных трейдеров, которые хотят разобраться в том, что они делают не так и почему. Самостоятельная работа позволяет выявить и исключить ошибки, поможет разработать свой собственный стиль торговли.

Содержание

Об авторе	5
Термины и определения	6
Вступительное слово	10
Трудности, решаемые с помощью краткосрочной работы с психологом	12
Глава 1	16
Три основных составляющих трейдинга	16
Так что же такое торговая система?	23
Риск-менеджмент: ключевые советы по ограничению потерь	25
Мани-менеджмент – ваши финансовые возможности	29
Тайм-менеджмент – управляйте своим временем	33
Вопросы для самостоятельной работы по главе 1	35
Глава 2	37
Варианты важных целей в трейдинге	42
Вопросы для самостоятельной работы по главе 2	44
Глава 3	48
Мотивация	48
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Артур Сеницын

Трејдинг без нервов.

Книга-практикум по работе над собой при торговле на фондовой бирже

ЦЕЛЬ НАПИСАНИЯ КНИГИ:

показать, насколько сильно эмоции и человеческий фактор оказывают влияние на трейдинг и что улучшить свою торговлю можно только через работу над собой.

ДЛЯ КОГО ПРЕДНАЗНАЧЕНА:

для начинающих и опытных трейдеров, которые хотят разобраться в том, что они делают не так и почему, выявить и проработать свои ошибки, в итоге получив свой собственный стиль торговли.

Об авторе

Синицын Артур Сергеевич – преподаватель психологии трейдинга в компании **Live Investing Group**, практикующий трейдер, разработчик интеллектуальной игры – методического пособия для обучения навыкам биржевой торговли «Sell'n'buy».

* * *

Я хочу выразить личную благодарность Сергею Алексею и проп-компании Live Investing Group. (Школа трейдинга LIG) Без них создание этого объёмного труда было бы невозможным.

Работа психологом в компании LIG помогла мне собрать достаточную информационную базу для написания книги. Мне удалось на протяжении длительного времени следить за торговлей сотен трейдеров, выявляя их основные психологические проблемы и ошибки. Я смог собрать статистику, которая легла в основу моей работы.

Я надеюсь, что эта книга поможет вам справиться с основными сложностями в трейдинге и даст толчок для качественного роста в торговле.

Термины и определения

Биржа – централизованный финансовый рынок, где торгуются ценные бумаги (акции), облигации, деривативы и другие финансовые инструменты.

Брокер (англ. broker – посредник) – институциональный и регулируемый посредник в торгах финансовыми инструментами.

Волатильность (англ. volatility; от лат. volare – летать) – показатель скорости движения цены.

График – визуальное отображение ценовых колебаний финансового инструмента.

Депозит (депо; англ. deposit) – сумма счёта, на которой трейдер ведёт свою торговлю финансовыми инструментами.

Закрытие позиции – сделка покупки или продажи финансового инструмента, в результате которой выполняются обязательства, возникшие у трейдера по предшествующей сделке открытия позиции, и производится расчёт прибыли/убытка.

Инвестирование (англ. investment) – долгосрочное размещение капитала с целью получения прибыли.

Инструмент, финансовый инструмент – актив, по которому заключается сделка с целью извлечения прибыли.

Интрадей (англ. intraday) – это один из подходов к торговле на финансовых рынках, при котором открытые пози-

ции не переносятся на следующий день. Вся торговля ведётся только в рамках одного дня.

Лонг (англ. long) – «длинная» сделка, или сделка на покупку.

Лот – объём на сделку, равный части базового инструмента.

Маржа (margin) – залоговая сумма, под которую брокер предоставляет кредит на совершение торговых операций; средства участника рынка, используемые для финансового обеспечения сделки.

Маржин-колл (англ. margin call) – дословно: звонок брокера с просьбой к клиенту пополнить маржу; торговая ситуация, при которой у трейдера на балансе не хватает средств для поддержания открытых позиций.

Объём – совокупное количество актива, проторгованного за единицу времени.

Ордер – приказ на выполнение определённого действия на бирже (открытие, закрытие сделки).

Открытие позиции (open position) – сделка покупки или продажи финансового инструмента, в результате которой у трейдера возникают обязательства осуществить противоположную сделку в том же объёме по тому же финансовому инструменту.

Паттерн (англ. pattern – модель, шаблон, схема) – ценовая модель, либо поведенческая модель.

Переторговка – это чрезмерная покупка или продажа

финансовых инструментов.

Просадка (англ. drawdown) – убыток, полученный за время от достижения исторического пика кривой доходности до исторического минимума кривой доходности.

Проп-трейдинг (англ. proprietary trading) – вид деятельности на финансовых рынках, когда компания работает со своим капиталом (без привлечения инвесторских денег), а также позволяет сотрудничать частным трейдерам с ними, отбирая лучших в основной штат.

Профит (англ. profit) – прибыль, полученная на финансовых рынках в результате успешной сделки или сделок.

Пункт (пипс) – минимально возможный шаг цены на финансовых рынках.

