

ТРЕЙДИНГ ИНВЕСТИЦИИ

КУРТИС ФЕЙС

# ТРЕЙДИНГ ОСНОВАННЫЙ НА ИНТУИЦИИ

Как зарабатывать на бирже,  
используя весь потенциал мозга

ПИТЕР

**Куртис Фейс**  
**Трейдинг, основанный на интуиции.**  
**Как зарабатывать на бирже,**  
**используя весь потенциал мозга**  
**Серия «Трейдинг & инвестиции»**

[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=17384815](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17384815)

*Куртис Фейс. Трейдинг, основанный на интуиции. Как зарабатывать на бирже, используя весь потенциал мозга: Питер; Санкт-Петербург; 2011  
ISBN 978-5-49807-833-5*

**Аннотация**

Легендарные трейдеры Джесси Ливермор, Джордж Сорос, Ричард Деннис и Стивен Коэн всегда были во всеоружии, используя и анализ, и интуицию. Благодаря этому они и добились успеха. Вы можете его повторить!

В книге Куртиса Фейса, известного трейдера и одного из самых успешных участников легендарного эксперимента «Черепахи-трейдеры», рассказывается, почему интуиция – удивительно эффективный торговый инструмент, позволяющий обрабатывать тысячи входных данных практически мгновенно. Фейс учит использовать, оттачивать, совершенствовать, доверять интуиции и торговать более проникательно, используя весь свой потенциал. Что не менее важно, благодаря этой книге вы узнаете, в каких случаях стоит доверять своему чутью, а в каких нет.

У вас есть левое полушарие, аналитическое и рациональное.

У вас есть правое полушарие, интуитивное.

Используйте оба, чтобы преуспеть в трейдинге и зарабатывать больше!

# Содержание

|   |    |
|---|----|
| Предисловие доктора философии Ван К. Тарпа                  | 6  |
| Введение. Дзен и спокойный удар                             | 9  |
| 1   | 11 |
| Интуиция  | 12 |
| Интуиция в действии: левое полушарие против правого         | 13 |
| Искусственный мозг: нейронная сеть                          | 14 |
| Мысли против чувств: нельзя ли им просто ужиться?           | 15 |
| Два лагеря трейдеров  | 16 |
| Трейдинг целостного разума                                  | 17 |
| Овладение искусством трейдинга                              | 18 |
| 2   | 19 |
| Опасность интуиции  | 20 |
| Думайте головой и чувствуйте нутром                         | 21 |
| Интегрированное обучение                                    | 23 |
| Примитивное чутье: почему важно оттачивать свою интуицию    | 26 |
| 3   | 27 |
| Наука о мозге   | 29 |
| Боязнь выстрелов: кто сегодня убегает, тот придет и победит | 30 |
| Шумы и новости: что они означают                            | 31 |
| Ментальная инертность                                       | 33 |
| Удержать свое   | 35 |
| Если поначалу не получается: почему так важна настойчивость | 37 |
| И снова спесь, проклятая спесь                              | 38 |
| Хорошее решение, плохой результат                           | 39 |
| Предубеждение новизны                                       | 40 |
| Стадное чувство   | 41 |
| 4   | 42 |
| Повторяющаяся динамика цен                                  | 44 |
| Что значит цена   | 45 |
| Инертность рынка и импульс                                  | 47 |
| Циклы: увеличение и снижение тревожности                    | 49 |
| Уровни поддержки и сопротивления                            | 53 |
| Эйфория и отчаяние: дрожь победы и агония поражения         | 55 |
| 5   | 59 |
| Эмоции против интуиции                                      | 60 |
| Верх или низ?   | 62 |
| Интуиция и давление времени                                 | 64 |
| Лимбическое ранжирование и предпочтения                     | 66 |
| 6   | 68 |
| Шаг за шагом  | 69 |
| Источник возможностей                                       | 71 |
| Рынки как эмерджентные системы                              | 72 |
| Установки свинговой торговли                                | 73 |
| Откатный свинговый метод                                    | 74 |
| Рыночная среда  | 78 |
| Установка   | 79 |

|   |  |     |
|---|--|-----|
|   | Иницирующее событие                            | 80  |
|   | Закрывающее событие                            | 81  |
|   | И снова откат                                  | 82  |
| 7 |  | 83  |
|   | Ненужное усложнение                            | 85  |
|   | Как тренировать правое полушарие               | 86  |
|   | Анализ состояния рынка                         | 88  |
|   | Поиск хороших акций                            | 91  |
|   | Определение обязательного пускового механизма  | 92  |
|   | Подготовка и выполнение приказов               | 94  |
|   | Просто и быстро                                | 95  |
| 8 |  | 96  |
|   | Технотрейдинг                                  | 98  |
|   | Пополняющий интеллект и анализ                 | 100 |
|   | Дополнительная тренировка интуиции             | 102 |
|   | Будьте в курсе                                 | 103 |
| 9 |  | 104 |
|   | Взвешенная интуиция                            | 105 |
|   | Равновесие в трейдинге                         | 107 |
|   | Мастерство жизни                               | 108 |
|   | Заключение. Искусство биржевой торговли        | 109 |
|   | Трейдинг как искусство                         | 113 |
|   | Послесловие. О Риме, рыбалке и пользе интуиции | 114 |
|   | Боязнь неизвестности                           | 115 |
|   | Уроки римской тактики                          | 116 |
|   | Сброс давления                                 | 117 |
|   | Осторожно – высокое напряжение!                | 118 |
|   | Что бы ни произошло                            | 119 |
|   | Уроки рыбалки для трейдеров                    | 120 |
|   | План Б или В                                   | 121 |
|   | Меньше страха, больше интуиции                 | 122 |
|   | Осознанное принятие решений                    | 123 |
|   | Действуйте в согласии с интуицией              | 125 |
|   | Библиография                                   | 126 |
|   | Рекомендуемая литература                       | 127 |
|   | История биржевых войн                          | 128 |
|   | Дополнительная литература                      | 129 |
|   | Об авторе                                      | 130 |
|   | Трилогия об искусстве торговли                 | 131 |

**Куртис Фейс**  
**Трейдинг, основанный на интуиции.**  
**Как зарабатывать на бирже,**  
**используя весь потенциал мозга**

*Двум моим бабушкам, Эдне и Эстер*

Curtis Faith  
TRADING from Your GUT  
How to Use RIGHT BRAIN INSTINCT & LEFT BRAIN SMARTS to  
Become a Master Trader

- © 2010 by Curtis Faith
- © Перевод на русский язык ООО Издательство «Питер», 2011
- © Издание на русском языке ООО Издательство «Питер», 2011

## Предисловие доктора философии Ван К. Тарпа

Если бы я полагался на интуицию, возможно, вам не довелось бы читать это предисловие. Видите ли, интуиция – это понятие, с которым я очень хорошо знаком. Я защитил докторскую по психологии с упором на биологическую психологию, поэтому первые несколько глав книги не сразу увлекли меня. Тем не менее эти главы – прекрасный отправной пункт для трейдеров, не имеющих образования в области психологии. Я предложил бы вам уделить особое внимание проблеме оценочной эвристики и ее влиянию на трейдинг, поскольку она играет очень важную роль в принятии трейдерских решений. Особый интерес представляют и некоторые другие темы, охваченные в первых главах книги: различия между левым и правым полушариями головного мозга, групповые эффекты и их влияние на трейдинг, нейронные сети и интуиция, а также возможные опасности интуитивного подхода.

Куртис на протяжении всей книги не устает повторять одну важную мысль: вы должны тренировать свою интуицию, чтобы добиваться лучших результатов. Поскольку я с этим согласен, то продолжил читать книгу и не пожалел. Главы 6–8 буквально сразили меня наповал. В них Куртис рассказывает, как каждый из нас может тренировать свой мозг, чтобы стать интуитивным трейдером.

Я считаю, что прочтения достойны те книги, которые способны заставить меня мыслить по-новому. Когда я читал эту книгу, мне в голову пришло несколько просто фантастических идей, которые могут оказать значительную помощь трейдерам на пути к успеху в биржевой торговле. По мне, так это по-настоящему великая книга, ведь она вдохновляет на новые идеи.

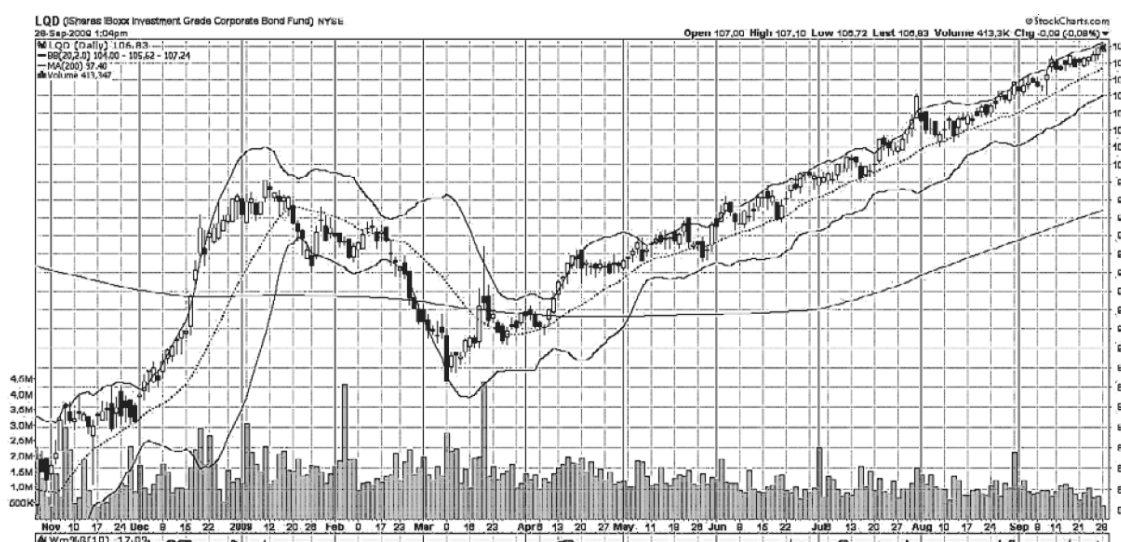
В заключительных главах освещается несколько важных и фундаментальных идей, касающихся трейдинга и интуиции: 1) роль интуиции в тестировании на основе исторических данных, а также несколько новых мыслей о том, как определять качество недискреционных систем; 2) уравнивание интуиции и интеллекта; 3) мастерство жизни.

Ниже я предлагаю вашему вниманию краткий обзор разных видов интуиции и хочу поделиться собственным опытом обучения трейдеров, который показал мне, почему интуиция действительно бесценна.

