

Станислав Бернухов

ЭФФЕКТИВНЫЙ ТРЕЙДЕР

**Или как зарабатывать на бирже, опираясь
на здравый смысл и свои сильные стороны**

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	4
«ПРИНИМАТЕЛЬ РЕШЕНИЙ»	6
ГДЕ ЖЕ «ГРААЛЬ»?	6
ВНЕШНЯЯ ИНФОРМАЦИЯ	9
ЦЕНА – УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЯЗЫК ТРЕЙДЕРОВ	11
ПОКУПАТЕЛИ И ПРОДАВЦЫ	12
ПРИМЕР 1. ИМПУЛЬСНАЯ ТОРГОВЛЯ	16
ПРИМЕР 2. «ТРЕНД, ШАГАЮЩИЙ ПО ЛЕСТНИЦЕ»	23
ПРИМЕР 3. АНТИ-ИМПУЛЬСНАЯ ТОРГОВЛЯ	25
ПУТЬ К СОВЕРШЕНСТВУ	28
В ЧЕМ ВЫ СИЛЬНЫ?	29
ПОЗНАЕМ СЕБЯ	32
ТОРГОВЫЙ ЖУРНАЛ	33
ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТЫ	35
ДИСЦИПЛИНА	38
ДЕЙСТВУЙТЕ И ПОЛУЧАЙТЕ ОПЫТ	42
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	44

ВВЕДЕНИЕ

Приветствую вас, коллега-трейдер! Или, возможно, вы только желаете им стать?

Как бы то ни было, если вы читаете эту книгу, то «бацилла» уже запущена, «вирус» внедрен, и назад пути нет. Впереди долгие годы исканий и попыток сделать торговлю на бирже своей профессией.

Говорят, что 90% трейдеров, пробующих свои силы в спекуляциях на форекс, акциях или фьючерсах, проигрывают. Но это не так.

90% новичков действительно в первый год «сливают» свои депозиты, но дальше действует совсем другая статистика. Трейдер, не бросивший торговлю после первого года (а таких большинство), пополняет огромную армию «безубыточных» трейдеров – они показывают то положительные, то отрицательные результаты, но общее сальдо их торговли – ноль.

Лишь единицы вырываются вперед и получают регулярную прибыль из года в год, из месяца в месяц.

Почему так происходит?

Можно перечислить очень много причин, среди которых и недостаток капитала для торговли, и нехватка знаний/опыта, и еще очень много «не». Но все эти недостатки поправимы – капитал можно заработать/получить в наследство/привлечь от инвестора, знания и опыт приобретаются путем активной практики или обучения. Так или иначе, все преграды можно устранить.

Но самое главное «не», о котором «безубыточные» трейдеры не думают – незнание себя.

95% трейдеров (впрочем, как и вообще, людей) не знают себя, не умеют опираться на свои сильные стороны, на то лучшее, что в *них* есть.

Наивный трейдер думает: «Какие еще свои сильные стороны? Возьми работающую стратегию, соблюдай ее правила, примени ее к рынку – и успех в кармане». Более опытный трейдер знает, что методики составляют лишь 50% успеха (а на мой взгляд, и того меньше), остальная его часть – это «психология».

Успешные трейдеры на своем опыте убедились, что сам трейдер, его личность, его психика, его внутреннее равновесие – инструмент гораздо более важный, чем все торговые системы и индикаторы на свете. Успешные трейдеры смогли выстроить себя, они играют «на своей стороне», действуя в полном согласии со своей индивидуальностью. Меняются рынки, меняются времена, банкротятся банки, уходят с рынка брокеры, но успешный трейдер останется успешным всегда, в любых обстоятельствах.

В этой небольшой книге я поделюсь с вами опытом трансформации от «безубыточного» трейдинга к успешному.

Надеюсь, что она поможет вам стать тем, кем вы заслуживаете быть – трейдером, стабильно зарабатывающим приличные деньги.

«ПРИНИМАТЕЛЬ РЕШЕНИЙ»

Где же «грааль»?

Те из вас, кто уже несколько лет торгует на рынке, и нашел подходящие для себя методы, могут пропустить эту главу.

Если же вы находитесь в раздумье перед этим «завалом» информации, очень рекомендую эту главу прочитать.

Итак, вы погрузились в удивительный и непонятный мир графиков, торговых систем, индикаторов. Что выбрать? Одних индикаторов существует только несколько тысяч, торговых систем – не меньше. Как из этого множества выбрать то, что будет подходить именно вам?

Перед тем, как вы погрузитесь в пучину информации, я хочу обратить ваше внимание на то, кем на самом деле является трейдер.

Я даже выделю это красным, чтобы вы запомнили эту фразу:

Трейдер – это не исполнитель сигналов, а профессионал в области принятия решений!

Чувствуете разницу между исполнителем сигналов и профессионалом в области принятия решений? Между ними лежит пропасть, примерно такая же, как между предпринимателем и наемным работником. От исполнителя сигналов требуется всего лишь дисциплина, четкое соблюдение инструкций, конечная же ответственность за результат перекладывается на источник сигналов.

Большинство трейдеров стремятся быть исполнителями сигналов. Они стремятся найти или создать индикатор, торговую систему, алгоритм, который бы регулярно снабжал их качественными решениями. Огромное предложение индикаторов и торговых алгоритмов в интернете – тому подтверждение. Люди хотят найти «святой грааль» – инструмент, который бы раз и навсегда сделал их богатыми и успешными.

Но исполнители сигналов вынуждены все время идти по кругу в поиске новых «граалей». Рынок все время меняется – каждый месяц, каждый год. Алгоритмы перестают работать, ведь они были написаны под другой рынок, другую динамику.

Возможно, вы помните историю с шахматной партией «Каспаров – Деер Blue»? Компьютер с человеком сражались примерно на равных в шахматной игре. Комбинаций на шахматной доске хотя и огромное, но конечное количество. Комбинаций же на ценовом графике гораздо больше, потому что на рынке нет «клеток», нет правил. Хотя и говорят, что история повторяется, но на рынке вы никогда не увидите двух графиков, похожих как две капли воды. Прямо как с людьми.

Кроме того, любой алгоритм может работать эффективно только с одним состоянием рынка – есть трендовые системы, есть системы для работы в диапазоне, а универсальной системы, прибыльной в любых условиях рынка, увы, не существует.

Можно привести аналогию с автомобильной резиной – есть шины для шоссе, есть для внедорожных приключений, есть летняя, зимняя резина, но универсальной, на все случаи жизни попросту нет и быть не может.

Таким образом, уважаемый читатель, другого выхода, кроме как взять 100% ответственности на себя и стать профессиональным «принимателем решений», у трейдера нет.

Как же стать профессионалом в этой области и что такое «решение»?

Как сообщает нам Википедия:

«...процесс решения задач является наиболее сложной из всех функций интеллекта и определяется как когнитивный процесс более высокого порядка, требующий согласования и управления более элементарными или фундаментальными навыками».

Итак, принятие решений – процесс, стоящий выше любых навыков, процесс сознательный. Этот процесс согласовывает навыки и управляет ими.

Таким образом, успешный трейдинг – это не только навыки, но и сознательное управление ими.

О каких навыках идет речь?