Скальпинг, пипсовка – сленговое название одной из стратегий внутридневных спекулятивных операций на фондовом, валютном, товарном рынках, особенностью которой является закрытие сделки при достижении небольшой прибыли в несколько пунктов (пипсов).

Стоп-лосс (англ. stop-loss) – отложенный ордер, фиксирующий запланированный трейдером убыток.

Таймфрейм (англ. time-frame), или торговый период – интервал времени, используемый для группировки котировок при построении элементов ценового графика (бара, японской свечи, точки линейного графика).

Тейк-профит (англ. take profit) – дословно: взять профит; отложенный ордер, фиксирующий запланированную

трейдером прибыль.

Торговый терминал – компьютерное приложение, используемое для биржевой торговли.

Тренд – устойчивое направление цены либо вверх, либо вниз. Тренд вверх называется бычьим трендом, тренд вниз – медвежьим.

Уровень – условные линии, отображающие минимум и максимум цены позиции на определённом таймфрейме.

Флэт («проторговка», боковое движение цены; англ. flat) – дословно: плоский; состояние рынка, при котором нет ярко выраженной тенденции.

Шорт (англ. short) – дословно: короткая сделка; сделка на продажу.

Вступительное слово

Треjder (от англ. **trader** – торговец) – торговец, действующий по собственной инициативе и стремящийся извлечь прибыль непосредственно из процесса торговли. Обычно подразумевается торговля ценными бумагами (акциями, облигациями, фьючерсами, опционами) на фондовой бирже. Трейдерами также называют торговцев на валютном (форекс) и товарном рынках (например, зернотрейдер): торговля осуществляется трейдером как на биржевом, так и на внебиржевом рынках.

Треjдинг – непосредственная работа трейдера: анализ текущей ситуации на рынке и заключение торговых сделок.

То, что трейдер – это человек, пояснять не нужно.

Психология – научная дисциплина, изучающая закономерности возникновения, развития и функционирования психики и психической деятельности человека и групп людей.

И что же у нас получается?

Психология трейдинга – изучение закономерности возникновения, развития и функционирования психики и психической деятельности человека и групп людей, действующих по собственной инициативе и стремящихся извлечь прибыль непосредственно из процесса торговли.

Во время торговли у трейдера могут возникать трудности, которые можно решить со специалистом.

Трудности, решаемые с помощью краткосрочной работы с психологом

- **Стресс результативности.** Отношение прибыли к убытку беспокоит больше, чем проведение хороших сделок.
- **Страх перед торговлей.** Оцепенение во время торговли; упущение благоприятных возможностей.
- **Импульсивная торговля.** Чрезмерная активность (неадекватное увеличение размера сделки и/или слишком частая торговля) из-за скуки или потери концентрации.
- **Торговля-реванш.** Отход от торговых планов из-за беспокойства или гнева, вызванного проигрышем.
- **Потеря уверенности в собственных силах.** Неуверенность в себе и навязчивые негативные мысли из-за убытков и/или недавних проблем вне торговли.
- **Установки,** мешающие хорошим торговым решениям: перфекционизм, негативные ожидания, чрезмерная самоуверенность, связывание самооценки с размером дохода.

ПОЧЕМУ Я НЕ ДЕЛАЮ ТО, ЧТО ДОЛЖЕН?



ПОЧЕМУ Я ДЕЛАЮ ТО, ЧТО НЕ ДОЛЖЕН?

Прежде чем читать книгу и начать выполнять самостоятельно задания, заполните опросник. После прочтения книги обязательно вернитесь к записям и изучите их.

Дата заполнения:

Моё отношение к трейдингу:

.....
.....
Торговля на бирже для меня – это

.....
.....
Я пришёл в трейдинг для того, чтобы

.....
.....
Своё отношение к риску я оцениваю как

.....
.....
Неопределённость для меня – это

.....
.....
Мои сильные стороны:

.....
.....
Мои слабые стороны:

.....
.....
Возможность для меня – это

.....
.....
Какой вид спорта можно соотнести с трейдингом?

Как я буду забирать деньги с рынка?

.....

.....

Глава 1

Торговая система: риск-, мани- и тайм-менеджмент

Три основных составляющих трейдинга

С чего обычно у людей начинается то, что они так или иначе называют трейдингом, или биржевой торговлей?

Конечно же, с желания или необходимости. Что за этим скрывается, какие цели преследует будущий трейдер, что им движет, мы рассмотрим чуть ниже. Многие и не подозревают, насколько заблуждаются в том, зачем они занимаются торговлей на бирже.

Что нужно, чтобы от мыслей и желаний перейти к действиям?

Для этого нужно три основных момента: **торговая система** – это правила, по которым будут совершаться сделки, **капитал** – деньги, депозит, сюда же входит **риск- и мани-менеджмент**. Также управление временем – **тайм-менеджмент**. Самое важное звено – сам человек, **трейдер**, с его умениями и навыками, а также всеми психологическими

особенностями.

Только в случае, когда все эти три компонента присутствуют и соответствуют друг другу, появляется вероятность положительного результата, то есть профит (прибыль; см. рис. 1).