Несмотря на прогресс в области вычислительной техники, который мы наблюдаем последние полвека, ни один компьютер не приблизился по своим возможностям к головному мозгу человека. К примеру, мне нравится торговать эффективными ценными бумагами (которые изменяются с очень невысоким уровнем шума или произвольных движений). Прямую линию, которая идет вверх под углом 45 градусов, можно было бы считать превосходным примером графика эффективных ценных бумаг, однако я не встречал ни одного графика, который бы выглядел так идеально. Как правило, кривая движения ценных бумаг демонстрирует много ложных сигналов, то есть, по моему определению, шумов в движении. На приведенном ниже графике представлен довольно хороший пример эффективных ценных бумаг. Это LQD, долгосрочная облигация ETF. Начиная с прошлого марта она просто продолжала расти с очень малым уровнем шума (см. рис. ниже).

Как бы я ни старался, практически невозможно создать такую программу, которая выдавала бы список самых эффективных ценных бумаг. Максимум, чего мне удалось добиться, так это чтобы на экран выводился список ценных бумаг. Мне по-прежнему приходится просматривать график движения цен каждой ценной бумаги, чтобы найти эффективную. Мозг любого человека с легкостью может вычленивать эффективные ценные бумаги, просто посмотрев на их график, а вот компьютер не может. Трейдинг по «фигурам» движения цен часто называют *дискреционным трейдингом*, и это первая разновидность интуиции.

Вторая разновидность интуиции помогает нам справляться с огромными потоками информации. Количество данных, которые поступают в наш мозг, каждый год удваивается, особенно с наступлением эры компьютеров и Интернета. Однако сознательно мы можем удерживать в голове семь (плюс-минус две) порций информации одновременно. Чтобы понять, что это значит, попробуйте выполнить такое простое упражнение. Попросите кого-нибудь произнести вслух ряд из множества чисел, а сами в это время держите руки поднятыми вверх. Как только почувствуете, что дальше запомнить числа вам уже не удастся, опустите руки. Если вы не владеете какими-либо продвинутыми техниками запоминания, то, наверное, сумеете удержать в памяти от пяти до девяти чисел – как раз в пределах нормальных человеческих возможностей. А что же происходит, когда вы подвергаетесь воздействию тысяч и даже миллионов порций информации? Чтобы справиться с ними, вы развиваете некую оценочную эвристику (методы, требующие наименьших затрат времени и сил). Существует множество известных эвристических методов, задокументированных психологами в течение последних 20 лет, и Куртис проделал большую работу, изучив роль этой эвристики в трейдинге.



Третья форма интуиции приобретает постепенно благодаря всестороннему пониманию задачи и большому практическому опыту. Каким-то образом люди, обладающие такими способностями, великолепно чувствуют благоприятную возможность и моментально распознают надвигающуюся опасность, когда все остальные не могут даже представить подобное. Например, Джон Темплтон во многом полагался на счастливый случай, когда «шортил»<sup>1</sup> доткомы<sup>2</sup> в начале 2000-х годов. В конце 1990-х многие соглашались с логикой Темплтона: бизнес-модели доткомов не заслуживают такого высокого курса акций. Однако, опираясь на эту логику и играя на понижение доткомов шестью месяцами ранее, трейдеры должны были либо покрывать свои короткие позиции, либо терпеть огромные просадки. Как он узнал, когда следует начать играть на понижение? Интуитивно. Подобные трюки совершались и в 1929-м, и в 1987 году, и в другие моменты крупных переломов рынка. Тайминг был поразительно точным, и объяснить это можно только интуицией.

Если приводить личный пример, то вспоминается такой случай. В 1994 году я вместе с бывшим профессором и инженером прорабатывал некоторые его глубокие психологические

<sup>1</sup> «Шортиль» (открывать короткие позиции, играть на понижение) – продавать взятые займы активы в надежде выкупить их позже по более низкой цене. (Примеч. науч. ред.)

<sup>2</sup> Дотком – интернет-компания. (Примеч. науч. ред.)

процессы. В результате наших совместных усилий ему удалось наладить связь с собственным внутренним руководством. В течение последующих 15 лет интуиция направляла его в самых разных сферах деятельности, включая трейдинг. В 1994 году у него уже был солидный торговый счет, а к середине 2008 года он вырос на 5100 %. Затем интуиция подсказала ему, что пора прекратить играть на бирже – прямо накануне рыночного краха 2008 года.

Мне довелось пообщаться с ним в середине 2008 года, и он подробно рассказал, как торговал. По сути, его метод был удивительно похож на выбор эффективных ценных бумаг, который практикую я. Он оказался стабильным, логичным и очень простым. Трейдер выбирал пять самых успешных отраслевых групп для длинных позиций и пять самых последних в рейтинге для коротких. Первый шаг делался интуитивно. Как правило, он просматривал список ценных бумаг и, исходя из объема, накопления капитала и некоторых других переменных, мог сказать, на какие графики из этой группы следует обращать внимание.

Окончив предварительный осмотр, он обращал внимание на ценовые графики двух разных периодов: 1) годовой с дневными барами; 2) 30-дневный с часовыми барами. В его графиках учитывались две простые скользящие средние, импульс, а также положительный индикатор направленного движения (DMI+) и отрицательный индикатор направленного движения (DMI-). Он не смог точно сказать мне, как входит в позицию, а только отметил, что стоимость акции должна превышать обе скользящие средние в обоих периодах. У меня сложилось впечатление, что сигналом ему обычно служила краткосрочная коррекция цены к краткосрочным скользящим средним и последующий отскок.

Когда он выходил из позиции? По-моему, тогда, когда цена достигала более долгосрочной скользящей средней. Я спросил его об этом, и его ответ меня совершенно поразил. Он сказал: «Я столько раз это делал, что мне достаточно просто посмотреть на график, чтобы определить, как долго акции продолжат расти – будь то несколько месяцев или всего лишь несколько дней». – «Как?» – удивился я. «Понятия не имею. Просто знаю, и все», – ответил он. Вот в чем сила интуиции.

Это был один из моих лучших клиентов, психологические проблемы которого мы глубоко проработали, чтобы он научился ясно слышать свой внутренний голос и следовать внутреннему руководству. Благодаря этому руководству он сумел выработать подходящий для себя стиль трейдинга. Затем, с опытом, он усовершенствовал свою интуицию в двух дополнительных областях. Во-первых, теперь он мог просто сказать, когда следует входить в позицию. Во-вторых, что еще больше впечатляет, ему достаточно было всего лишь посмотреть на график, чтобы составить довольно ясное представление о том, как долго курс будет двигаться в его пользу. Именно великолепная интуиция помогла ему за 14 лет увеличить свой торговый капитал на 5100 %. Проработав на бирже столько времени и с такой высокой рентабельностью, он, послушавшись своей интуиции, без лишних вопросов прекратил играть на бирже в начале 2008 года. Хоть он и имел огромный опыт игры на коротких позициях, думаю, этот внутренний голос сберег ему немало денег.

Благодаря этой книге вы тоже узнаете, как развивать такого рода интуицию. Поразительно, но как раз вопросы интуиции и ее преимуществ для психологии трейдинга большинство трейдеров предпочитают обойти вниманием. Им нужны факты и компьютеризированные методы, которые «работают». Однако мой почти 30-летний опыт обучения трейдеров со всей очевидностью показывает, что вы не можете стать превосходным трейдером, опираясь исключительно на методику механических систем. Интуиция – неотъемлемый компонент успеха лучших трейдеров мира. Помните об этом, читая книгу.

*Ван К. Тарп, доктор философии, разработчик НЛП-моделей, преподаватель биржевой торговли, [www.VanTharp.com](http://www.VanTharp.com)*



## Введение. Дзен и спокойный удар

*Я учился относиться к гонкам как к бильярду. Если ударить шар слишком сильно, вы ничего не добьетесь. Если же обращаться с кием должным образом, удар будет более ловким.*

*Хуан-Мануэль Фанхио*

Когда я был маленьким, в подвале нашего дома стоял бильярдный стол, поэтому я научился играть в бильярд довольно рано. В детстве я побеждал почти всех своих друзей, потому что у них, в отличие от меня, не было возможности практиковаться. Я также нередко побеждал отца, который и научил меня играть, ведь он не играл так много, как я. Таким образом, в своей маленькой вселенной я стал считать себя очень хорошим игроком.

Но я ошибался.

Спустя какое-то время после того, как я покинул родительский дом, отец начал участвовать в турнирах по пулу в местном бильярдном клубе, рядом с которым работал. Вскоре он так натренировался, что мне почти никогда не удавалось выигрывать у него. Раньше я побеждал его с завидным постоянством, а теперь он оставил меня далеко позади. Оказалось, об игре в пул я знал не столько, сколько думал.

Несколько лет спустя, когда я ушел из софтверной компании, в которой начинал свою карьеру, у меня появилось много свободного времени, и я решил научиться хорошо играть в пул. Я последовал примеру своего отца и стал играть на еженедельных турнирах по пулу в городе Рино, штат Невада, где тогда жил.

Рино – серьезный город в плане пула. Здесь Американская ассоциация игроков в пул проводит ежегодные любительские турниры по «девятке». Лучшие игроки со всей страны съезжаются сюда каждый год.

Разумеется, наличие множества прекрасных игроков приводило к тому, что я почти всегда проигрывал. Решительно.

Я привык играть в «восьмерку» и иногда в «стрейт-пул». Здесь же в основном проводили турниры по «девятке», так что мне пришлось учиться новой игре. В «девятке» вы должны закатывать шары в лузы в определенном порядке. Цель – первым загнать в лузу девятый шар. То есть сначала вы закатываете единицу, затем двойку и так далее, до тех пор пока не доберетесь до девятки. Победителем становится тот, кто раньше загоняет девятый шар.

Когда вы начинаете играть в пул, вам кажется, что цель игры – загнать шары в лузы. Поэтому вы постоянно беспокоитесь о том, как прицелиться и попасть. Вы набираетесь опыта, и на определенном этапе вам уже не составляет особого труда загонять шары в лузы, если удар не слишком сложен. На этой стадии вы также осознаете, что тонкость не в том, чтобы забивать отдельные шары, а в том, чтобы не оставлять себе слишком много сложных ударов. Это особенно важно в «девятке», где на каждой стадии игры вам позволено загонять лишь какой-то конкретный шар, а затем только следующий и т. д.

Так что в «девятке» главное – контролировать, куда идет биток<sup>3</sup> после того, как попадает в свою мишень. То есть на самом деле ваша цель не просто загонять шары в лузы – это само собой. В действительности вам нужно следить за тем, где останавливается биток, чтобы подготовиться к следующему удару. Для этого вы должны понять, как ваш удар влияет на траекторию битка, и научиться себя контролировать. Чтобы овладеть этими навыками,

---

<sup>3</sup> Биток – в бильярде: шар, по которому бьют кием, в отличие от игаемого шара, который загоняют в лузу. (Примеч. перев.)