- *чтение и интерпретация внешней информации (знание рынка)*
- *оценка вероятностей и перспектив*
- *умение придерживаться торгового плана и следовать ему*

Мы отдельно поговорим о каждом навыке, но раз уж зашла речь о торговых системах и алгоритмах, давайте поговорим о том, как читать и анализировать (интерпретировать) внешнюю информацию.

На самом деле, внешняя информация является в работе трейдера всего лишь одним из трех элементов. Но на внешней информации начинающий трейдер концентрируется больше всего. Не случайно в сети так много рыночных обзоров, торговых сигналов и аналитики.

Внешняя информация

Что является внешней информацией для трейдера?

Обычно выделяют два типа внешней информации – техническую и фундаментальную. Поскольку нам с вами важно понять суть процесса успешной торговли, мы не будем принимать ничего на веру.

Первое, что расскажут участникам бесплатного вводного курса при дилинговом центре: рынок (например, валютный рынок) движется в результате фундаментальных экономических законов – разница в процентных ставках между валютами двух стран, сила или слабость отдельных экономик, плохие или хорошие отчеты компаний (это касается фондового рынка) – все это влияет на поведение цен. И все это, конечно, так.

Теперь вопрос: можно ли извлечь пользу (прибыль), анализируя фундаментальную информацию? Словом, существует ли универсальный способ, позволяющий определять тенденции рынка, анализируя, скажем, новости?

К сожалению, никогда нельзя сказать точно, как отреагирует рынок на те или иные новости. На бычьем рынке (растущем) участники могут игнорировать плохие новости, на падающем рынке, наоборот, хорошие новости могут игнорироваться. В отдельные нестабильные периоды реакция рынка на новости может быть совершенно непредсказуемой.

Говорят, что фундаментальный анализ поможет определить глобальный тренд – бессмысленно использовать его напрямую для краткосрочных спекуляций. Есть, правда, два вида анализа, которые вполне применимы – это анализ так называемых отчетов СОТ и анализ сезонности. Но и эти методы анализа также относятся к среднесрочным и долгосрочным трендам.

Что же насчет технического анализа?

Технический анализ традиционно хвалят, видя в нем надежного союзника для поиска хороших точек входа и выхода из сделок.

Технический анализ – это линии трендов, графические фигуры, линии поддержки и сопротивления, в общем, весь комплекс визуальных инструментов, которые должны дать трейдеру информацию о том, куда пойдет цена.

Однако, опять не сходится.

Обычно линии хорошо строятся на графике задним числом, в реальном времени весьма трудно определить, где же сейчас линия тренда и развернется ли от нее цена, а также на какую линию тренда смотреть – восходящую или нисходящую.

То же самое и с фигурами – «треугольники» и «головы с плечами» прекрасно видны на истории, но никаких четких критериев, говорящих вам о том, что сейчас формируется «треугольник», не существует. Пять трейдеров увидят пять разных графических фигур на одном ценовом графике.

На что же опираться трейдеру в принятии решений, на какую информацию?

Цена – универсальный язык трейдеров

По сути, цена и только цена является самой свежей и честной информацией на рынке. Экономическая статистика, конечно, тоже может быть полезна, но если вы хотите держать руку на пульсе рынка и быть краткосрочным трейдером, то, скорее всего, вам придется очень плотно работать с ценовым графиком.

Почему цена или ценовой график являются самой важной информацией для трейдера?

Цена – это не просто цифры на экране монитора, это отражение непрерывного аукциона между покупателями и продавцами, хрупких отношений спроса и предложения. Она отражает процессы, происходящие на рынке здесь и сейчас.

Торгуете ли вы на фореке, на российских акциях или американских фьючерсах – не имеет значения. Покупатели и продавцы всего мира говорят друг с другом на этом универсальном языке – языке цен.

Проблема языка рыночных цен в том, что он зашифрован, и код к шифру постоянно меняется. Успешным трейдером становится либо тот, кто придумывает шифр, либо тот, кто научился его разгадывать. К первой группе (группе сильных игроков) мы с вами не относимся, как и 99.999% людей в этом мире, но мы можем научиться расшифровывать эти послания.

Помогут ли вам индикаторы в дешифровке рыночных посланий? Иногда они могут обратить внимание на некоторые вещи, но, на мой взгляд, в них больше вреда, чем пользы. Однозначность и безапелляционность сигналов, которые подаются индикаторами, могут создать у трейдера ложное ощущение уверенности в исходе сделки и ослабить его внимание. Но об индикаторах я выскажусь более подробно чуть позже в отдельной главе.

В целом же трейдеру вполне достаточно той информации, которую содержит любой график, построенный с помощью свечей или баров – цен открытия и закрытия периода (например, часа) и максимальных/минимальных цен.

Участники рынка оставляют на ценовом графике следы, и если вы умеете их правильно читать и интерпретировать, вы получаете преимущество над несведущей публикой.

Эта небольшая книга не ставит своей целью глубокое погружение в анализ графиков. Она об эффективном трейдинге и эффективном трейдере. Но поскольку анализ графиков занимает не менее 50% работы трейдера, я проведу с вами небольшую «экскурсию» в этот процесс.

Чтобы научиться расшифровывать «послания рынка», давайте определим, кто их посылает?

Покупатели и продавцы

Движение цен, по выражению Джеймса Долтона, представляет собой двусторонний аукцион между покупателями и продавцами. В отличие от реальных аукционов вроде Sotheby's, где выставлены на продажу произведения искусства, на финансовом рынке мы не видим участников этого аукциона. Это осложняет процесс принятия решений, и нам приходится догадываться, кто же на самом деле контролирует рынок в данный момент времени?

Участников любого финансового рынка можно классифицировать по размерам (финансовым возможностям) и по целям (чего они хотят добиться с помощью рынка).

1. Крупные участники рынка

Крупные игроки финансового рынка – это центральные и коммерческие банки, хедж-фонды (крупные спекулянты), большие финансовые и производственные корпорации, пенсионные и взаимные (паевые) фонды.

Крупные участники рынка, как вы понимаете, не занимаются мелкими спекуляциями. Метафорически выражаясь, они управляют большими кораблями и совершают кругосветные путешествия, а не катаются на мелких волнах. Как правило, сильные игроки рынка участвуют в создании долгосрочных трендов и приносят на рынок наибольшие объемы.

2. Свинг-трейдеры

К свинг-трейдерам можно отнести трейдеров, торгующих на среднесрочных ценовых трендах продолжительностью от одной недели до нескольких месяцев.

Такие трейдеры, как правило, обладают довольно значительным капиталом, но способны гибко реагировать на поведение рынка – их стратегии гораздо более активны, чем стратегии самых крупных игроков.

3. Краткосрочные трейдеры

Это трейдеры, удерживающие позицию несколько дней.

Существует небольшая разница в терминологии. Некоторые авторы называют свинг-трейдерами краткосрочных трейдеров и наоборот. Но не будем привязываться к терминологии. Для удобства примем, что если трейдер работает внутри одной недели – это краткосрочный трейдер.

Объемы сделок краткосрочных трейдеров могут варьироваться в очень широких пределах – от весьма больших до очень скромных.

4. Дейтрейдеры

«Дейтрейдер» в переводе с английского означает «внутридневной трейдер». Как понятно из названия, дейтрейдеры работают «внутри дня» и закрывают позиции, не перенося их на следующий день. Поскольку внутри одного дня цена редко совершает очень большие колебания, то и цели дейтрейдеров также невелики и находятся в пределах среднесуточных колебаний.