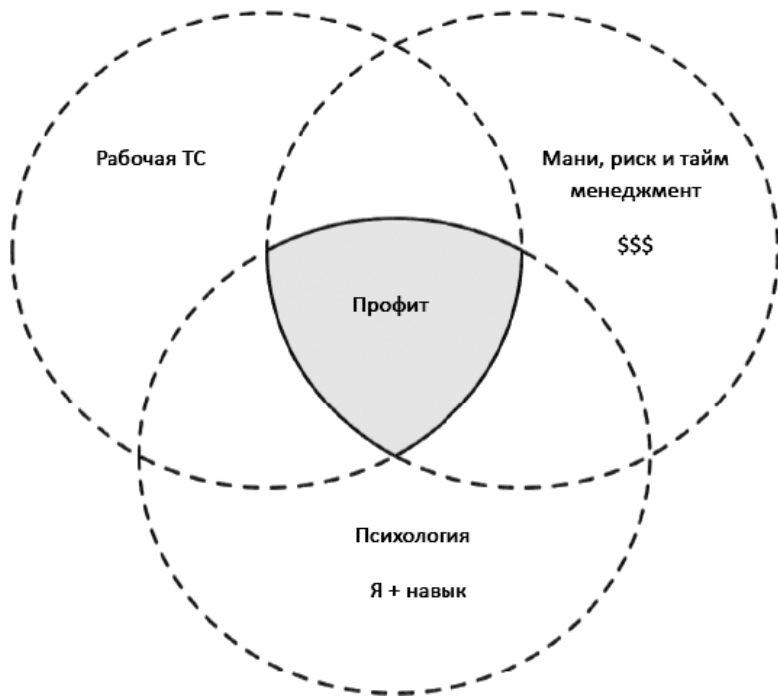


Рис. 1. Составляющие трейдинга

Каждый элемент – это отдельная зона ответственности.

Очень часто люди, которые обучают трейдингу на курсах, в интернете и в средствах массовой информации, об этом даже не упоминают.

Как же эти элементы должны правильно сочетаться между собой и возможна ли прибыльная торговля без какой-либо из составляющих? Большинство людей ответят: да, конечно, нужна торговая система и дисциплина, остальное – «дело техники», – и окажутся неправы. Наличие торговой системы и желание соблюдать дисциплину не сделают торговлю прибыльной. Этого не достаточно.

Параметры торговой системы должны подходить под ваш размер депозита, под рабочий объём. Соответствовать вашим навыкам торговли и подходить под ваш стиль торговли. Трейдинг должен находиться в зоне психологического комфорта.

Давайте сравним торговую систему с автомобилем. Торговая система, которую вы хотите использовать для своих целей, и будет вашим автомобилем. Транспортное средство используется для определённых целей (поездки, перевозки грузов, для развлечений, для статуса и т. д.). Ваши действия на фондовом рынке и выбор торговой системы ведут к поставленным вами целям. Основой для вашей торговли может быть курс, который вы прошли онлайн, купленный торговый робот или алгоритм. А быть может, вы сами изучили и выявили некие закономерности или неэффективности и решили по ним торговать. Даже простое решение: «Теперь я бу-

ду инвестировать, покупать раз в неделю, квартал или по каким-то своим правилам», – это ваша торговая система. Это ваша зона ответственности.

Но, как мы знаем, автомобили бывают разные, как и торговые системы. Кто-то предпочитает быстрые спорткары, их можно сравнить со скальпингом: в обоих случаях на первое место выходит скорость. Минивэны или автобусы, которые никуда не спешат, но перевозят больше людей, можно сравнить со среднесрочной торговлей. А есть тяжеловозы и спецтехника, как и долгосрочное инвестирование: быстро и с ветерком не прокатишься, но и цели другие, и вероятность разбиться существенно меньше. И торговля может быть как быстрой, краткосрочной, с большим количеством мелких сделок в день (так называемый скальпинг), так и долгосрочной, нацеленной на накопление, с одной-двумя сделками в месяц (инвестирование).

И вот когда у вас есть автомобиль, то есть выбранная по тем или иным параметрам торговая система, теперь надо, чтобы ваши навыки – водительские права – были соответствующей категории.

Если вы изучаете торговую систему с наставником, это как обучение в автошколе, на машине из автошколы: да, он с вами рядом, он помогает и контролирует, чтобы вас не занесло и не было аварии. Потом вы получаете права категории В и остаётесь один на один с самим собой. Ваш личный автомобиль и стиль вождения должны соответствовать получен-

ным навыкам. Иначе только вопрос времени, когда начнутся неприятности. Имея навыки вождения легкового автомобиля, вы с трудом сможете водить тягач или автобус: разные габариты – разные скорости и мощность.

Часто люди, прошедшие обучение или курс по трейдингу, потом предъявляют претензии к тем, у кого они учились, что у них ничего не получается в биржевой торговле. На проверку оказывается, что они чаще всего просто нарушают «правила эксплуатации автомобиля», то есть нарушают правила торговой системы или настройки торгового робота. Автомобиль не виноват, если вы не можете его завести, также как и ваш автоинструктор, у которого вы обучались до этого.

По умолчанию мы подразумеваем, что автомобиль на ходу, то есть торговая система имеет положительное математическое ожидание, подтверждённое тем или иным способом. Пытаться уехать на машине, которая не заводится или без колёс, – то ещё мучение.