требуется немалая практика. Хорошие игроки в «девятке» всегда ударяют как будто бы без усилий, но биток после каждого удара встает так, чтобы облегчить следующий ход.

В пуле толчок кием битка называется «удар». Гладкий и точный удар – основа хорошей игры. Я научился этому, проиграв сотни раз некоторым очень достойным соперникам. Если ваш удар гладок, то кий идет прямо и шар попадает как раз туда, куда вы нацеливались. Если нет, цель не имеет никакого значения. В случае гладкого удара вы можете спрогнозировать, где остановится биток. В противном случае это невозможно.

Чтобы ударить гладко, для меня главное – чрезмерно не обдумывать свои действия. После сотен часов практики я в общем знаю, что делать. Если я очень долго раздумываю, прежде чем сделать ход, то часто форсирую удар и слегка промахиваюсь. Конечно, шар может даже закатиться в лузу, но вот загнать следующий будет довольно сложно. Когда я играю головой, я отправляю биток не туда, куда нужно.

Спустя некоторое время я заметил, что играю лучше, – не потому, что получил больше знаний или стал лучше чувствовать удар, а потому, что мне стало проще бить не думая. Я научился доверять своему чутью.

Когда я стал доверять интуиции, начал играть более ровно. Прекратил чересчур тщательно обдумывать каждый ход, и удары стали согласованнее. Я научился бить гладко.

Со временем я заметил, что чрезмерно обдумывать свои действия порой вредно и в других областях. В частности, я видел много трейдеров, которых практически парализовал процесс рационального аналитического принятия решений, которому они уделяли пристальное внимание. Многие трейдеры не раскрывают до конца свой потенциал потому, что используют лишь одну часть своего мозга – аналитический, линейный рассудок, левое полушарие. Они используют интеллект, но не интуицию.

Они поступают так потому, что их не учили доверять своему чутью и интуиции.

Если вы хотите заниматься трейдингом на уровне мастера, вам нужно развить обе части головного мозга – интеллект и интуицию. Я не первый, кто предложил эту идею. Многие известные во всем мире трейдеры говорили это до меня. И они были правы.

Существует множество изданий, посвященных торговому анализу и его методам, но нет книг о развитии интуиции трейдера. Поэтому я и написал свою.

В этой книге я расскажу, как развивать интуицию и уверенность в своих интуитивных решениях. Вы научитесь, работая на бирже, использовать оба полушария головного мозга.

# 1

## Сила интуиции

*Интуиция – это священный дар, а рациональный ум – его преданный слуга. Мы создали общество, в котором превозносится слуга и забыт дар.*

*Альберт Эйнштейн*

Джордж Сорос, один из величайших трейдеров мира, торгует интуитивно. Он подробно рассказывал о том, что боли в спине непосредственно влияют на его решения, принимаемые на финансовом рынке. В автобиографии «Сорос о Соросе» он писал: «Я во многом полагаюсь на животные инстинкты. Когда я активно руководил фондом, меня беспокоили боли в пояснице. Я считал приступ острой боли сигналом того, что в моем инвестиционном портфеле что-то не так. Боль в спине не говорила мне, что именно не так, – не было такого, что болезненные ощущения в пояснице отвечали за короткие позиции, а, допустим, в левом плече – за валюты, однако она побуждала меня искать что-то неверное тогда, когда иначе я бы даже не обеспокоился».

Идея о принятии решений на основе чувств или интуиции некоторым трейдерам может показаться нелепой. Они полагают, что трейдер должен оставаться спокойным и собранным, рационально выбирать правильный курс, в то время как всех вокруг обуревают эмоции. Они думают, что Сорос либо намеренно их обманывает, либо просто дурачится. Они не понимают, как может помочь природное чутье. И все же многие успешные трейдеры считают иначе. Кто прав? И насколько один подход лучше другого?

Если вы – один из тех трейдеров, которые не верят в то, что природное чутье и интуиция имеют какое-то значение в трейдинге, призываю вас забыть о предубеждениях. Я тоже когда-то так считал. В конце концов, я, будучи одним из «черепакх», учился очень систематическому и логичному подходу. Я верил в то, что важно держать эмоции под контролем, и не верил в интуитивный трейдинг.

Интуитивный трейдинг – это способ высвободить дополнительную энергию из правого полушария головного мозга.

Однако в то время я не понимал, что существует большая разница между эмоциональным и интуитивным трейдингом. Торгуя эмоционально, вы реагируете на страх и надежду, что нередко разрушает ваши решения. Интуитивный трейдинг – нечто другое. Это способ высвободить дополнительную энергию из правого полушария головного мозга, который может быть действенным, эффективным и полностью рациональным дополнением репертуара трейдера.

Есть люди, способные к трейдингу от природы, например Сорос или же мой наставник Ричард Деннис. Кажется, они обладают особым мастерством, являющимся следствием хорошо развитой интуиции, которую можно совершенствовать посредством обучения и надлежащей практики. В этой книге я научу вас, как в процессе трейдинга использовать интуицию на уровне эксперта.

Прежде чем двигаться дальше, важно точно определить, что я подразумеваю, говоря об **интуиции** и **природном чутье**.

## Интуиция

В середине ноября 2007 года, когда промышленный индекс Доу-Джонса превышал 13 000 пунктов, а индекс S&P 500 был выше 1450, я принимал участие в конференции Trader's Expo в Лас-Вегасе, штат Невада. Trader's Expo – крупнейшая в Соединенных Штатах конференция трейдеров, куда приезжают люди со всего Западного побережья. Меня пригласили выступить в связи с публикацией моей первой книги по трейдингу «Путь Черепах».

Во время конференции меня попросили дать интервью для сайта MoneyShow.com, представители которого оборудовали студию видеозаписи в одном из конференц-залов. Интервьюер задал мне вопрос о том, какие выводы я делаю из поведения рынков последних нескольких недель. Обычно в таких случаях я отвечаю, что даже не пытаюсь прогнозировать рынки. Я давно устал давать рекомендации и понял, что конкретные советы, как правило, не так уж и полезны другим, если не рассматривать их в контексте.

Но тогда все сложилось иначе. Я решил рискнуть и посоветовал зрителям очень осторожно отнестись к своим ценным бумагам. Я сказал, что, по-моему, есть большая вероятность того, что рынки значительно снизятся, что мы выходим из долговременного периода устойчивого роста и что, скорее всего, лучшие времена уже прошли. Я не ошибся. Оказалось, что уже тогда мы были свидетелями начала экономического спада, в результате которого через 16 месяцев рынок потерял более 50 % своей стоимости.

Наверное, вы подумали, что инстинкт подсказал мне о скором снижении рынка. Это верно лишь отчасти. Я считал, что в тот момент на рынке сложилась рискованная ситуация по целому ряду причин, к которым моя интуиция не имела никакого отношения. Интуиция сыграла роль в плане нарушения моего давнишнего правила не говорить о том, что, на мой взгляд, произойдет или не произойдет. Я просто почувствовал, что в этот раз все не так и я должен озвучить свои опасения.

Если бы вы тогда спросили меня, я, наверное, придумал бы несколько причин, в силу которых решил поделиться своими мыслями о направлении движения рынка, но причины эти были бы несколько натянутыми. Правда в том, что я на самом деле не знал, почему вдруг взял и заговорил; у меня было какое-то инстинктивное чувство, без всякого логического основания, которое я мог бы ясно выразить. По сути, рациональная сторона моего головного мозга убеждала меня помалкивать, ведь я знал, что прогнозирование движений рынка – дело неблагодарное. Теперь я оглядываюсь назад и надеюсь, что, рано озвучив свои опасения, помог трейдерам, которые смотрели то видео.

## Интуиция в действии: левое полушарие против правого

Относительно недавние открытия в области психологии и нейробиологии показали, что интуиция человека в действительности служит основой механизма быстрого принятия решений. Наш головной мозг способен почти мгновенно принимать решения, используя тысячи отдельных входных сигналов. Такая быстрая параллельная обработка данных происходит в правом полушарии. В силу скорости правое полушарие может быть мощным инструментом в руках опытного трейдера. Но, к сожалению, слишком большое доверие неподготовленной интуиции может оказаться губительным для неопытного трейдера. Именно поэтому правильная тренировка так важна.

Анализ, линейное мышление, систематизация и структуризация – задачи левого полушария. Мы стараемся разобраться в мире вокруг нас, используя левую половину головного мозга и привнося в окружающую действительность порядок. С помощью левого полушария мы распределяем что-то по категориям, теоретизируем, ранжируем, регистрируем. Размышляя вслух, мы используем левое полушарие, да и *про себя* думаем левой половиной головного мозга.

Правое полушарие, напротив, отвечает за целостную картину и пространственные отношения всех ее частей. Оно работает быстро и постигает интуитивно, а не ищет аргументы. Если вы когда-нибудь чувствовали беспокойство и опасность без видимых причин, это работало ваше правое полушарие, интуиция. Правое полушарие превосходно считывает паттерны и интерпретирует их смысл в контексте общей картины. Кроме того, оно действует гораздо быстрее своего соседа. И эта скорость дорогого стоит.

Несмотря на то что правое полушарие обычно быстро приходит к заключению или опознает опасность, оно в целом не может объяснить причины, которые привели к данному выводу.

Поэтому по сравнению с левым полушарием правое нередко оказывается в невыгодном положении, ведь аналитическая часть мозга требует объяснения его решений.

Чтобы лучше понять, как работает правое полушарие, рассмотрим процессы, происходящие в нейронных сетях.

## **Искусственный мозг: нейронная сеть**

В 1970-х и 1980-х годах исследователи в области вычислительной техники попытались воссоздать деятельность головного мозга, используя искусственные нейроны, связанные специальной программой. Они создали первую искусственную нейронную сеть. Исследования в области нейронных сетей продолжались, и вскоре оказалось, что эта технология превосходно распознает паттерны. Однако нейронные сети обладали той же особенностью, что и правое полушарие головного мозга, и с той же скоростью приходили к заключениям. Выводы нейронные сети делали быстро, но проследить этот процесс и понять, как совершаются допущения, было невозможно.

Правое полушарие по принципам работы во многом схоже с нейронными сетями. Его выводы основываются на предшествующем опыте, однако в целом сложно назвать причины этих умозаключений, за исключением лишь ощущений. Таким образом, если левое полушарие желает получить объяснения, а правое полушарие не может их представить, какая сторона победит в борьбе за право принятия решений?

Ответ зависит от личности.

## Мысли против чувств: нельзя ли им просто ужиться?

Психиатр и основоположник аналитической психологии Карл Густав Юнг разработал теорию, согласно которой личность человека оценивается в трех разных плоскостях. В каждой из них личность попадает в какую-либо точку континуума между двумя крайностями. Один континуум как раз простирается между мыслями и чувствами; очки, набранные в тесте по этому аспекту личности, показывают, до какой степени правое или левое полушарие доминирует в принятии решений.