Объемы сделок среднего дейтрейдера также невелики, но опять же, существует большой разброс внутри этой группы. Есть дейтрейдеры, торгующие одним лотом, есть торгующие 50 лотами в одной позиции.

5. Скальперы

Это группа участников, работающих на самых краткосрочных колебаниях рынка. Они могут держать позицию от нескольких секунд до нескольких минут. Количество сделок за день у скальпера может переваливать за сотню. Я также отмечу, что, пожалуй, это одна из самых сложных специализаций трейдера – единицы могут быть успешными скальперами, хотя многие к этому стремятся. Многих трейдеров прельщает возможность каждый день уносить домой с рынка прибыль, превратив рынок в свой личный печатный станок. Но скальпинг требует колоссальной дисциплины и концентрации.

6. Маркетмейкеры

Это самая интересная группа рыночных игроков. Они не занимаются спекуляциями, но поддерживают ликвидность рынка – они готовы у вас купить или продать актив по текущей цене, в том случае, если больше желающих не найдется.

Каждый год крупнейшие банки вроде JP Morgan, Citibank и других показывают прибыль по валютным операциям. Неужели у них работают гениальные трейдеры в штате? Нет, просто они оказывают услуги

маркетмейкерства и зарабатывают вне зависимости от движения цен на рынке.

После того как мы классифицировали участников рынка на категории, давайте разберемся, что с этим знанием делать?

Самый первый вопрос, который нужно себе задать, глядя на ценовой график: КАКАЯ из перечисленных групп сейчас доминирует на рынке? По-другому говоря, КТО сейчас двигает котировки, под чьим влиянием они находятся?

От правильности ответа на этот вопрос зависит очень многое. Именно для этого мы и вводили классификацию рыночных участников.

В западной литературе можно встретить такие определения как «условия рынка» или «контекст». Вот этот самый контекст и нужно попытаться определить в первую очередь, прежде чем входить в сделку.

Вы можете подумать: «Я – внутридневной трейдер, зачем мне знание какого-то контекста? Мне нужны хорошие сигналы».

Дело в том, что одни и те же сигналы могут иметь диаметрально противоположный смысл в разных рыночных условиях. Вы наверняка не раз замечали, что на сильно растущем рынке 90% разворотных сигналов попросту не работают, или даже работают наоборот?

Поэтому для внутридневного трейдера как раз нужно особенно точно знать текущий рыночный контекст. Если вы работаете с небольшими стопами и небольшими целями, ваша уязвимость очень высока – чтобы выстоять в этой игре и выйти победителем, вам нужно научиться действовать, прикрываясь спинами *сильных* игроков. А для этого нужно знать, где они с большей вероятностью могут появиться.

В целом же можно извлекать прибыль в любых условиях рынка, находится ли он под влиянием сильных игроков или слабых. Главное – уметь отличать одно от другого.

Ниже я покажу несколько простых стратегий, каждая из которых хорошо работает в своей индивидуальной ситуации. Эти стратегии универсальны – вы можете увидеть соответствующие ситуации на рынке Forex, на акциях, на товарных фьючерсах. Увы, нельзя объять необъятное в одном небольшом руководстве, но моя цель иная – подтолкнуть вас к системному мышлению в трейдинге.

Пример 1. Импульсная торговля

Сильные игроки рынка приносят на рынок объемы, которые двигают котировки. Они же создают первоначальный импульс, с которого начинается это движение.

Импульсный трейдинг – стратегия, предполагающая следование сильному импульсу, который с вероятностью 80% должен продолжиться.

Почему же такую торговлю называют импульсной, а не трендовой?

Традиционно трендовая торговля предполагает следование тренду и удержание позиции на достаточно долгое время. Импульс же – явление более краткосрочное.

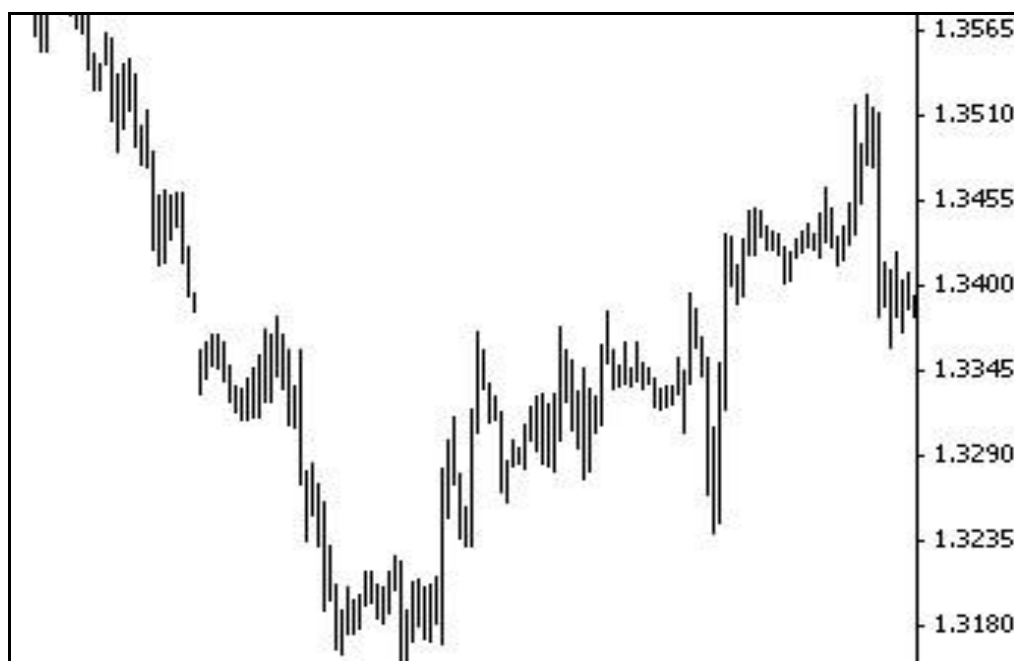
Если сравнивать с явлениями природы, тренд – это ровное горение пламени, а импульс – удар молнии. Импульсы не длятся долго и достаточно быстро угасают. Но они дают краткосрочному трейдеру возможность работать с движением цены здесь и сейчас.

Если для трендовой торговли верно утверждение «trend is your friend» или «тренд твой друг», то для импульсной – «swing is the thing» или что-то вроде «импульс – это хорошо».

Особенно это актуально на рынках, которые являются более волатильными и диапазонными по своей природе, например, рынке форекс.

Представим себе ситуацию, когда валютная пара, например, евро, торговалась в относительно небольшом диапазоне и график выглядел так (рис. 1).

Рис. 1. Нейтральная ситуация. Цена выстраивается возле уровня 1.3400.



Кто доминирует сейчас на рынке? Сказать трудно, рынок находится практически в равновесии. То покупатели, то продавцы берут верх – цены выстраиваются возле «уровня жизни», то есть евро 70% времени буквально «живет» вблизи уровня 1.3400.