Без чего ещё мы не можем никуда уехать на автомобиле? Конечно же, это топливо. То есть это ваш депозит, ваши деньги, которые вы будете использовать. Какого размера он будет, зависит только от вас. В правилах торговой системы, например, вы учились торговать с суммой в 50 000 руб., то есть расход автомобиля – 5 л на 100 км. И вам нужно 10 л, чтобы проехать 200 км. Если вы зальёте меньше, то потом не обижайтесь ни на кого, кроме себя, когда встанете на полпути. Но почему-то люди часто хотят минимизировать началь-

ную сумму по тем или иным причинам, хотя это может вызвать дисбаланс в торговле, так как обычно риск- и мани-менеджмент также заложены в торговую систему.

Важны факторы управления временем, скорость, с которой вы перемещаетесь из пункта А в пункт Б, и расстояние между ними. Это необходимо учитывать. При скорости в 60 км/ч и расстоянии между пунктами 100 км за час вам никак не успеть, даже если очень хочется, даже если полный бак бензина, а в трейдинге – большой депозит денег. Значит, нужна более скоростная машина, но тогда и расход топлива может измениться. И риски вылететь и разбиться увеличиваются, если ваши навыки вождения – пока на 60 км/ч. Применимо к торговле: если ваша торговая система рассчитана на 20 % годовых, пытаться получить с неё 5 % ежемесячно – превышение риска.

И что в итоге мы имеем?

Торговая система сама по себе – всего лишь инструмент, автомобиль, который без водителя-трейдера просто место в гараже будет занимать. Даже если там полный бак и колеса накачаны.

Правила дорожного движения для всех одинаковые, но кто-то их соблюдает, а кто-то постоянно нарушает, проскакивая на красный. Причём у всех, кто нарушает, есть права, все они учились в автошколах и сдавали экзамены. Так и в трейдинге: есть правила и есть те, кто их нарушает.

И еще раз: автомобиль должен быть исправным. Если да-

же вы всё правильно рассчитали: и расстояние, и маршрут, и права у вас соответствующей категории, но машина глохнет на холостых, сколько ни заливай, сколько ни старайся – только потраченные впустую силы, время и деньги. Если торговая система не имеет положительного математического ожидания, то есть «неисправна», она не будет прибыльной.

Так что же такое торговая система?

Торговая система (ТС) – это набор правил, согласно которым действует трейдер.

Эти правила трейдер должен однозначно понимать и точно исполнять. Если торговый алгоритм даёт сигнал к покупке, значит, совершаем покупку, а не думаем, нужно это делать или нет. Если система говорит, что делать ничего не нужно, значит, ничего не делаем, независимо от того, как движется рынок. Конечно, бывает обидно, когда мимо проходят хорошие тренды, но предвидеть все колебания цен практически невозможно, поэтому, если нет сигнала от системы, трейдер спокойно ждёт нужной ситуации. Если система показала, что необходимо закрыть позицию, то это нужно сделать и не жалеть о том, что после закрытия позиции было движение цены в прежнем направлении.

Как разработать торговую систему?

Методика разработки торговой системы такова: надо найти закономерность реагирования цены на то или иное событие или действие, полученное при проведении анализа, и определить строгие правила её использования. Но правил при этом не должно быть слишком много или мало.

Например, стратегия, основанная на одном правиле, не даст желаемого эффекта, а излишнее количество правил лишь усложнит процесс и может навредить трейдеру в кон-

троле над собой и над соблюдением правил.

Стратегия должна быть проста и понятна.

Грамотно продуманная стратегия должна формулироваться так, чтобы информацию нельзя было воспринимать двояко. Если сигнал на покупку – необходимо купить, если на продажу – необходимо продать. Последствия – уменьшение депозита.

Риск-менеджмент: ключевые советы по ограничению потерь

Безрискового трейдинга не существует.

Рисками можно управлять.

Их можно предугадывать, балансировать и минимизировать.

Определите процент от депозита, которым вы готовы рисковать в конкретной сделке. Это также должно сочетаться с торговой системой и быть заложено в торговый алгоритм. Если в правилах торговли прописано ограничение убытков 5 % в день, значит, так и должно быть, когда вы торгуете. Соблюдение правил торговой системы – главное в стабильной торговле. Вы должны понимать, какой суммой рискуете, до начала торговой сессии.

Обязательно проверьте свою «переносимость» потерь как в процентах, так и в денежном пересчёте. Если вы готовы потерять на сделке 5 %, то с депозита в 100 000 руб. – это всего 5 000 руб. Однако при счёте в миллион, когда вы увидите 50 000 руб., это может быть воспринято болезненно, хотя проценты соизмеримы. К такому часто бывают не готовы новички, которые сильно увеличивают торговый счёт после обучения.

Помните: распределение рисков – это полезный инстру-

мент, если такая возможность подразумевается в торговой системе.