Изабель Майерс-Бриггс и ее мать Кэтрин Кук Бриггс впоследствии развили исследование Юнга. Результаты их работы получили широкую известность как типологии личности Майерс-Бриггс. Шкала Т – F теста Майерс-Бриггс указывает на способ принятия решений – рациональный или эмоциональный: Т (thinking – «мышление») – рациональное взвешивание альтернатив, F (feeling – «чувство») – принятие решений на эмоциональной основе. Иногда люди, которые принимают решения, используя левое полушарие головного мозга (Т-тип), глядя на тех, кто больше использует правое полушарие (F-типы), считают, что последние действуют безрассудно, поскольку не могут точно объяснить, почему они приняли конкретное решение.

Система образования, как правило, ориентирована на развитие и тренировку левого полушария. Математика, точные науки, чтение, письмо и механическое запоминание – сфера деятельности левой половины головного мозга. Вследствие такого акцента некоторые потенциальные трейдеры имеют чрезмерно развитое левое полушарие и слабо развитое правое.

Баланс между левым полушарием, отвечающим за анализ, и правым, ответственным за интуицию, критически важен для оптимального трейдинга.

Поэтому в процессе обучения трейдера необходимо преодолеть любую неравномерность развития мозга. У каждого трейдера есть доминирующее полушарие, но признание недоминирующего так же важно, особенно если это правое полушарие.

## Два лагеря трейдеров

Есть еще одна область разногласий между левым и правым полушариями, которая влияет на трейдинг, – это идеологическая борьба между дискреционным (интуитивным) и системным подходами. Мир трейдинга разделен на два довольно обособленных лагеря. В наиболее многочисленный входят трейдеры, которые считают свое занятие искусством, – их называют **дискреционными трейдерами**. Менее крупная группа состоит из трейдеров, которые для принятия торговых решений используют особый свод правил. Они известны как **системные трейдеры**.

Часто при знакомстве трейдеры спрашивают друг друга, к какому лагерю они принадлежат. Самым успешным трейдерам сложно ответить на этот вопрос однозначно, потому что их стиль трейдинга попадает в континуум между двумя крайностями – исключительно интуитивным дискреционным трейдингом и трейдингом сугубо системным, ориентированным на правила. В группу трейдеров, причисляющих себя к интуитивным, входят как те, которые рубят с плеча и продают и покупают, ориентируясь исключительно на *чувства*, так и трейдеры, которые более методично используют сочетание графиков, диаграмм и математических показателей и совершают сделки только в том случае, когда соблюдается ряд определенных условий. Среди инвесторов, считающих себя системными трейдерами, есть те, которые настолько строго придерживаются определенных правил, что их работу можно полностью автоматизировать, а также те, кто использует свободный свод правил в сочетании с собственным умением распознавать определенные паттерны и условия рынка.

У лучших дискреционных трейдеров обычно доминирует правое полушарие, в принятии решений они ориентируются на интуицию. Эта тенденция особенно заметна у дискреционных внутрисуточных трейдеров, которые стремятся получить прибыль от небольших суточных колебаний цен. Для этих трейдеров скорость принятия решений зачастую служит ключевым фактором успеха. Им присуща особая «сноровка», они «чувствуют» направление движения рынка.

Левополушарные трейдеры точно знают, почему они совершили ту или иную сделку. Как правило, они входят в позицию только тогда, когда соблюдается целый ряд очень специфических критериев. В отличие от них исключительно правополушарные трейдеры, которые почти всегда полагаются лишь на интуицию, часто не вполне понимают, почему они вошли в позицию или вышли из нее; они просто чувствуют, что так правильно. Такая готовность целиком возложить ответственность в принятии решений на интуицию свойственна самым закоренелым дискреционным трейдерам.

У системных трейдеров чаще всего доминирует левое полушарие. Они предпочитают принимать решения, ориентируясь на рациональный систематичный процесс. Они нередко анализируют свои торговые стратегии и с помощью специальных программ проводят **тестирование на основе исторических данных**, то есть прорабатывают всевозможные варианты развития событий и на основе исторических данных определяют гипотетические результаты своих торговых методов. Левополушарные трейдеры не руководствуются чутьем или интуицией, они торгуют, опираясь на правила и стратегии. Такие трейдеры нередко думают в терминах сигналов и триггеров – особых событий, которые определяют, когда приступить к той или иной сделке. Системные трейдеры определяют эти особые критерии заранее, когда проводят тестирование на основе исторических данных и ретроспективного анализа.



## Трейдинг целостного разума

Читатели, знакомые с моей первой книгой «Путь Черепах», которая демонстрирует очень рациональный подход к трейдингу, наверное, могут сделать вывод, что я считаю системный трейдинг эффективнее дискреционной, интуитивной торговли. Однако это не так. Даже несмотря на то, что я получил трейдерское образование как один из «черепах», в традиции, где особое значение придается системному подходу к трейдингу, я вижу немалую ценность в способности правого полушария быстро обрабатывать большие потоки данных и приходиться к интуитивному выводу. Короче говоря, оба подхода имеют свои достоинства.

Трейдинг целостного разума подразумевает участие обоих полушарий головного мозга и уравнивает два основных типа когнитивной функции: логическое рассуждение и интуитивные чувства и ощущения. Главенство правого и левого полушарий зависит от того, какой вид трейдинга вы практикуете. Тем, кто ведет очень краткосрочную торговлю, практичнее полагаться на правое полушарие. У таких трейдеров просто нет времени на сложный анализ. Трейдеры-скальперы должны торговать, используя главным образом правое полушарие. При более долгосрочной торговле у вас есть достаточно времени для анализа. Получить исторические данные для выполнения такого анализа также относительно легко. По этой причине долгосрочный трейдинг очень подходит тем, у кого доминирует левое полушарие головного мозга. **Свинговую торговлю**, в которой позиции удерживаются несколько дней или недель, лучше всего практиковать, исходя из концепции целостного разума. Как правило, в этом случае есть достаточно времени на анализ, но данные и инструменты, доступные обычному трейдеру, не позволяют в целом придерживаться исключительно системных подходов наподобие тех, которые используются для долгосрочной торговли. По этой причине трейдинг целостного разума, в сущности, необходим для эффективной свинговой торговли.

На страницах этой книги я покажу дискреционным трейдерам, как укрепить свою интуицию и внутреннее чутье и как добавить в свой инструментарий аналитические средства, которые традиционно используются системными трейдерами. Я также продемонстрирую системным трейдерам, как использовать многие из инструментов и техник, которыми пользуются дискреционные трейдеры, чтобы разработать более надежные торговые методы. Мой подход к трейдингу и философия, которой я поделюсь с вами, я называю **трейдингом целостного разума**.

## Овладение искусством трейдинга

Доктора и медсестры проходят всестороннее обучение и контроль, когда делают первые шаги в своей профессии, пожарные тренируются на имитациях пожара, а летчики обучаются на пилотажных тренажерах. В ходе постоянных испытаний и последовательной практики специалисты накапливают опыт, на основе которого принимают решения.

Чтобы стать искусным трейдером, чтобы научиться интуитивно принимать верные решения, вы должны прежде всего наработать должный опыт.

То же самое справедливо и для трейдеров: самая эффективная школа трейдинга – самостоятельная торговля на бирже. Опыт, который вы получаете как трейдер, тренирует вашу интуицию. Таким образом, спустя какое-то время вы можете стать экспертом. Однако обучение искусству трейдинга – процесс довольно сложный по причине цены, которую вы платите за собственные ошибки (в трейдинге они дорого обходятся). К счастью, трейдеры могут основательно развивать интуицию и не рискуя своими средствами. В дальнейших главах мы рассмотрим несколько таких стратегий.

Прежде чем изложить суть этих стратегий, важно понять ловушки и угрозы, которым вы подвергаетесь, когда полагаетесь на чутье и интуицию, не получив достаточной подготовки. В руках новичка природное чутье порой опасно для его брокерского счета. В следующей главе мы затронем этот важный вопрос.

## 2

### Для чего нужна интуиция

*Интуиция подсказывает пытливному уму, в каком направлении продолжать поиски.*

*Джонас Салк*

Один из моих друзей-«черепак» до сих пор частично парализован после перенесенного в детстве, в начале 1950-х годов, полиомиелита. Эта болезнь в те времена уносила множество детских жизней, те же, кто выжил, страдают параличом.

Ученые всего мира много лет искали лекарство от полиомиелита. Исследователи открыли вирус, вызывающий эту болезнь, еще в 1908 году, но и 40 лет спустя с ним так и не научились бороться. 12 апреля 1955 года произошло важное событие: Джонас Салк объявил результаты первых клинических испытаний, которые давали надежду на избавление от болезни. Его вакцина против полиомиелита оказалась мощной и эффективной.

Другие ученые традиционно разрабатывали вакцины, в которых использовались живые вирусы. Они не верили, что мертвый вирус может дать какой-то эффект. В ходе испытаний этих вакцин пациенты заражались болезнью, от которой их прививали. Несколько проверок закончились смертью или параличом детей, так что вакцина на основе живых вирусов оказалась не намного безопаснее, чем сам вирус.

Почему же Джонас Салк решил пойти против течения и использовать в вакцине инактивированный (убитый) вирус, ведь никто до него так не делал? Все началось с его интуиции, со смутного ощущения какого-то противоречия.

За 20 лет до создания своей успешной вакцины Салк, будучи студентом медицинского колледжа, посетил две лекции, которые очень на него повлияли. Он не забыл их и полвека спустя. Темой первой лекции была иммунизация против дифтерии, или столбнячной бактерии, с помощью той же бактерии, но химически переработанной или мертвой. На второй лекции рассказывалось о том, что человек должен перенести вирусную инфекцию, чтобы выработать иммунитет против соответствующего вирусного заболевания. Лектор отметил, что наука не в силах стимулировать иммунитет посредством инактивированных вирусов.

Салк нутром чувствовал, что здесь что-то не вполне логично. Если возможно стимулировать иммунитет человека с помощью инактивированных бактериальных токсинов, значит, можно, думал он, использовать и убитый вирус, чтобы вырабатывать у людей невосприимчивость к инфекции. Так что 20 лет спустя после тех двух лекций, когда самые выдающиеся медицинские умы использовали только живые вирусы, Салк поверил в то, что еще раньше ему подсказывала интуиция, и продолжил работать над вакциной против полиомиелита на основе инактивированного вируса.

Интуиция не подвела Салка. Вакцина работала. Вакцины на основе живых вирусов массово использовались вплоть до 1962 года – еще целых семь лет после того, как была успешно опробована вакцина Салка. Десятки, возможно, сотни тысяч людей были спасены от полиомиелита благодаря его интуиции.

Интуиция оберегает нас от потери времени на разработку неправильного подхода и удерживает внимание нашего разума на том, что важно.