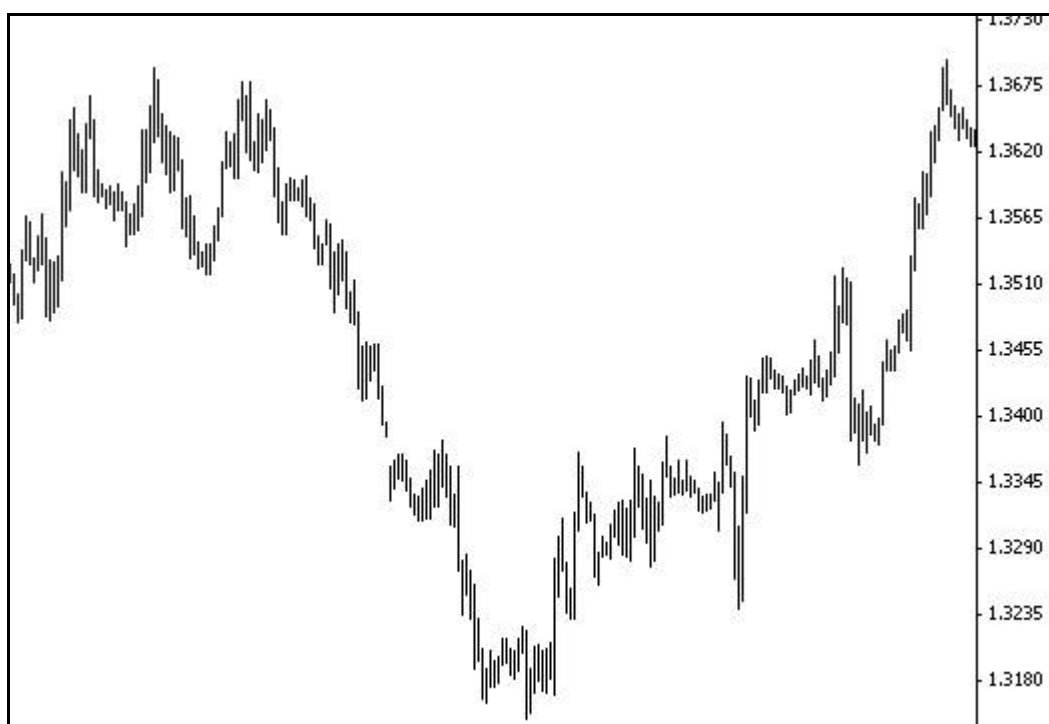
Ситуация начинает меняться стремительно, когда на рынке начинает происходить следующее (рис. 2)

Начинается довольно сильный аукцион на повышение цен. В литературе по трейдингу такие дни называют «ударными» – они приводят к формированию новых трендов.

Что поменялось с точки зрения контекста?

Во-первых, мы видим, что на рынке появились сильные покупатели. Волна покупок намекает нам на наличие участников рынка, которые готовы скупать быстро по текущей цене.

Рис. 2. Начинается сильный аукцион на повышение.



Дейтрейдеры, которые оказались не правы (находились в коротких позициях), начинают быстро выходить из рынка, добавляя топливо к этому движению. В этой точке, также срабатывают стопы краткосрочных трейдеров, которые рассчитывали на движение вниз. А после того, как цены установили новые максимумы, происходит следующее.

Сильные игроки рынка скупали актив по любой цене, поднимая котировки. Дейтрейдеры и краткосрочные трейдеры, которые уже вышли из рынка, «зализывают раны», получив убытки.

Осталась небольшая группа краткосрочных трейдеров (и дейтрейдеров, которые не ставили стопы), которые еще не вышли из ставших убыточными коротких позиций и надеются на возврат цен.

После того, как открывается следующий день (рис. 3), становится ясно, что возврат цен не происходит. Цена, сделав небольшой минимум в начале дня, отыгрывает падение и начинает консолидироваться.

В этой точке рынок начинает действовать сонаправленно:

1. Краткосрочные трейдеры будут следовать новому восходящему тренду.
2. Дейтрейдеры также будут покупать, следуя общему направлению цен.
3. Надежда недавних игроков на понижение, которые еще не закрыли позиции, скоро сменится отчаянием, и они начнут массово закрывать позиции, добавляя рынку топлива для движения в восходящем направлении.

Рис. 3. Продолжение движения после сильного пробоя.



Как вы понимаете, покупка в такой ситуации, скорее всего, будет успешной, ведь больше никто не хочет продавать – все хотят покупать. Нам нужно двигаться в направлении доминирующего настроения рынка. Даже если кто-то еще остерегается покупать, то есть одна группа, которой просто необходимо покупать – это держатели коротких (убыточных) позиций. Они запустят процесс, далее присоединятся остальные.

Как работать в таких условиях рынка?

Поскольку у нас есть консенсус покупателей, нам нужно действовать быстро – хороших низких цен нам, скорее всего, не дадут.

Поэтому после того, как цена сделала попытку к снижению и вошла в узкую область консолидации, у нас есть два пути: купить на повторном касании нижней границы консолидации или на пробое ее верхней границы.

Есть еще несколько рабочих вариантов: использовать свечные конфигурации и графические паттерны, например TTE («Trader's trick entry» - «Хитрость трейдера»), которым я обучаю в своих онлайн группах.

Но главное – понять всю цепочку умозаключений:

- Š сильные игроки рынка активно покупали, значит, вряд ли они будут сейчас также активно продавать. Более того, возможно, они будут наращивать покупки.
- Š большая часть краткосрочных трейдеров еще не в игре (не купили), значит продавать им нечего. Возможно, они захотят войти в игру и присоединиться к новому тренду (покупать).
- Š дейтрейдеры не окажут большого влияния на ход торгов, даже если будут активно продавать (их предложения встретят спросом краткосрочные трейдеры, удерживая цены)

Вывод – покупать нужно довольно быстро вблизи текущих цен.

NB: Не перепутайте «ударный день» со «скупкой» и «распродажей».

Скупка (рис. 4) – это не начало нового тренда, а результат закрытия коротких позиций и фиксации прибыли. Иногда он приводит к началу нового тренда, иногда нет.

Распродажа (рис. 5) – аналогичная ситуация для растущего рынка (ликвидация длинных позиций, не приводящая к началу нового тренда).

Как правило, ударные дни возникают в условиях изжившего себя, ослабленного тренда. Скупки и распродажи, наоборот, возникают в условиях тренда, который еще силен и имеет потенциал для развития.

Как видите, определение контекста или текущих рыночных условий – процесс, требующий многоходовой мыслительной комбинации.

А как иначе? Ведь мы с вами определили в первой главе, что трейдер – не исполнитель сигналов, а профессиональный «приниматель решений».

Рис 4. «Скупка»



Рис. 5. «Распродажа»



В такой сложной среде, как финансовый рынок, процесс принятия решений не может быть сведен к примитивным вещам – приходится мыслить комплексно и целостно.

Но, несмотря на кажущуюся сложность, импульсная торговля – одна из самых простых и эффективных стратегий для трейдера.

Взрывы волатильности, которыми сопровождается формирование нового импульса, упрощают жизнь для трейдера – анализировать график, движущийся вверх или вниз со скоростью пущенной стрелы, гораздо проще, чем работать с нейтральной и менее определенной ситуацией.

Пример 2. «Тренд, шагающий по лестнице»

Это фаза рынка, которую я называю «зрелый» тренд или тренд средней силы. Эмоции и паника уже позади и тренд деловито и не спеша обновляет новые максимумы (или минимумы).