Когда вы торгуете самостоятельно, «руками», то у вас должен быть торговый конструктор или чек-лист, а также обязательно торговый план. Как его правильно составлять, мы рассмотрим в следующих главах. Торговля без системы или интуитивно – дело крайне увлекательное, но, увы, это сильно повышает вероятность потерять депозит. Профессиональные трейдеры стараются исключать интуитивную торговлю, предпочитая действовать по системе.

За сделки несёте ответственность вы, потому что вы принимаете решение, когда входить в позицию и когда выходить из неё. Когда вы самостоятельно настраиваете торгового робота, проверяйте все условия: любое изменение настроек, объёмов, пунктов, процентов должно быть обосновано.

Снимайте эмоциональную нагрузку – не торгуйте под эмоциями, так вы сможете следовать вашему торговому плану.

Ограничение потерь в сделке также должно быть определено ограничением потерь в сутки, неделю и месяц в процентах или деньгах. Если вы не ограничите потери, то следующего торгового дня у вас просто может не быть.

Когда вы торгуете, выбираете какие-либо активы, сосредоточьтесь на этом процессе. Если вы ведёте торговлю, при этом параллельно у вас несколько чатов и переписок для общения, вдобавок ещё ролики в интернете, ваш мозг обязательно переключит внимание на один из этих отвлекающих

факторов. Не питайте иллюзий относительно многозадачности. Просто вы быстро переключаетесь с одного на другое, но что самое значимое в каждый момент для вас, вы можете и сами не знать. Представьте, что хирург в момент операции будет отвлекаться на переписку. Или спортсмен при выполнении упражнения на соревнованиях будет отвлекаться на мысли о том, чем заняться вечером. Как вам такой вариант? Они должны быть «здесь и сейчас». Когда профессиональные трейдеры чувствуют, что внимание уплывает, то они отдыхают. Есть подготовительные моменты, есть этапы, есть действия, доведённые до автоматизма, но это не отменяет того, что вы должны действовать как профессионал.

Если вы пришли просто «поиграть в трейдинг», получить эмоции – возможно, у вас сформировалась привычка, которая переросла в зависимость от торговли. Расслабьтесь и получите удовольствие, это ваш счёт, и вы решаете, сколько готовы на это потратить.

Прежде чем пробовать что-то новое: инструмент, стратегию, таймфрейм (временной интервал) и т. д., – изучите данные, поставьте правильно цель и только потом приступайте к торговле. Эксперименты нужны, но любые изменения должны проходить под контролем, а не в процессе торговли и без подготовки.

Убыток в одной сделке – это как спущенное колесо в вашем автомобиле торговой системы. Накачайте его или используйте запасное колесо, но менять целиком машину, то

есть менять правила, не нужно. Это скорее эмоциональный шаг, чем взвешенное решение. Каждый раз проверяйте отдельные параметры сделок (с ними мы будем разбираться в дальнейшем), а не все сразу.

Таким образом, ваш рабочий объём, размер депозита, количество лотов, процент просадки и риски – всё это должно соответствовать торговой системе или стратегии, которую вы должны однозначно понимать.

Мани-менеджмент – ваши финансовые возможности

Мани-менеджмент – целостное восприятие всех ваших финансов с учётом прибылей и убытков, расходов и доходов, с учётом анализа прошлого, текущего и перспектив будущего финансового состояния.

У вас должно быть чёткое понимание того, какие денежные ресурсы у вас есть, откуда формируется капитал, как он распределяется, сколько вы планируете заработать и что для этого собираетесь использовать. Условно, если вы закладываете потерю в сделке 1 %, потерю на день – 5 %, это риск-менеджмент. Управление всеми деньгами на торговом счёту, количество счетов, распределение средств, резерв, не задействованный в торговле, финансовые цели – это мани-менеджмент.

Стремитесь наращивать депозит. Выбранная вами стратегия – это марафон, в котором нужно мыслить долгосрочно. Разовая большая, но не постоянная прибыль на дистанции проигрывает стабильной торговле. Двигайтесь постепенно, увеличивая оборотные средства. И одновременно с ростом своего счёта формируйте и совершенствуйте правильные навыки торговли.

Ваша торговая система должна обеспечивать оптимальный именно для вас уровень риска, соотношение прибыли

и убытка. Не обманывайтесь ожиданиями: вы должны предельно чётко представлять возможности своей системы. Если в ней заложена доходность 20 % годовых и просадка в 5 %, значит, рассчитывайте на эти цифры, а не мечтайте увеличить депозит за одну сделку.

Торговля должна быть для вас комфортной, для чего необходимо корректно определить правилами торговой системы объём депозита и размер рабочей позиции. Как не перегружать себя эмоционально в трейдинге, мы рассмотрим в дальнейшем. Общее распределение средств с учётом резерва для более комфортной торговли – это также мани-менеджмент.

Не оставляйте изменения рынка без контроля, используйте возможности своей стратегии, адаптируйтесь под изменения. Например, изменение волатильности вашего торгового инструмента может послужить изменением вашей торговли.

Если вы пришли на биржу зарабатывать, то рассматривайте убытки как операционные расходы. Считайте, что всё в порядке, пока прибыль покрывает убытки.

Если деньги на счету – это все ваши деньги, торговля на них может вызвать стресс и желание торговать по принципу «всё или ничего».