Если вы научитесь прислушиваться к своей интуиции, как это сделал Салк, вы тоже сумеете достичь успеха. Но следует проявлять осторожность.

## Опасность интуиции

Если в руках эксперта природное чутье и интуиция могут стать эффективными инструментами, то для менее опытного трейдера они нередко представляют опасность. Одна из причин этого заключается в том, что люди часто подходят к торговле с определенными предубеждениями и сложившимися установками, которые далеко не всегда оправдывают ожидания и нередко приводят к обратным результатам. Взять, к примеру, склонность придавать слишком большое значение новостям. Человек делает определенные предположения о том, в какую сторону пойдет цена того или иного актива, исходя исключительно из собственной интуитивной реакции на новость. Проблема интуитивного суждения такого рода заключается в том, что в его основе лежит заведомо неверное допущение. Ведь на самом деле новости – вовсе не причина движения рынка. Они не формируют рынок, а убежденность в подобном – это упрощенческий взгляд на очень сложное явление.

Трейдер, который исходит из некорректной предпосылки о том, что можно предсказать движения рынка посредством анализа новостей, столкнется с проблемами. Некорректная предпосылка в сочетании с интуицией приведет к плохим последствиям. Ведь результат успешен настолько, насколько хорош фундамент, на который он опирается.

Неопытные трейдеры обычно применяют определенные методы какого-то гуру. Они часто следуют советам этого гуру, не утруждая себя поисками разумного объяснения того, как работают подобные методы. Они пытаются узнать, *что* делать на рынке, а не *почему* и на основании какой методики. Проблема такого подхода заключается в том, что он статичен, то есть не адаптируется к изменяющимся рынкам и не оставляет места для интуиции.

Самый лучший подход – использовать по назначению оба полушария головного мозга.

Левое полушарие позволяет создавать модели и понимать, как устроен мир биржевой торговли, правое же призвано генерировать идеи и распознавать благоприятные возможности.

Чтобы интуиция, за которую отвечает правое полушарие, срабатывала эффективно, в ее распоряжении должен быть полный комплект всевозможных сценариев из левого полушария, позволяющий правильно понять контекст ситуации или явления. Если контекст некорректен, интуитивное прозрение также окажется в лучшем случае безрезультатным.

Это объясняет, почему лучшие трейдеры, торгуя на бирже, используют оба полушария. Правое полушарие головного мозга они обеспечивают моделями, которые понимает и классифицирует левое полушарие посредством тщательного мотивированного анализа. Интуитивный процесс базируется на анализе, который, в свою очередь, гарантирует непредвзятость и объективность, предоставляя трейдеру достаточное количество умозрительных моделей и позволяя ему выносить здравые суждения. Кроме того, аналитическое мышление выполняет функцию оценки и ранжирования, что критически важно для «тренировки» интуиции.

## Думайте головой и чувствуйте нутром

Чтобы лучше понять, как тренировать интуицию, рассмотрим процесс развития нейронных сетей, которые обеспечивают связи между нейронами головного мозга. Принцип их работы лег в основу интеллектуальных компьютерных систем. Нейронные сети превосходно позволяют классифицировать и распознавать паттерны, но прежде человек должен развить эти навыки.

Чтобы распознавать паттерны, необходимо подготовить нейронные сети. Этот процесс включает в себя представление нейронной сети образцов тех паттернов, которые нужно научиться распознавать. В процессе обучения в нейронной сети прокладываются связи, которые отражают знания, необходимые для понимания представленного паттерна.

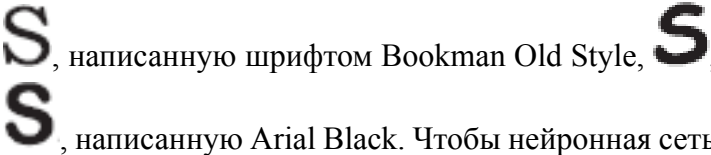


Что такое *знание* в данном случае? Если вы задумаетесь о процессе, посредством которого ваш мозг определяет, что вы видите (стул или табурет), то сможете составить некое представление о том, как мозг использует знания. Знания о стульях и табуретах – это информация, которую вы используете для того, чтобы понять, что перед вами: стул, табурет или ни то, ни другое. В частности, вы обладаете знанием, что общего у этих двух предметов мебели: и на том и на другом можно сидеть. Вы знаете и их различия: для стула характерны определенная высота, соответствующая размеру типичного стола, а также наличие спинки, в то время как табурет не имеет спинки и, как правило, либо ниже стула и вы можете на него встать, чтобы дотянуться до высоко расположенных предметов, либо выше и используется для того, чтобы сидеть у барной стойки.

Знания в нейронной сети – это идеальные модели, классифицированные в соответствии с системой конкретной предметной области (таксономия), а также отношения между этими моделями. Картинка, которая возникает у вас в голове, когда вы слышите слово «стул», и есть пример идеальной модели. То, благодаря чему вы отличаете стул от табурета, является примером знания вашего мозга об отношениях между идеальными моделями.

Нейронная сеть «обучается», получая новые примеры и сведения о ценности в иерархии внутри определенных категорий. Например, вы можете представить нейронной сети изображение десяти стульев и сказать ей, что это стулья, показать изображение десяти табуретов и сказать ей, что это табуреты, изображение десяти столов и сказать, что это столы. Данный процесс дает нейронной сети возможность выстроить внутренние модели того, что показывают ваши образцы. После тренировки сеть получает внутренние модели, которые представляют свое знание различий между стульями, табуретами и столами.

Таксономия – это система категоризации. Если вы разрабатываете нейронную сеть, которая распознает текст, среди категорий должны быть буквы сами по себе, а также наборы прописных и строчных букв. Один пример следует категоризировать как букву «А», а также отдельно как прописную букву. Другой пример следует категоризировать как букву «с» и строчную букву. Совершенная нейронная сеть обладает достаточными познаниями по каждой категории и способна определять, соответствует ли новый пример определенной категории. Знания, которые необходимы для определения принадлежности того или иного символа данной категории, называются моделью.

Так же, как вы обычно не представляете какой-то особенный стул, встречая слово «стул», модели, которые выстраивает нейронная сеть, не изображаются в виде особых букв, которые попадают вам в написанном тексте. Вместо этого они представляют собой идеализированную форму каждой буквы. Модель английской буквы S – это идеализированная криволинейная ее форма; она подобна тому, как вы представляете букву S в своем воображении. Чтобы нейронная сеть распознавала букву S, написанную разными шрифтами, имеющаяся модель должна быть достаточно комплексной, чтобы нейросеть могла распознать S

среди других букв. Модель не может быть слишком специфической, иначе она не различит , написанную шрифтом Bookman Old Style, , набранную жирным Comic Sans MS, и , написанную Arial Black. Чтобы нейронная сеть функционировала должным образом, в модели, содержащейся в ее нейронных связях, должна быть зафиксирована квинтэссенция буквы в абстрактном смысле.

Представьте, что произойдет с рассматриваемой нами нейронной сетью, если мы покажем ей цифру 5. Сможет ли она найти различие между буквой S и цифрой 5? Это зависит от совершенства модели. Если модель включает в себя концепцию того, что у цифры 5 есть острые углы в верхней части и плавный изгиб в нижней, а у буквы S плавные изгибы имеются и в верхней, и в нижней частях, в модели содержится достаточно знаний для того, чтобы правильно идентифицировать их.

Чтобы научить нейронную сеть должным образом распознавать букву S и цифру 5, требуются примеры, содержащие характеристики, которые проводят различие между двумя символами. Если нейронная сеть обучалась только на примерах с буквами без цифр, она не сможет отличить S от 5. Для эффективного обучения выбор примеров должен быть достаточно широким.

Выбор примеров, предоставляемых нейронной сети, и классификация образцов по степени соответствия модели – работа левого полушария головного мозга. Оно также анализирует сложность любой конкретной проблемы и оценивает потенциальные модели. Например, левое полушарие анализирует сходство между S и 5 и понимает, что необходимо по крайней мере еще один дополнительный уровень характеристик, чтобы различать эти похожие знаки. За распознавание паттернов нейронными сетями отвечает правое полушарие. После формирования моделей на основе образцов и тренировки нейронной сети распознавание паттернов и распределение по категориям происходит автоматически. И в компьютере, и в головном мозге человека этот процесс происходит почти мгновенно.

Левое полушарие головного мозга очень хорошо извлекает абстрактные модели из паттернов и образцов, устанавливает и выбирает категории. Правое полушарие прекрасно определяет, соответствует ли данный образец модели, определяющей категорию, и отлично их распознает.

Левое полушарие анализирует, а правое замечает.

## Интегрированное обучение

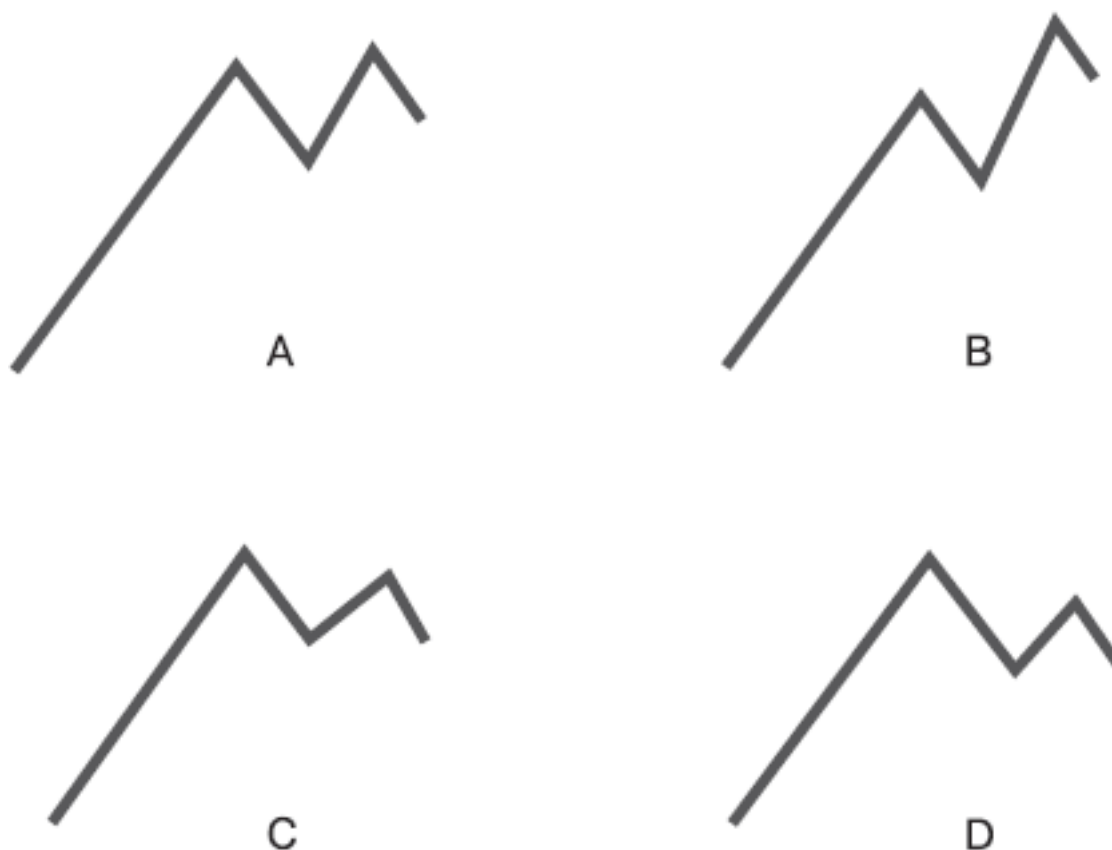
В головном мозге человека эти функции взаимосвязаны: каждая половина выполняет собственные задачи, а затем передает результаты своей деятельности другому полушарию. Рассмотрим, как начинающий трейдер знакомится с определенными паттернами.