Выглядит это примерно следующим образом (рис. 6):

Рис. 6. «Тренд, шагающий по лестнице»



Кто доминирует сейчас на рынке?

Мы видим, что аукцион никак не может удержаться на новых достигнутых уровнях. Стоит цене только установить новый максимум, как тут же начинается движение в обратную сторону.

Очевидно, цели участников невелики. Кто ведет себе подобным образом? Кто фиксирует прибыль быстро, в пределах одного дня?

Правильно, это дейтрейдеры. Именно они сейчас доминируют на рынке. Они не дают цене подняться высоко, постоянно опуская ее своими продажами. Возможно, им помогают в этом краткосрочные трейдеры, фиксируя накопленную прибыль.

Чтобы тренду продолжить движение в выбранном направлении, необходимо избавиться от активных продавцов, мешающих движению.

Поэтому типичное продолжение для зрелого тренда – это коррекция. И это правильно: чтобы цены росли дальше, им нужно скорректироваться, охладив пыл «горячих голов».

Коррекция – здоровое явление, и болен тот рынок, который долго не корректируется.

Главное помнить, что это всего лишь коррекция, и за ней последует возврат тренда (например, так, как показано на рис. 7).

В таких условиях рынка самое лучшее – дожждаться коррекции и только потом действовать. Если в случае с импульсной торговлей мы действовали быстро, здесь же нам нельзя торопиться – мы рискуем получить коррекционное движение против себя.

Рис. 7. Продолжение тренда после коррекции



Пример 3. Анти-импульсная торговля

Торговля против импульса – еще одна стратегия, работающая на стыке разных рыночных условий.

Цена представляет собой не только отражение каких-либо процессов, но также является «рекламирующим» механизмом. Таким образом, рынок пытается вовлечь в игру покупателей и продавцов.

Если никого вовлечь не удалось, часто формируется следующая ситуация (рис. 8).

Обратите внимание: ни вверх, ни вниз движение не продолжается, и цене не остается ничего другого, как консолидироваться в сужающемся диапазоне.

Многие трейдеры в этих рыночных условиях будут действовать по инерции в направлении восходящего или нисходящего тренда, на рынке – затухающее

боковое движение. Если и торговать здесь, то только внутри диапазона, постоянно уменьшая цели (рис. 9).

Рис. 8. Условия рынка меняются с трендовых на диапазонные.



Рис 9. Цены замыкаются в сужающемся диапазоне



Мы разобрали три типовых ситуации, три варианта рыночных условий, которые часто имеют место на рынке.

Как видите, чтобы понять, как действовать, нужно сначала ответить на вопрос «где мы действуем» и «с кем мы действуем». И это очень логично. Когда вы заходите в темную комнату, первое что вы хотите сделать – включить свет, не так ли? Техника входов и выходов из позиций становится очень простой, если вы понимаете текущие рыночные условия. Не нужно сложных математических моделей, не нужно сигналов индикаторов, вы можете использовать очень простые свечные формации. Например, пробой максимумов/минимумов или возврат к важным уровням.

Анализ ценового действия, попытка оценить поведение покупателей и продавцов и есть та «истина, которая сделает вас свободным».

Так же как и гроссмейстер не пытается точно скопировать известные ему ситуации из шахматного учебника, так и успешный трейдер не может позволить себе бездумно следовать торговым сигналам, поставляемым торговой системой.

ПУТЬ К СОВЕРШЕНСТВУ

Мы немного коснулись анализа графиков. Но, как я писал выше, метод, который вы применяете, не является единственным фактором успеха. В процесс принятия решения вовлечено ваше сознание, на которое оказывают давление стрессы и убытки.

Поэтому, чтобы стать лучшим в трейдинге (а на самом деле, и вообще в любой деятельности), нужно научиться максимально опираться на свои сильные стороны и контролировать слабые.

«Лучший трейдер» в моем понимании – не «лучший в мире», а лучший для самого себя — трейдер, максимально полно реализующий свой потенциал.

У всех есть собственные задатки, способности, возможности, и если вы сможете выявить сильные стороны своей индивидуальности и сделать на них ставку, то вы совершенно точно сможете добиться всех поставленных целей и даже сверх того. Выделю еще раз:

Только опора на свои сильные стороны позволяет добиться наибольшей эффективности.

В этой главе я расскажу о нескольких простых инструментах, которые использую сам для повышения личной эффективности как трейдера.

Среди них: торговый журнал, интеллект-карты и торговый план, основанный на знании себя и своих особенностей. В целом же, цель этой главы — помочь вам стать коучем и тренером по трейдингу для самого себя.

В чем вы сильны?

«Хорошо», – скажете вы. «Но как же определить свои сильные стороны, и что это вообще такое»?

В моем понимании трейдер тогда наиболее силен и эффективен, когда работает в режиме полной включенности, не искажая происходящее. Его решения безошибочны и максимально точны. Естественно, точность в принятии решений приводит к сериям успехов и хорошей прибыли.

Если вы торгуете больше одного года, вы наверняка испытывали подобное состояние.

Как его воссоздать и почему оно вообще возникает?

Наше сознание представляет собой нечто вроде витража – цветного стекла, сквозь которое преломляется свет, идущий снаружи. Некоторые стекла толстые и матовые, некоторые не пропускают свет совсем, другие окрашивают его в разные цвета. Но в витраже есть участки, сквозь которые мы видим четко и без преломлений.

Что вы хорошо понимаете и чувствуете? Быстрый рынок, медленный рынок? Можете ли вы спокойно ставить просторные стопы и не передвигать их постоянно туда-обратно? Может быть, ваш график – «пятиминутка», а может – «дневка»?

Нужно понять, какие именно рыночные условия мобилизуют в вас успешного и уверенного в себе трейдера, решения которого точны и безошибочны.

После этого вам нужно будет лишь придерживаться «вашего» рынка и избегать всех остальных.

Например, я действую лучше всего в переломных ситуациях, когда происходит резкая незапланированная коррекция или разворот тренда, когда на рынке начинает нарастать хаос, повышается общий эмоциональный градус. В эти моменты я чувствую себя наиболее собранным, уверенным и включенным в процесс. Цена в большинстве случаев движется в моем направлении, цели исполняются быстро и точно. В такие моменты время течет стремительно и исход игры решается за считанные часы и десятки минут. Ценовые колебания, которые обычно происходят за 2-3 дня, в такие моменты рынок делает за 1 день. В такой день прибыль от одной позиции может составить тысячи долларов.

И обратная ситуация: рынок резко уменьшает волатильность, сжимаясь в узкий диапазон. В такой ситуации я также делаю неплохие сделки, работая от уровней.

В общем, моя сильная сторона – это работа в условиях резко развивающихся, неожиданных изменений.

Рынок, в котором я работаю хуже всего – пилообразный вялотекущий тренд с элементами диапазона. Время в таком рынке течет медленно, и через некоторое время после открытия позиции я начинаю сомневаться – правильно ли я поставил стоп, не ошибся ли с направлением? В таком рынке я слишком близко ставлю стопы, слишком рано фиксирую прибыль. Несмотря на весь опыт и годы торговли, работа в таком рынке для меня – мучение, «борьба с нулем».