Разделяйте то, что вы вывели и зафиксировали, и то, чем вы торгуете. Деньги на торговом счету станут деньгами на жизнь, когда вы выведете их с торгового счёта. Торговля должна быть спокойной и в комфортных психологических

условиях, поэтому обеспечьте свои тылы, например, жильё и хорошие крепкие отношения. Бытовые и личные проблемы оказывают влияние на деятельность трейдера в самый неподходящий момент.

Даже если у вас небольшой счёт, учитесь оперировать большими цифрами, развивайте осознание ценности денег в целом. Это не только мера стоимости, которой можно измерять товары, но и многое другое. Например, средство накопления и сбережения, средство платежа за что-либо. Подумайте, сколько денег и на что вам требуется в жизни.

Ставьте правильные цели, не только на год, но и на больший срок, с учётом правильной мотивации. В том, чем правильная мотивация отличается от неправильной, мы разберёмся позже. Используйте трейдинг как инструмент для своих стратегических планов.

Разберём теперь простую и понятную аналогию риск- и мани-менеджмента на обычном для всех примере. И, как ни странно, это является чуть ли не самой важной частью прибыльной торговли.

Представьте, что мани-менеджмент, то есть ваши деньги, это бассейн. Количество воды в нём соответствует состоянию финансового счёта. Если в нём есть небольшая течь и вода вытекает, но при этом в него «капает» понемногу, то он, пусть и медленно, всё-таки будет наполняться. Если дыра будет большая, то, сколько бы вы ни заливали в бассейн, неважно, при помощи торговой системы, торгуя в плюс понемногу

– как из крана, либо привозили цистернами, то есть пополняли торговый депозит, ваш бассейн-счёт будет пустеть. Риск-менеджмент и есть размер той течи, которую вы определяете, стараясь, чтобы таких пробоин было как можно меньше. Если у вас вообще нет протёков и ваши расходы на содержание бассейна оптимизированы, ваш счёт-бассейн сохранится долго и будет наполняться, чтобы вы смогли уже из него зачерпывать для своих нужд.

Риск-менеджмент – то, чем вы рискуете и как контролируете риски, мани-менеджмент – то, как вы управляете деньгами.

Тайм-менеджмент – управляйте своим временем

Время – деньги?

Тайм-менеджмент – это техника организации осознанного контроля и распределения времени. С её помощью можно вовремя достичь поставленных целей и задач, повысить эффективность и результативность.

Умение управлять временем относится к жизни трейдера. Есть время, а человек распределяет его на личное, торговое, семейное и любое другое и управляет в соответствии с особенностями этого времени.

Соотносите стиль торговли со скоростью принятия решений и вашим темпераментом. Скальпинг, интрадей, среднесрочная или долгосрочная торговля, инвестирование – выбирайте на свой вкус. Что будет комфортно одному, будет вызывать дискомфорт у другого при прочих равных условиях.

Не нужно торговать круглосуточно, даже если очень хочется. Усталость – как физическая, так и эмоциональная – первая причина ошибок трейдера. Учитывайте пределы своего организма.

Старайтесь грамотно распределить своё время. Торговля не должна заменять собой общение с семьёй, хобби, другие

немаловажные занятия в вашей жизни.

Обязательно выделяйте время на самообразование и учёбу, не останавливайтесь.

Необходимо периодически разгружать мозг и давать себе отдых.

Уделяйте время физической активности, старайтесь быть в тонусе, не запускайте себя. Подберите адекватные физические упражнения, которые не навредят вам.

Цените своё время, стремитесь к увеличению собственной эффективности.

И главное: время – это ваша жизнь, трейдинг – это инструмент достижения целей, и он не единственное, что есть у вас.

Чтобы управлять своим временем в трейдинге, поставьте цели, расставьте правильно приоритеты, составьте план на день и на торговлю и следуйте ему.

Вопросы для самостоятельной работы по главе 1

Торговая система. Опишите кратко суть вашей торговой системы. Чётко и просто. Если это вызвало у вас затруднение, задайте себе вопрос: что же я торгую?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Риск-менеджмент. Как вы определяете и как контролируете ваши риски в торговле? Сколько вы готовы потерять в одной сделке? И максимум на день?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Мани-менеджмент. Как распределяются ваши финансовые ресурсы? Из каких источников формируется торговый капитал?

.....

.....
.....
.....
.....
.....

Тайм-менеджмент. Кратко напишите, как вы планируете распределять своё личное и торговое время.

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Глава 2

Цели: правила постановки целей в трейдинге

Как нужно ставить цели, принципы, чем отличаются корректные цели от некорректных и пустых – подобные вопросы всплывают всё чаще и чаще, если в торговле наступают нестабильные периоды.

Человеку вообще свойственно ставить перед собой те или иные цели, а трейдеру – тем более. И часто он не осознаёт свои истинные желания, проваливаясь в проблемы всё глубже, пытается получить ответы, задавая неправильные вопросы.

Интересно наблюдать, как меняются цели человека и сам человек со временем. До начала трейдинга он мыслит одними категориями, потом вносятся корректировки, потом ещё и ещё. И порой через несколько лет уже трудно увидеть в иллюзиях и мечтах конкретные шаги, которые необходимо сделать, чтобы хоть как-то воплотить свои цели.