На рис. 2.1 представлена идеальная модель паттерна «двойная вершина». Этот график демонстрирует значительный подъем цены, затем откат, а потом снова подъем до того же уровня, что и в прошлый раз. Именно такой график представляет трейдер, думая о паттерне под названием «двойная вершина».



**Рис. 2.1.** Паттерн «двойная вершина»

А теперь посмотрите на рис. 2.2. Все четыре приведенных здесь примера соответствуют модели паттерна «двойная вершина», но каждый имеет существенные особенности. На примерах А и В за первым пиком следует второй, еще более высокий. На примерах С и D вслед за первой высшей точкой идет более низкая.



**Рис. 2.2.** Примеры паттерна «двойная вершина»

Трейдерам, которые знакомы лишь с единственным описанием идеализированной модели «двойной вершины», нелегко определить, какой из примеров действительно соответствует данной модели. Это все потому, что они не понимают, почему так важна «двойная вершина», и не осознают, как сказывается такое движение цен на настроениях участников рынка. Поэтому таким трейдерам сложно решить, являются ли конкретные примеры, неточно соответствующие известной им модели, «двойной вершиной».

Как для тренировки нейронной сети требуются выборочные данные и их ассоциативная категоризация, так и для совершенствования человеческой интуиции нужны примеры и их ассоциативная классификация. Чтобы интуитивный анализ был правомерным, требуются надежные примеры и их четкая классификация. Например, если вы не имеете ясного представления, что означает «двойная вершина», то не сумеете интуитивно определить ее наличие в будущем. Ваша интуиция хороша настолько, насколько она обучена. Чтобы учиться, людям необходимо использовать оба полушария. Вы должны классифицировать и анализировать левым полушарием, чтобы понимать паттерны, которые используете для обучения правого. Только при наличии правильной аналитической и интеллектуальной структуры в левом полушарии, ваше правое полушарие сможет делать то, что ему больше всего удастся: распознавать паттерны и ситуации.

Когда опытные трейдеры используют весь потенциал своего мозга, они в циклическом порядке перемежают анализ и ранжирование, проводимые левым полушарием, с правополушарной интуицией. Оптимальное обучение включает в себя непрерывное взаимодействие двух полушарий. Например, трейдеры, совершая новые сделки и получая больше опыта, постоянно замечают новые паттерны в результативности торговой деятельности и ценообразовании с помощью правого полушария, и эти паттерны заставляют их задаваться определенными вопросами. Затем они используют левое полушарие, чтобы выработать способы



поиска ответов на эти вопросы, включая, вероятно, тесты, анализы, линейные рассуждения – все то, чем сильно левое полушарие головного мозга. Как бы то ни было, во время этого процесса правое полушарие имеет массу возможностей наблюдать; и результаты его наблюдений всплывают на поверхность сознания как ощущение, что тот или иной представленный паттерн особенно важен, после чего левое полушарие пытается дать рационалистическое объяснение возникшему ощущению. Если это не удастся, люди, у которых доминирует левое полушарие, часто сбрасывают со счетов данное ощущение, полагая его беспричинным. Однако же те, у кого доминантным является правое полушарие, обращают на ощущения больше внимания и нередко даже руководствуются им в своих действиях, отказываясь от поисков рациональных, линейных, логических причин.

Трейдеры, использующие правое полушарие, на порядок креативнее, они разрабатывают более оригинальные идеи благодаря своей готовности действовать, опираясь на ощущения и не требуя ясных рациональных объяснений на каждом этапе работы.

Это очень полезно в трейдерских исследованиях, когда логическое обоснование конкретной идеи или паттерна не всегда очевидно заранее. Чувство, что идея сработает, воодушевляет правополушарного трейдера на выполнение довольно утомительной работы – объективного анализа, который требуется для того, чтобы обосновать ту или иную торговую идею с помощью левого полушария.

Другое дело – неопытные трейдеры с доминантным правым полушарием. Они, как правило, руководствуются идеями, которые исходят из чувств. Но проблема в том, что, пока трейдер не имеет достаточного опыта, его чувства основываются на ошибочных представлениях, ведь он еще как следует не натренировал свое правое полушарие в соответствии с верными торговыми принципами. Его правое полушарие не получило пока достаточно исходных материалов, без которых невозможно выносить верные суждения. По этой причине интуитивная реакция новичков часто оказывается ошибочной.

## Примитивное чутье: почему важно оттачивать свою интуицию

Чутье новичков нередко подводит их в том числе и потому, что в человеке заложено стремление идти к цели кратчайшим путем. Умственная деятельность человека отражает весь эволюционный путь, который прошли его предки, а полезные черты помогли им пройти естественный отбор. Часто те самые черты, благоприятные для наших далеких предков, совершенно не устраивают трейдеров. Методы кратчайшего пути к цели, запрограммированные в головном мозге, называются **эвристическими**. Некоторые простые эвристические методы, известные как **когнитивные предубеждения**, приводят к тому, что трейдеры совершают систематические ошибки в своих суждениях. Получая должное образование, трейдеры могут научиться преодолевать эти предубеждения.

Я понял, как важно преодолевать систематические ошибки в суждениях в течение первого месяца обучения с «черепашками». Каждому из нас предоставили небольшой торговый счет. Интуиция верно подсказала мне, что самым важным в обучении станет то, как мы продемонстрируем понимание процесса тренинга, воспользуемся благоприятными возможностями, сумеем управлять рисками, справимся с трейдерскими задачами на эмоциональном уровне. Большинство других «черепашек» сочли, что наша цель – заработать за тот месяц как можно больше и максимально увеличить свое сальдо.

Но мое чутье подсказывало другое. Если сделка соответствовала нашим критериям, я вступал в нее, какой бы рискованной она ни казалась. Меня интересовал успех в собственных показателях, а не просто большая прибыль. Интуиция меня не подвела. Сделка по печному топливу вначале казалась очень рискованной – настолько, что другие «черепашки» пропустили ее. Тем самым они продемонстрировали предубеждение, которое называется *несклонность к риску*. Я открыл позицию, поскольку интуиция подсказывала мне, что это следует сделать, несмотря на риски. Сделка оказалась очень выгодной. Пожалуй, это была самая важная сделка всей программы «черепашек», поскольку по результатам первого месяца трейдинга я получил самую большую прибыль из всех нас и признание, которое сопровождало меня на протяжении всех четырех лет программы.

Совершить эту сделку мне подсказал вовсе не ум, не мое левое полушарие. Ума хватало всем «черепашкам», все они обладали достаточными знаниями для того, чтобы увидеть, что сделка по печному топливу удовлетворяет нашим критериям для входа. Разница была в интуиции: я поступил так, как подсказывало чутье.

### 3

## Не то полушарие

*Нет ничего невыносимее, чем признаваться себе в собственных ошибках.*

*Людвиг ван Бетховен*

О трейдинге я узнал от своего работодателя, будучи учеником выпускного класса. Это была не только моя первая работа в качестве программиста, но и вообще первая работа, в которой я использовал силу ума, а не тела.

Моей изначальной задачей было транслировать машинный код, который мой босс, Джордж, написал для компьютера Apple II. Я перевел Apple-версию компьютерного языка BASIC в версию, которая читалась на совершенно новых компьютерах Radio Shack TRS-80. Какое-то время я кодировал строку за строкой, поначалу не обращая внимания на то, что делает этот код. Однако вскоре понял, что код, который я транслирую, читает информацию из ряда файлов, хранившихся в специальном формате. В этих файлах содержались данные по ценам на такие товары, как кукуруза, пшеница, золото и серебро. Затем программа выполняла некоторые вычисления и моделировала контракты на покупку и продажу этих товаров.

Закончив трансляцию, я приступил к более интересной работе и стал программировать новые торговые алгоритмы из только что опубликованной книги Чарльза Пателя «Технические системы торговли для товаров и акций» (1980). Это было мое первое знакомство с миром системного трейдинга. Мне понравилась идея торговой системы. Она как будто бы обеспечивала научный подход к извлечению прибыли с рынков. Но все же я не мог избавиться от впечатления, что торговые системы слишком уж хороши. «Не может быть все так просто», – думал я. Моя интуитивная догадка отчасти подтвердилась. Многие из систем, которые мы тестировали, оказывались полнейшей ерундой, они вообще не приносили денег. Другие же давали какую-то прибыль, как показывали тестовые программы, которые я использовал в работе.

Примерно в то же время, когда я начал писать код для торговых систем, Джордж одолжил мне книгу Эдвина Лефевра «Воспоминания биржевого спекулянта», благодаря которой я узнал о легендарном трейдере Джесси Ливерморе. Я попался на крючок и решил, что хочу быть трейдером. Особенно меня заинтересовала мысль Ливермора о том, что на рынках всегда можно заработать, так как сущность тех, кто торгует, неизменна. Он писал: «Игра не меняется, как не меняется и человеческая природа». Так я впервые познакомился с идеей, что на бирже можно зарабатывать благодаря тому, как взаимодействует человеческая природа в коллективе.

Ливермор показал: на рынках всегда можно заработать, потому что сущность торгующих неизменна.

Джордж одолжил мне и другие книги, которые оказали на меня сильное впечатление: это классические труды Чарльза Маккея «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы» (1841) и Гюстава ле Бона «Психология народов и масс» (1895). Эти книги заставили меня задуматься о том, что некоторые торговые системы или алгоритмические стратегии кажутся действенными потому, что опираются на повторяющиеся паттерны рыночных цен, которые, в свою очередь, основаны на постоянстве человеческой природы.

Я глубже понял эту точку зрения, пройдя курс психологии. Я узнал, что определенные действия группы трейдеров влияют на цены всегда аналогичным образом. Если вы хотите

понять эти повторяемые ценовые паттерны, для начала нужно рассмотреть, почему многие трейдеры теряют деньги, то есть понять поведение большинства из них.