В какой-то из книг по биржевой торговле было написано, что мы торгуем на рынке «своими убеждениями». В моем случае я не верю в нормальность и предсказуемость рынка, для меня нормальное состояние рынка – это хаос и неразбериха. Но на рынке бывают и «нормальные» периоды, несмотря на мои убеждения, т.е. те редкие периоды, когда линии поддержки и сопротивления работают, как написано в учебнике, когда рынок рисует красивые предсказуемые графики.

Моя задача была в том, чтобы действовать в том хаосе, в который я верил, и избегать всякой «нормальности».

Для себя я выделил несколько ситуаций, позволяющих торговать подходящим мне способом. В основном, это импульсная торговля во время ударных дней, «скупки» и «распродажи». Также, иногда я совершаю небольшие сделки в периоды сужающихся диапазонов.

Мое развитие как трейдера на этом не заканчивается. Я торгую на реальном счете только тогда, когда появляется «мой» рынок.

Но параллельно, я совершаю сделки на «бумаге» во всех других фазах рынка и анализирую результаты. Моя сверхзадача – стать максимально эффективным, торговать успешно в любой ситуации, в любом рынке, внутренне опираясь на множество сильных сторон.

В чем же ваша главная сильная сторона? Как ее найти?

Есть люди, верящие в цифры и алгоритмы, есть трейдеры, следующие за трендом (верящие в продолжительные движения цен), есть скальперы. В общем, трейдеров столько же, сколько вариантов поведения рынка. И каждый трейдер может быть успешным в своей нише, в «своем» рынке.

Как найти «свой» рынок?

Вариант первый – метод проб и ошибок. Наши американские коллеги называют его «trial and error». По этому пути идут 90% людей – неудивительно, что 90% трейдеров проигрывают рынку.

Вариант второй – сделать процесс осознанным, выделить себе достаточно продолжительный период исключительно для «самопознания».

Познаем себя

Итак, как осознанно искать свои сильные стороны?

Первое и самое лучшее, что вы можете сделать, входя в мир трейдинга, это отложить сумасшедшие прибыли на потом. Дайте себе полгода, а то и год только для обучения и работе над собой.

На подобный совет я часто слышу такое возражение: «Но мне нужно зарабатывать, на что я буду жить?» Ответ будет всегда один: «Работайте параллельно, имейте любой другой дополнительный доход, пока не найдете «свой» рынок».

Если торопиться и не отвести себе время для обучения, то рынок все равно возьмет свое и научит вас более болезненным способом.

В начале своего пути, после серии первых успехов, я вложил на рынок большую сумму денег, несколько десятков тысяч долларов – сумму, которую не мог позволить себе потерять. Я даже не рассматривал возможности неудачи: ежемесячная прибыль, как казалось, была уже у меня в кармане. Я просматривал сайты, на которых продавались автомобили, планировал покупки... В общем, думал о будущих деньгах, будучи хоть и продвинутым, но новичком. Это, естественно, было ошибкой. Более половины моего счета было потеряно, когда поменялись условия рынка – я не был готов к этой ситуации.

Все это заставило меня более серьезно взглянуть на процесс торговли, пройти качественное обучение у профессионального трейдера, начать вести журнал, поменять приоритеты. Если бы с самого начала я выделил себе год на практику и вложил пару тысяч долларов в собственное обучение, я бы сэкономил себе несколько лет, уйму денег и множество нервных клеток.

Впоследствии я вынес необходимые уроки из этой ситуации и, надеюсь, вы не станете повторять мой опыт.

Торговый журнал

Все успешные трейдеры, которые сделали трейдинг своим основным бизнесом, ведут журнал. Бретт Стинбарджер, трейдер и психолог с 30 летним стажем торговли, автор книги «Your daily trading coach», опросил нескольких успешных трейдеров, и каждого спрашивал: «Зачем вы ведете журнал?». Ответы были похожими: трейдеры вели журнал, чтобы отслеживать происходящее, видеть картину «со стороны». Если профессиональные трейдеры ведут журнал, имея за плечами более 10, а то и 20 лет торговли, то начинающим трейдерам это просто необходимо.

Можно выделить следующие причины для ведения журнала:

1. Собрать необходимую статистику в период поиска «своего» рынка, создать свою личную базу знаний, в которой будет черным по белому написано, что работает для вас хорошо, что плохо, а что не работает вовсе. Поскольку мы привыкли доверять цифрам и данным, эта информация станет для вас надежной опорой.
2. Иметь собственную историю разрешения проблемных ситуаций. Как в прошлом вы вышли из «просадки» в аналогичной ситуации?

Журнал может выглядеть следующим образом (это один из ранних журналов, который я вел):

Рис. 10. Пример торгового журнала

сделка	файл	четкость	настрой	контекст	направление	р/л	результат	
лонг 6С	16	8	8	тренд сильный	вверх		15	
шорт 6S	19	7	7	тренд сильный	вниз	1,5/1	-30	получен сто
лонг 6А	20	7	7	тренд средней силы	вверх	1,5/1	26	+23 бу с
шорт 6S	21	7	7	тренд средней силы	вниз	1/1	30	+14 бу меди
лонг 6В	22	7	7	сужающийся диапазон	вверх	1,5/1	0	+19 бу меди
лонг ES	23	7	7	тренд средней силы	вверх	2/1	0	сдвинул тр
лонг ES	24	7	7	тренд средней силы	вверх	2/1	7	закрылся п
шорт 6С	6с1	7	7	тренд средней силы	вниз	2/1	37	+35 бу быст
шорт 6S	6S1	7	7	тренд средней силы	вниз	1/1		
лонг 6Е	6е_1_12	6	7	тренд средней силы	вверх	2,5/1	-1	основание

Как видите, мы заносим в столбцы параметры, которые считаем важными для себя. В графу **«результат»** заносим результаты, и снабжаем нашу торговлю необходимыми комментариями.

В графу **«сделка»** мы заносим ту сделку, которая фактически совершена. После входа в сделку мы сохраняем скриншот в отдельный файл и название файла записываем в журнале.

Графа **«четкость»** – это ваша личная субъективная оценка паттерна. Насколько четкую и явную ситуацию вы торгуете? Здесь нужно максимально честно проставить баллы – от этого будет зависеть качество журнала.

Также, если вам это необходимо, можно создать графу **«настрой»**, как это сделал я, и фиксировать свои внутренние ощущения относительно сделки. Впоследствии вы заметите, что настрой тем выше, чем больше вы придерживаетесь «своего» рынка.

В графу **«контекст»** мы записываем нашу оценку текущих рыночных условий – в каком тренде вы действуете? А может быть, текущие условия – диапазон?

В графу **«направление»** мы заносим общее направление тренда торгуемого инструмента.

В графу **«Р/Л»** мы заносим соотношение «Прибыль к риску», на которое мы можем рассчитывать в сделке.

Ну, и конечно, в графы «**результат**» и «**комментарий**» мы заносим результат сделки и то, как мы сопровождали позицию. В будущем это поможет нам вспомнить, как протекала сделка и скорректировать наши действия, если это будет необходимо.

Если вы только начинаете свой путь в трейдинге, то ведение журнала необходимо до того, как вы поставите реальные деньги на кон. В этот период вы можете торговать на демо, но лучше использовать «мини» или даже «микро» реальный счет. Так вы будете рисковать хоть и небольшими, но реальными деньгами, а значит будете больше подготовлены к реальным торгам.