Когда трейдер осваивает торговую систему или выбирает ту или иную стратегию, ему нужно делать локальные изменения параметров своей торговли с учётом неопределённости фактора рынка и человеческого фактора в виде себя.

Если трейдер ставит в сделке цели, например, по количе-

ству пунктов (наименьшее изменение цены), процентов или количеству сделок без привязки к результату и качеству самой сделки – это цель **некорректная**. Нужно понимать, что относится к зоне контроля, а что нет. К примеру, вы не можете контролировать волатильность цены и то, куда пойдёт рынок после открытия позиции.

К примеру, у вас план на день равен 1 000 пунктов, и вы торгуете по тренду, но рынок не волатильный, идёт боковик, и ваша торговая система не даёт сигналы на вход. Из-за давления поставленного плана унести с рынка именно 1 000 пунктов трейдер будет стараться выполнить его, неважно, в пунктах это или в процентах. То же самое можно отнести и к количеству сделок.

Стать более старательным, дисциплинированным, лучше соблюдать мани- и риск-менеджмент – всё это звучит как достойная цель, но это не так. Это **пустая** цель. Стать дисциплинированнее, чем кто? Если он терял по 5 % за сделку каждый день, а теперь «всего» 3 % – это «лучше»? Как измерить, что кто-то стал более старательным и что это относится к его зоне контроля?

Есть разные методики правильной постановки целей, но совпадают общие принципы: какой именно должна быть цель и каким критериям должна соответствовать.

SMART (SMART) – система постановки целей в менеджменте. Слово SMART – английская аббревиатура от названий критериев, которым должна соответствовать правильно

поставленная цель.

Разные специалисты по менеджменту расшифровывают аббревиатуру по-разному. Современная теория управления считает, что цель по SMART:

конкретная (S – Specific);

измеримая (M – Measurable);

достижимая (A – Achievable);

актуальная (R – Relevant);

ограниченная во времени (T – Time-bound).

Постановка целей должна быть:

Конкретной – цель должна быть простой и ясной, чётко сформулированной. Необходимо ясно понимать, что именно будет успехом при её достижении.

Что конкретно я хочу сделать? Почему и зачем я это делаю? Кто может мне помочь? Где я возьму ресурсы и что ещё мне понадобится? Как я собираюсь это сделать? Каким будет конечный результат?

Измеримая – цель должна быть измерима в процессе и сформулирована таким образом, чтобы можно было изменить степень её достижимости. Измеримость нужна для того, чтобы разбить весь путь на короткие составляющие и отслеживать процесс.

Где я нахожусь в данный момент? Как именно я определяю, что достиг цели, и какие в результате изменения я жду?

Достижимая – цель должна иметь измеримый предел возможного, её в принципе возможно достичь.

Как я смогу достичь цели? Хватит ли у меня имеющихся ресурсов? Какие шаги мне необходимо сделать? Соответствует ли уровень сложности моим навыкам и возможностям?

Разумная – цель должна быть направлена на улучшение ситуации, для достижения позитивных изменений должны быть отправные точки.

Не изменит ли она ситуацию к худшему? Учтены ли интересы моих близких? Может ли реализация или нереализация цели отразиться негативно на моей жизни в целом (карьере, финансовом положении, здоровье, эмоциональном состоянии)? Сочетается ли эта цель с другими? Что будет, если цель не реализуется?

С привязкой ко времени – каждая цель должна иметь чёткие временные рамки, чтобы можно было измерить установленные сроки.

Когда я могу начать? Сегодня? Какие сроки будут жёсткими, но реальными и выполнимыми? Смогу ли я поддерживать постоянный темп? Будут ли разные цели пересекаться по времени? Что может или будет меня отвлекать? Если не хватит ресурсов или энергии, могу ли я сделать перерыв?

Ответьте на вопросы по каждой отдельной своей цели, прежде всего самому себе:

- Является ли моя цель простой и понятной?
- Не бросает ли она мне вызов и не выводит ли меня из зоны комфорта?

- Имеет для меня объективный уровень сложности?
- Достаточен ли уровень мотивации и является ли она положительной?
- Насколько я близок к достижению своей цели?
- Пропорциональны ли усилия сложности задачи?
- Обладаю ли я информацией и ресурсами для работы над целью?

Варианты важных целей в трейдинге

1. Цели, относящиеся к размеру рабочего объёма, сделок, просадки, – это управление рисками.
2. Цели, относящиеся к торговым идеям и планам, – это планирование торгового процесса.
3. Цели по реализации планов и торговых идей и соотношение риск/ доходность – это отслеживание процесса реализации.
4. Цели по управлению позициями, хеджирование, выход из сделки – это управление торговлей.
5. Цели по управлению финансами, в том числе не задействованными в торговле, – это управление счётом в целом.
6. Цели по поддержанию конструктивного мышления для принятия оптимального решения, обучение и саморазвитие.
7. Личные цели с аспектами вашей жизни, прямо или косвенно влияющие на вас и результат торговли: отношения, здоровье и т. д.