Вот одна из заповедей искусного трейдера: если вы хотите зарабатывать деньги на бирже, нельзя *поступать* так, как большинство других трейдеров, но следует *знать*, что они делают. Вместо того чтобы использовать правое, «правильное» в данной ситуации, полушарие, они используют «неправильное». В этой главе я объясню, почему они теряют деньги и упорно используют, как я говорю, «не то полушарие».

## Наука о мозге

Нейропсихология учит нас тому, что в физической структуре головного мозга установлены определенные тенденции, отвечающие за выживание и воспроизведение видов. Эти тенденции или инстинкты выполняют те же функции, что и ряд первоначальных жизненных установок, с которыми мы появляемся на свет и к которым наш мозг обращается в нужное время и в нужном месте. Эти первоначальные установки также называют **когнитивными предубеждениями**, в связи с чем кто-нибудь может предположить, что эти предубеждения представляют собой ошибочные мыслительные процессы. Однако это не так. В большинстве случаев когнитивные предубеждения очень полезны. Но вот в некоторых обстоятельствах – в частности в трейдинге и финансах – они могут сбить вас с толку.

Чтобы стать искусным трейдером, вы должны научить свою интуицию не принимать во внимание когнитивные предубеждения в особых условиях на бирже. Кроме того, трейдерам необходимо осознавать эти когнитивные предубеждения, чтобы избегать **стадного инстинкта**. Когда вы получаете контроль над своими когнитивными предубеждениями, вы можете выбрать подходящий образ действий: предугадывать реакцию толпы, поступать в противовес ей или избегать любых движений, пока толпа в панике.

В следующих разделах мы рассмотрим некоторые из этих первоначальных жизненных установок, или предубеждений, а также обсудим, какое поведение трейдеров вызывает каждое из них.

## **Боязнь выстрелов: кто сегодня убегает, тот придет и победит**

Инстинктивное стремление избегать необязательных рисков часто оказывается очень сильным. Эта черта обеспечивает выживание в условиях опасности и неопределенности. Решая, рискнуть ли и стать завтраком для крокодила, льва или другого опасного животного, наши предки должны были сокращать риск до минимума. И сейчас правило «береженого бог бережет» благоразумно почти для всех и почти всегда. Водим ли мы машину на умеренной скорости, используем ли детское сиденье в автомобиле и не рискуем зря, едим ли здоровую пищу, держим ли себя в форме – все это окупится долгими годами здоровой жизни.

Но в трейдинге избегать рисков – значит мешать себе стать хорошим трейдером, а уж тем более искусным. Трейдеры зарабатывают благодаря риску. Искусные трейдеры рассматривают риск как важную и неотъемлемую часть любой возможной сделки. Им известно, что самыми лучшими сделками нередко оказываются те, пойти на которые многим сложно из-за воспринимаемого высокого риска. Именно тот факт, что совершить эту сделку сложно, уменьшает вероятность того, что на нее решатся другие. То, что в такую позицию входят немногие, упрощает возможность заработать на последующем движении цен.

## Шумы и новости: что они означают

Ваш мозг стремится экономить энергию и память, поэтому чаще избирает методы, требующие наименьших затрат времени и сил. Среди них один из самых распространенных – игнорировать детали в комплексной картине, фокусируясь и удерживая в памяти лишь несколько специфических моментов. Система чувственного восприятия головного мозга идеально создана для этого. Человек обладает тремя видами памяти. **Сенсорная память** удерживает на срок от миллисекунд до секунд информацию, поступающую через органы чувств, которую затем обрабатывает система восприятия. Система восприятия использует **оперативную память**, хранящую данные от нескольких секунд до минут, сортирует и фильтрует информацию, которую должны обрабатывать познавательные системы (сознание и внимание). Эти системы анализируют информацию, получаемую от системы восприятия, отбраковывая все несущественное и удерживая важные данные и все то, что позднее может быть использовано в **долговременной памяти**, которая хранит их часами, днями и годами. Почти все время система зрительного восприятия обрабатывает и затем отбраковывает большую часть того, что вы видели. В оперативной памяти удерживаются образы, которые заслуживают внимания, – то, что для вас особенно интересно или необычно, что вам причиняет какой-то вред, предоставляет благоприятную возможность питаться или продолжать свой род и может повлиять на ваше общественное положение. Все эти типы визуальных образов, вероятнее всего, способны прямо или косвенно повлиять на вашу способность выживать и размножаться.

Если вы перегружаете систему восприятия, она цепенеет и начинает игнорировать получаемые сигналы. По этой причине в числе прочих 24-часовые каналы финансовых новостей так вредны для трейдеров. *Поступает слишком много информации, большая часть которой не относится к делу.* Финансовые новостные программы создают иллюзию движения рынка, когда ничего существенного не происходит, ведь журналистам и экспертам нужно о чем-то вещать. Они выискивают информационные поводы и подоплеку любого рыночного подъема или спада, даже если они незначительны.

Система восприятия нацелена на то, чтобы искать особое, выдающееся. Если вы очень долго слушаете финансовые новости, без разбора читаете блоги и сообщения в «Твиттере», вы постепенно теряете способность отличать существенное от маловажного.

Большую часть времени на рынках не происходит ничего, что заслуживало бы нашего внимания.

Обычно ваше восприятие прекрасно отфильтровывает сигналы из общего шума. Один из самых интересных примеров, иллюстрирующих это утверждение, заключается в способности человека отключаться от помех и концентрироваться на единственном разговоре во время вечеринки или за большим столом в ресторане. Научные исследования показали, что разговор, который привлекает ваше внимание, кажется в три раза громче, чем есть на самом деле.

Однако, если шум очень громкий, система восприятия не может распознавать отдельные разговоры и вам сложно сконцентрироваться на собственной беседе. Шум чрезмерно возбуждает систему восприятия и служит причиной снижения ее эффективности. Точно так же вы перегружаете свою систему восприятия, когда слишком тщательно наблюдаете за рынком, бесконечно смотрите финансовые новости, заикливаетесь на каждом малейшем подъеме и спаде. Искусные трейдеры научились обращать внимание на то, что важно, и игнорировать шум. Мозг по своей природе прекрасно справляется с такими задачами, если вы приучили себя не перегружать его.

Если вы заскучили, ожидая, когда же произойдет что-нибудь существенное, займите себя чем-нибудь. Временами трейдинг действительно захватывает, но это не развлечение. Не относитесь так к нему. Иногда самое верное – не делать ничего и иметь терпение. Знаменитые слова Джесси Ливермора подтверждают это: «Не рынок сокрушил их. Они сокрушили сами себя, поскольку, хоть у них есть голова на плечах, они не умеют спокойно ждать».



## Ментальная инертность

В период раздувания «интернет-пузыря»<sup>4</sup> я работал в Силиконовой долине. В те годы процветания меня поражала почти всеобщая вера в то, что хорошие времена никогда не кончатся. Большинство моих друзей интенсивно инвестировали в ценные бумаги, многие из них торговали с маржей. Они считали, что Интернет изменил мир финансов и теперь рынок ценных бумаг будет только расти. Подобные же виды на будущее я наблюдал на рынке недвижимости в 2006 и 2007 годах. Многие полагали, что бычий рынок продержится долго. Они могли найти тысячи причин, почему в этот раз все пойдет иначе и цены продолжают расти. Я не разделял их мнения. Я уже не раз видел, как лопаются пузыри и происходят обвалы, кроме того, знал, что рынок имеет обыкновение меняться, когда люди, особенно определенного круга, меньше всего этого ожидают. События, которые начали развиваться летом 2008 года, подтвердили мою точку зрения.

Искусные трейдеры всегда готовы изменить свои мнения и перспективы. Они постоянно ищут причины своих ошибок, а не стараются доказать свою правоту. Искусные трейдеры не страдают ментальной инертностью.

Ментальная инертность – следствие элементарного принципа, согласно которому получаемые нами новые знания удерживаются для дальнейшего использования. Когда у вас сформировалось мнение, изменить его может лишь какой-то особый импульс. Чем крепче убеждение, тем сильнее должен быть импульс, чтобы преобразовать его. Таким образом, если вы придерживаетесь мнения о том, что покупать сейчас не время, требуется существенная мотивация для убеждения вас в обратном. Когда трейдер решил оставаться в позиции, ему часто необходимо приложить настойчивые усилия, чтобы изменить свой курс и выйти из нее.

Ментальная инертность проистекает из несоответствия между решительностью, необходимой для действия, и силой убеждения, требуемой для принятия решений. Ваш мозг требует обоснованных данных, прежде чем принять решение; а когда эти данные имеются, ему нужно гораздо больше информации, чтобы изменить точку зрения.

Ментальная инертность отдельных трейдеров и инвесторов приводит к тому, что рынки ведут себя подобно тяжелому предмету. Вам когда-нибудь приходилось толкать автомобиль по ровной дороге? Сложно заставить его катиться, но, когда он достаточно разогнается, его очень тяжело остановить – в особенности потому, что механические тормоза обычно не работают, когда не заведен мотор, и именно в таких случаях вам приходится толкать машину. Большинство участников рынка слишком долго реагируют на его значительные изменения. Они очень медленно входят в позицию, когда складывается благоприятная возможность, и слишком затягивают с выходом, когда ситуация начинает развиваться не в их пользу. Они не хотят расставаться с убыточными позициями или ошибочными идеями. Если они убеждены, что определенные ценные бумаги растут по какой-то причине, то будут цепляться за эту мысль, даже когда цена упадет. Покупая акции, которые сразу же идут вниз, они продолжают убеждать себя в своей правоте, вопреки тому, что рынок со всей очевидностью доказывает обратное.

Искусные трейдеры знают, что ментальная инертность – одна из основных движущих сил рынка. Им также известно, что с учетом ментальной инертности лучше всего входить в позицию непосредственно перед тем, как на данном рынке появляются другие трейдеры, а лучшее время для выхода – накануне массового исхода большинства трейдеров. Понимая

---

<sup>4</sup> «Интернет-пузырь» – ажиотаж на рынке акций высокотехнологичных компаний, имевший место в конце 1990-х годов. (Примеч. науч. ред.)

инерцию рынка и ментальную инертность его участников, они ищут признаки начала реагирования рынков на какие-то внешние силы еще до того, как все остальные заметят движение.

Кроме того, искусные трейдеры ищут возможности входить в те позиции, которые характеризуются высоким потенциальным соотношением вознаграждения и риска. Они определяют такие возможности, используя оценочные модели, в которых помимо прочего учитывается ментальная инертность участников рынка.