Цель данного этапа – определение своих сильных сторон.

Если вы уже являетесь опытным трейдером, провести «ревизию» своих сильных сторон с помощью журнала будет вам полезно.

Особенно это полезно для «безубыточных» трейдеров, которые уже несколько лет в рынке, обладают обширными знаниями, но не могут показать последовательные результаты.

Интеллект-карты

Интересный метод, предложенный Тони Бьюзеном, поможет вам провести самоанализ, глубже понять себя и свои предпочтения в трейдинге.

Если журнал – это линейный (традиционный) способ представления информации, то интеллект-карта позволяет выстроить информацию в виде смысловых блоков, каждый из которых визуальнo объединен с другими такими же блоками. Я не буду здесь подробно рассказывать об интеллект-картах, это уже отлично сделано до меня. Узнать больше об этом методе можно, скачав книгу Тони Бьюзена «Супермышление» и программу MindJet Manager на этом ресурсе: http://www.internet-business.ru/blog/archive/mentalnye_karty_mind_maps/

Я выделю две основных задачи, которые можно решить с помощью интеллект-карт.

Во-первых, это поиск «своего» рынка и определение своих сильных сторон. Во-вторых, это визуализация своего торгового плана.

Ниже представлен фрагмент интеллект-карты, которую я когда-то составлял для определения своих сильных сторон (рис.11).

Можно увидеть, что в конце ветки «Хаос» в моем случае находится «Уверенность» (умение ориентироваться в условиях нестабильности на рынке), которая перетекает в «Самоуважение», в свою очередь перетекающее в «Деньги» (внизу карты, на рисунке не отражено).

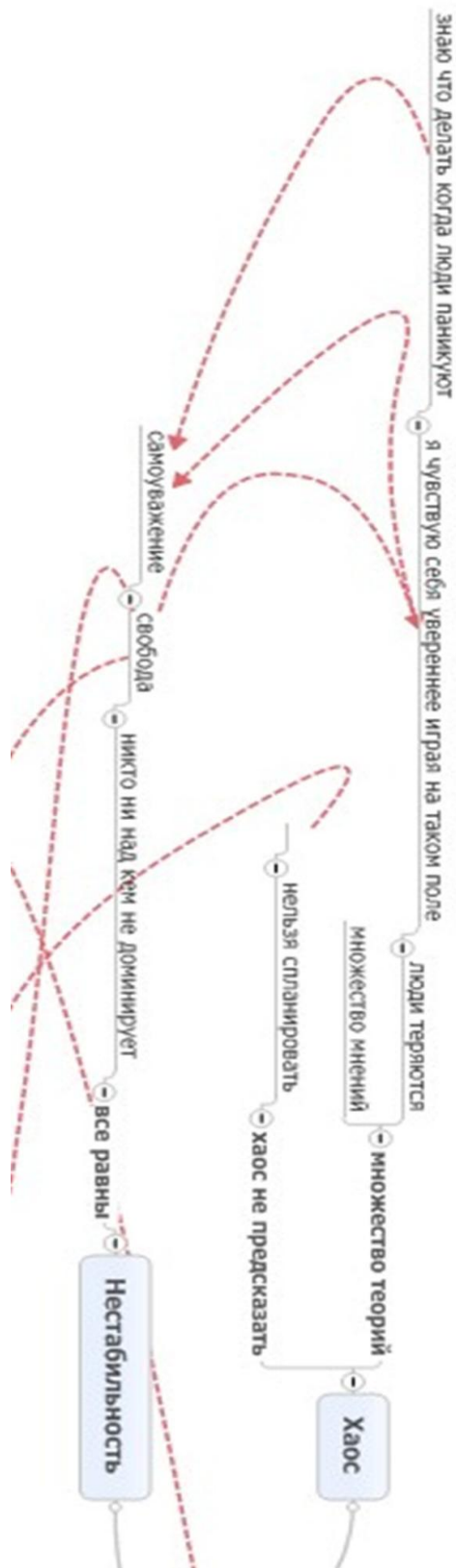
Честный мозговой штурм и программа MindJet Manager поможет вам составить актуальную для вас карту с ответами на важные вопросы. Что делает вас уверенными, что приносит деньги, что отнимает их, что заставляет топтаться на месте? Ваша личная карта поможет вам осознать ответы на эти вопросы и наглядно представить их в виде графической структуры.

Можно записать все, что приходит в голову, начиная от рыночных условий (тренд, диапазон, спокойный, быстрый рынок), заканчивая своими реакциями на потери и прибыли. Результатом такого штурма будет ваш личный профиль биржевого успеха. Вы поймете, на что вам опираться, на что делать ставку.

Аналогичным образом можно визуализировать свой торговый план.

Построив дерево принятий решений, распечатав его и повесив над монитором, вы всегда быстро вспомните, что и в какой ситуации вам необходимо делать.

Рис 11. Пример интеллект-карты для определения своих сильных сторон.



Дисциплина

О дисциплине в трейдинге написано много. Но, к сожалению, все советы сводятся к банальности: «будьте дисциплинированными».

Между тем, многие трейдеры грешат недисциплинованностью. Трейдинг вообще привлекает недисциплинированных людей. Я уверен, уважаемый читатель, что у вас тоже есть проблемы с дисциплиной — иначе вы бы не стали трейдером. Вспомните только, почему вы пришли в трейдинг? Уж не потому ли, что соблюдать правила и протоколы, принятые в корпоративной среде, вам не вмоготу?

Парадокс в том, что рациональные, дисциплинированные люди, способные четко соблюдать заранее определенную последовательность действий, в трейдинг не идут.

Они избегают рыночного хаоса, им он не нравится — они становятся бухгалтерами или юристами, предпочитая действовать в среде с четко обозначенными границами и правилами.

Хаос финансовых рынков как раз привлекает таких людей как мы.

Например, я пришел в трейдинг крайне недисциплинированным человеком. С детства я постоянно опаздывал на уроки, потом прогуливал лекции в университете, никогда не писал конспекты. Позже органически не мог выносить офисной работы, занимался то подработкой, то предпринимательством, в итоге пришел в трейдинг.

Мое первое высшее образование – гуманитарное, и моя страсть в жизни – музыка. В институте я играл и пел в рок-группе, писал и продолжаю писать песни, одно время всерьез думал стать профессиональным музыкантом. Таким образом, обратная сторона моей «хаотичности» – склонность к творчеству.

Творческий подход на рынке вполне применим, особенно на этапе освоения методов, анализа рынка. Но когда вы в сделке – творчество заканчивается.

Начинается обычная рутина – вы из «принимателя решений» превращаетесь в риск-менеджера, то есть исполнителя. В трейдинге лично для меня это самая сложная часть.

Воспитать в себе лояльность к рутинному соблюдению правил, когда сделка уже открыта, для меня было очень сложным. У многих трейдеров есть другие проблемы: они не могут ждать своего сигнала на вход, им нужно «вскочить» в рынок – больно смотреть, как тысячи долларов проносятся перед глазами.

Как воспитать дисциплину?