Человек может заблуждаться относительно своих истинных целей, не понимая этого.

Чего же я хочу на самом деле? Кто-то говорит: «Я занимаюсь этим, потому что мне это нравится». Часто приходится слышать: «Я торгую для себя».

Молодой человек заявляет, что ему нравится играть на ги-

таре. Хорошо, играй. А потом оказывается, что нужно, чтобы кто-то слушал. И не просто лучший друг – нужна аудитория. И чем больше, тем лучше. Концертная площадка подойдёт. Мало того, чтобы людям, которые там соберутся, выступление понравилось. И получается, играя «для себя», он ждёт признания от других людей, ждёт их эмоций и ответной реакции.

Так же и с трейдингом. «Нравится» торговать, но в плюс, на объём, без риска и просадок?

Человек годами торгует около нуля и объясняет себе и другим, что ему это нравится, и возникает вопрос: что именно нравится? Изначально все приходят в трейдинг ради денег. Но счёт никак не растёт – так что же он получает и чем себя успокаивает? Какие цели преследует? Что его мотивирует продолжать?

Вопросы для самостоятельной работы по главе 2

Постановка цели – **Конкретная**

Что для вас является определением успеха? Опишите максимально конкретно.

.....
.....
.....
.....

Что я пытаюсь сделать, как это описать?

.....
.....
.....
.....

Зачем я это делаю и какие у меня намерения?

.....
.....
.....
.....

Кто может мне помочь?

.....
.....
.....
.....

Куда это может меня привести?

.....
.....
.....
.....

Какие ресурсы мне потребуются?

.....
.....
.....
.....

Постановка цели – **Измеримая**

В какой ситуации я нахожусь сейчас?

.....
.....
.....

Как определить, что цель достигнута?

.....
.....
.....

Как я отслеживаю динамику и прогресс?

.....
.....
.....

Постановка цели – **Достижимая**

Как я могу достичь цели?

.....

.....
.....

Могу ли я её реализовать, соответствует ли сложность пределам возможного?

.....
.....
.....

Указать сроки, имеющиеся ресурсы, требующиеся ресурсы.

Шаг № 1

.....

Шаг № 2

.....

Шаг № 3

.....

Шаг № 4

.....

Шаг № 5

.....

Постановка цели – **Разумная**

Почему мне это нужно?

.....
.....

Почему сейчас самое подходящее время, чтобы этим заняться?

.....

.....

Постановка цели – **Временные рамки**

К какой дате вы планируете реализовать цель?

.....

Приведите пример для сравнения цели в трейдинге и в личной жизни. Основная мысль / критерии цели

Основная мысль / критерии цели	Личная	Трейдинг
Конкретная		
Измеримая		
Достижимая		
Разумная		
С привязкой ко времени		

Глава 3

Мотивация.

Возможности. Желания

Мотивация

Что нас может мотивировать, то есть подталкивать к тем или иным действиям?

Какие бывают виды мотивации и в чём различия между ними?

В психологии принято выделять несколько видов мотивации:

- **Внешняя мотивация** – это мотивация, которая не связана с содержанием какой-то деятельности, а обусловлена внешними для человека обстоятельствами (участие в соревнованиях, чтобы получить награду, и т. п.).

- **Внутренняя мотивация** – это мотивация, связанная с содержанием деятельности, но не с внешними обстоятельствами (занятия спортом, потому что это приносит положительные эмоции, и т. п.).

- **Устойчивая мотивация** – это мотивация, основанная на естественных потребностях человека (утоление жажды, голода и т. п.).

• **Неустойчивая мотивация** – это мотивация, которая требует постоянной внешней поддержки (бросить курить, похудеть и т. п.).

Устойчивая и неустойчивая мотивация различаются и по типам. Существует два основных типа мотивации: «к чему-то», основанная на достижении, или «от чего-то», основанная на избегании.

Таблица 1

Положительная мотивация – достижения

Потребности человека	Факторы мотивации
Стремление к результатам, успехам. Желание достичь чего-либо с улучшением	Обретение стабильности, независимости, самостоятельности
Стремление сделать лучше, качественнее	Реализация внутренних потребностей
Желание выполнять сложные задания, решать более сложные задачи	Повышение своего интеллектуального уровня, реализация своего потенциала
Повышение профессионального уровня	Достижение следующей стадии мастерства. Удовлетворение в личном росте. Самооценка

Таблица 2

Отрицательная мотивация – избегание

Потребности человека	Факторы мотивации
Угроза долга, кредит	Ожидание неприятности (кредиты, долги)
Страх провала	Поиск выхода
Трудность успеха	Страх неудачи
Принадлежность к определённой группе	Социальная значимость

Когда мы принимаем любое решение, мы проводим анализ затрат и выгод для получения ценностей и вознаграждений. В зависимости от того, что лежит на чаше весов, мы принимаем решение, наш мозг делает выбор.

Уравнение «выгоды – затраты» выглядит условно так:

«20 пунктов (0,5 %) сразу или 200 пунктов (5 %) потом ≠ время, риск, потеря альтернатив, усталость».

С одной стороны расположены *выгоды*,

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.