Один из уважаемых мной авторов, Дэвид Крюгер, написавший книгу «Тайный язык денег», пишет: «Все успешные люди, не важно – спортсмены ли, писатели или топ-менеджеры, имеют одну общую привычку: они структурируют свою работу».

Как именно?

Представьте себе работу писателя. Вдохновение не запланируешь – план «страница в день» может не сработать (сразу на ум приходит параллель «20 пунктов в день», знакомо? >).

Но писатели, которых интервьюировал Крюгер, составляли себе план, который выглядит примерно следующим образом: «С 8-00 до 11-00 я нахожусь за письменным столом. Если за это время у меня возникнет вдохновение, я запишу свои мысли»

Спортсмен может иметь следующий план: «С 19-00 до 21-00 я нахожусь в тренажерном зале и выполняю ряд упражнений».

Примечательно, что никто из интервьюируемых не ждал вдохновения. Оно почти всегда возникало во время процесса, который был заранее запланирован.

Трейдинг ничем не отличается от любой другой человеческой деятельности – это такая же рутинная работа, требующая последовательности и постоянных рутинных действий.

Основной секрет: ваш торговый план должен соответствовать вашему торговому стилю.

Начните с составления четкого торгового плана. Для построения плана важно ответить на следующие вопросы:

- *Сколько времени у могу/готов(а) уделять торговле?*

От этого во многом зависит выбор торгового стиля. Если вы работаете полный день на основной работе, то вероятно, вам будет трудно торговать внутри дня. В этом случае нужно смотреть на краткосрочную (1-5 дней) или среднесрочную торговлю (> 1 недели).

Если же ваш предпочтительный стиль – торговля внутри дня, то стоит определить для себя те торговые сессии, в которых вы можете работать.

- *Каково комфортное время удержания позиции для меня?*

Некоторые трейдеры не могут спокойно дождаться закрытия часа, для других день или неделя ожидания не является проблемой. Поэтому, определив свой порог терпения, нужно определить временные границы, в которых вы будете работать. Например, граница составляет один день, в конце которого вы закрываете все позиции. Или вы можете держать позицию неделю? На самом деле со своим нетерпением тоже нужно работать – не всегда рынок движется настолько быстро, насколько нам хотелось бы. Закрыв позицию в конце дня, если позиция «не сыграла», мы отказываемся от возможного движения на следующий день, оставляем часть денег «на столе».

- *Как долго я могу ждать своего сигнала?*

Если ожидание в неделю или две для вас означает выпадать из рынка, то вероятно, вам нужно расширять диапазон торгуемых инструментов.

Многие трейдеры выбирают своей «специализацией» одну валютную пару (наиболее часто евро), или один фондовый индекс (например, фьючерс на индекс РТС или E-mini S&P500). Работая в соответствии со своими сильными сторонами, вы можете долго дожидаться «своего» рынка на одном инструменте.

Например, я предпочитаю работать с широким списком инструментов, среди которых около 8 валютных пар (валютных фьючерсов), E-mini S&P500, зерновые и некоторые другие фьючерсы.

Если честно ответить на вышеуказанные вопросы и построить торговый план, опираясь на свои индивидуальные особенности, соблюдать его будет гораздо проще и проблем с дисциплиной будет меньше.

Все успешные трейдеры, с которыми мне довелось общаться, имели четко описанный, иногда до мелких деталей, торговый план. Джим Августин, у которого учился я сам, имеет специальную Excel-форму для принятия решений, в которую входит не менее 5 важных параметров для совершения сделки. Если вы дейтрейдер, возможно, у вас не всегда будет время заполнять какие-либо таблицы, но после совершения сделки следует обязательно записать причины совершения сделки в журнал. Помните, что трейдинг не менее чем на 60% – это дисциплина, и не стоит пренебрегать рутинной работой по ее поддержанию. Эта работа окупится.

ДЕЙСТВУЙТЕ И ПОЛУЧАЙТЕ ОПЫТ

Нассим Талеб, автор книги «Черный лебедь», в прошлом валютный трейдер, в своем твиттере написал примерно следующее: «Пробуйте и ошибайтесь. Совершите все возможные ошибки как можно раньше».

Так и есть – каждый трейдер неминуемо проходит через путь собственных ошибок, среди которых и стремление окунуться в рыночную стихию без должного обучения, попытка ускорить успех.

Если перемотать как киноленту свой путь, я бы, конечно, многое сделал по-другому: не потерял бы тех денег, которых не мог позволить себе потерять, прошел бы серьезное обучение, прежде чем ставить на кон реальные деньги.

Но с другой стороны, понесенные когда-то потери сейчас являются важными камнями в фундаменте дисциплины, которую мне пришлось в себе развить. Главное не останавливаться и не дать полученному опыту бесполезно исчезнуть.

Если вы решите всерьез стать профессиональным трейдером, зарабатывающим достойные средства для себя и своей семьи, то мое уважение вам. Но, надеюсь, вы уже поняли, что легкого успеха на этом пути не будет.

Множество моих коллег-трейдеров, иногда после череды потерь, иногда вследствие усталости, совершали несколько попыток уйти из трейдинга совсем – удалить торговый терминал и заняться другим бизнесом, не вспоминать про рынок.

Но через какое-то время они возвращались. Если вы трейдер, то вы уже стали частью рынка – без него вы будете чувствовать себя как рыба без воды. Сам я после первых двух лет рыночных экспериментов, ушел на какое-то время в другой бизнес – открыл интернет-кафе, которое впоследствии весьма успешно работало. Далее мы открыли второе. Однако я все равно

вернулся в трейдинг, поскольку понял, что заниматься традиционным бизнесом для меня стало неинтересно. Я стал частью рынка – мне было нужно заниматься трейдингом.

Одно время я даже думал, что теми, кто возвращается, руководит стремление отыграться, но потом понял, что причины лежат где-то глубже.

Чем привлекает трейдинг людей, которые возвращаются на рынок снова и снова?

Для себя я нашел следующий ответ. Кроме денег, прибыли и свободного образа жизни, который я ценю выше денег, трейдинг привлекает меня возможностью становиться внутренне лучше, сильнее, эффективнее, свободнее. И еще получать за это деньги.

Отношение к деньгам, которое воспитывали в нас с детства всегда связано с эмоциями – страх, надежда, жадность. Потеря или получение денег всегда вызывает в нас эмоциональный отклик. Это нормально, таково наше воспитание. В азиатских странах, например, вы не увидите у человека каких-то особенных эмоций относительно денег. Например, тайцы спокойно относятся к упущенной прибыли и выше ценят личный комфорт. Когда эмоции становятся неуправляемыми, когда они подавляют здравый смысл и нормальное самочувствие, когда вы не можете спать из-за недавно понесенной потери – это не свобода, это зависимость. Для трейдера нет другого пути, кроме как отвоевать территорию внутренней свободы у этой зависимости, вернуть самоконтроль, стать хозяином своих эмоций. И это не разовая победа – свободу нужно оборонять каждый день, когда вы в рынке.

Для этого трейдер, как часовой, постоянно должен быть начеку – отслеживать свою эффективность, быть собранным, не позволять вниманию витать в облаках или фантазировать о будущих прибылях.

В этом я вижу пользу трейдинга как инструмента для саморазвития.

Какой смысл найдете в трейдинге вы, я не знаю. Наверняка у вас будет свой личный смысл, своя личная миссия.