## Удержатъ свое

Инстинктивное стремление избежать потерь имеет смысл в более традиционной обстановке. Приобретение любой собственности требует усилий, будь то зерно, крупный рогатый скот, стадо овец, жилище и пр. Разумеется, мы стремимся обезопасить и защитить имущество, которое досталось нам не просто так. Естественно, начинающие трейдеры стараются избежать потерь, поэтому и сосредотачиваются в том числе на **высокодоходных стратегиях**. Им хочется совершать больше выигрышных сделок, чем проигрышных, поэтому они стараются предугадать движение рынка и предвидеть его направление.

Как уже упоминалось ранее, обычно я с большой неохотой прогнозирую движение рынков. Вместо попыток предугадать развитие событий, я концентрируюсь на том, что *происходит сейчас* и какое это имеет значение. Проблема всех прогнозов заключается в том, что можно очень сильно просчитаться со сроками. Даже если вы правы, вы можете при этом терять большие деньги, потому что рынок порой долго достигает определенного положения. Однако если вы знаете, что происходит на рынке прямо сейчас и что было в прошлом, то можете поймать момент, когда увеличатся шансы на то, что рынок продемонстрирует значительное движение в вашу пользу. Совершить сделку – не то же самое, что сделать прогноз. Искусные трейдеры часто заключают сделки, которые, по их убеждению, закончатся скорее мелкой потерей, чем выигрышем, как показывают их знания о прошлых движениях рынка. Для них главное, сколько денег они заработают через определенный период времени, а не то, как часто они правы.

С этим связана проблема многих начинающих трейдеров: они, как правило, считают проигрышные сделки плохими. Данная проблема имеет непосредственное отношение к стремлению трейдеров прогнозировать. Их встроенные схемы приравнивают проигрыш к плохому, а выигрыш – к хорошему. Такая оценка, безусловно, справедлива по отношению к множеству сделок в долгосрочной перспективе, но это допущение неверно в краткосрочном периоде. Искусные трейдеры признают, что потери – это цена ведения бизнеса. Они также признают, что рынки часто вознаграждают тех, кто выбирает психологически сложное поведение, на которое не способно большинство. Торговые стратегии, которым нелегко следовать, обычно на порядок прибыльнее, чем те, придерживаться которых легко.

Многие неопытные трейдеры используют простые стратегии, особенно те, которые кажутся очевидными. Поэтому такие стратегии остаются эффективными совсем недолго. Обычно они прекращают работать, как только их начинает применять достаточно много трейдеров. Таким образом, желание избежать проигрышных сделок нередко становится главным препятствием для трейдера.

Искусные трейдеры знают, что процент выигрышных сделок не так важен, как заработанная сумма денег. Несколько крупных выигрышей с легкостью компенсируют множество мелких потерь. Поэтому опытные трейдеры нередко ищут торговые стратегии, которые обеспечивают много небольших проигрышей и относительно немного крупных выигрышей.

Концепция долгосрочного следования за трендом, которую мы использовали с «черепашками», как раз служит примером такого типа торговой стратегии. За один год я поднялся более чем на 200 %, и при этом у меня было порядка 10–12 выигрышных сделок, а проигрышных – около 45–50. Выигрыши были крупными (5, 20, 40 % и более), а все проигрыши – мелкими (0,5 %). Если бы вы пытались спрогнозировать рынок, то, скорее всего, не выбрали бы те сделки, на которые пошел я.

Многие опытные трейдеры научились заменять идею о том, что потери – это плохо, стратегией «сокращайте свои убытки, позволяйте доходам расти». Потери – это часть трейдинга.

Вы должны научиться спокойно относиться к потерям, если хотите торговать успешно.

Элементарное стремление избегать потерь подставляет еще одну подножку трейдерам и другим участникам рынка – тем, кто считает себя скорее консервативными инвесторами, чем трейдерами. Я говорю о тенденции избегать столкновения с реальностью, которая грозит большими убытками. Многие участники рынка предпочитают не считать свои потери таковыми до тех пор, пока не продадут упавшие в цене акции. Они надеются, что рынок снова пойдет вверх и им не придется «фиксировать» свой проигрыш. В поведенческих финансах такой образ действий называется **неприятием потерь**.

Как правило, эти же самые трейдеры и инвесторы падают духом позднее, устав наблюдать непрерывный рост потерь. Обычно такое происходит в самое неподходящее время, когда многие в панике начинают распродавать свои акции. Именно поведение такого рода часто вызывает чрезвычайные падения цен, которые характерны для медвежьего рынка. Сначала многие игнорируют реальность и закрывают глаза на падение цен до тех пор, пока спад не станет таким сильным, что его уже нельзя не принимать во внимание. Затем их терпение кончается, ввиду чего падение цен усиливается, вызывая еще большую панику.

Искусные трейдеры не сталкиваются с проблемой книжных (нереализованных) убытков, поэтому не сидят и не наблюдают, как маленькие проигрышные сделки превращаются в большие. Они выходят из позиции, пока убытки маленькие, и не считают этот шаг плохим решением. Им известно, что проигрышные сделки – естественная составляющая трейдинга.

Когда мы, «черепашки», впервые получили свои торговые счета, нам позволили выбирать между двумя разными видами стоп-лосса при входе в позицию. Более простой подход заключался в том, чтобы установить стоп-лосс на уровне двойного среднего торгового диапазона для конкретного товара. Факультативно нам предлагался другой подход под названием **«продольная пила»**. Ричард Деннис сказал нам, что «пила» как метод более эффективна, но сложна в применении, поскольку подразумевает гораздо больше проигрышных сделок. После каждого проигрыша трейдеру порой приходится снова войти в позицию в том случае, если курс начинает двигаться в обратном направлении. Например, если вы купили золото по цене \$400, а средний дневной торговый диапазон составлял \$10, вы должны зафиксировать стоп на уровне \$380, если предпочитаете обычный подход. Но если вы используете «пилу», то должны выйти из позиции, если цена опустится до \$395. Когда цена снижалась до \$390 и снова начинала расти, все «черепашки», которые выбрали «пилу», выходили на уровне стопа, а затем снова входили в позицию, когда рынок начинал движение вверх.

Я использовал метод «пилы», вполне осознавая, что он значительно сложнее, но мне хотелось торговать по стратегии, которая, как продемонстрировал Деннис в своем анализе исторических данных, оказалась лучшей. Следовательно, большая часть моих сделок по сравнению со сделками других «черепашек», которые не применяли метод «пилы», оказывалась проигрышной. Но при этом мой средний убыток был ниже. Со временем я убедился в том, что моя стратегия более прибыльна – в среднем на 15–30 % в год, в зависимости от года.

## **Если поначалу не получается: почему так важна настойчивость**

Один из самых сильных наших инстинктов – упорство. Вы должны упорно добиваться своего даже перед лицом трудностей и препятствий. И настойчивость обычно окупается, она дает возможность достигать сложных целей и завершать грандиозные задачи. Большая часть научных открытий вряд ли свершилась бы, если бы человеческий мозг не был запрограммирован упорствовать вопреки неудачам.

Для трейдеров упорство – необходимое качество, но при этом и проблемное. Оно поможет вам в сложные времена неотвратимых потерь, значительных просадок счета и неблагоприятных рыночных ситуаций. К сожалению, упорство также заставляет многих трейдеров настойчиво хранить верность методам, которые не работают, или оставаться в позиции, из которой давно пора выйти. Такое поведение особенно проблемно потому, что часто сочетается с ментальной инертностью. Трейдеры могут входить в позицию по какой-то особой причине. Ментальная инертность мешает им увидеть все более очевидный факт, что причин для входа в позицию уже нет и пора выйти из нее. Упорство заставляет их стойко продолжать, взвалив на себя боль растущих потерь, и пытаться достичь поставленной цели.

Искусные трейдеры умеют быстро менять курс, понимая, что им не следует продолжать терпеть убытки. Упорство в стремлении к долгосрочной цели – прибыли – играет очень важную роль. Настойчивость же в конкретной сделке порой может принести больше вреда, чем пользы.

## И снова спесь, проклятая спесь

Многим трейдерам немало проблем доставляет их вечное стремление находить подтверждения ранее принятым решениям и идеям и склонность игнорировать то, что им противоречит. Эта тенденция в поведенческих финансах называется **ратификацией предубеждений**. Однако трейдерам нужно обращать внимание на действительное, а не на желаемое. Для этого лучше всего играть роль злостного критика, выявлять недостатки своих идей и решений и искать возможные ошибки.

Среди самых интересных идей, с которыми я познакомился за последние несколько лет, было мнение о том, что мудрость – это способность иметь «твердые убеждения, не цепляясь за них». Мой любимый финансовый блогер Барри Ритхолц впервые привлек мое внимание к этой идее в своем посте о том, как, с его точки зрения, она применима в трейдинге и инвестировании. Автором данной концепции является Пол Саффо из Института будущего в Пало-Альто, некоммерческой организации, которая помогает компаниям принимать перспективные решения. Эта идея достойна пристального внимания в любой области с высоким уровнем неопределенности, в том числе и в трейдинге.

Слабые убеждения негативно влияют на трейдинг. Мастера трейдинга решительны. *Чтобы зарабатывать деньги, вы должны заключать сделки.* На практике это означает разрабатывать модели работы рынка, тестировать их, а затем на их основе принимать реальные торговые решения. Трейдерам нужны твердые убеждения в рыночной ситуации, чтобы принимать важные торговые решения. Многим сложно «спустить курок». Если же вы слабы в своих убеждениях, это еще сложнее.

Однако за твердые убеждения не следует цепляться всеми силами. Опытные трейдеры непрерывно выискивают изъяны и ошибки в своих суждениях. Открыв позицию, вы должны обращать гораздо больше внимания на те сигналы рынка, которые свидетельствуют о том, что сделка ошибочна и ее следует отбраковать, а не искать причины, почему позицию следует удерживать. Как говорят, высказываться и действовать нужно так, словно вы правы, а смотреть и слушать, будто можете ошибаться. В условиях высокой неопределенности всегда нужно искать свидетельства того, что ваши предположения неверны. Для этого требуется изрядная доля скромности и открытости новым идеям.

## Хорошее решение, плохой результат

Пожалуй, самый коварный для трейдеров инстинкт заключается в склонности головного мозга оценивать качество решения по его результатам.

Мозг не создан для того, чтобы прорабатывать варианты маловероятных последствий, которые нередко встречаются в трейдинге, где потери – это часть игры.

По этой причине неопытные трейдеры часто совершают сделку, теряют деньги, а затем думают: «Не нужно было мне заключать эту сделку». В поведенческих финансах эта тенденция называется **предубеждением о результате**.

Искусные трейдеры знают, что любая сделка может оказаться проигрышной, а хорошие торговые стратегии отнюдь не исключают проигрышных сделок. Поэтому они научились аннулировать эффект предубеждения о результате и фокусироваться не на исходе отдельной сделки, а на качестве решения, которое лежало в ее основе.

Трейдеры, у которых доминирует правое полушарие, имеют в этой области определенное преимущество. Правое полушарие головного мозга естественным образом концентрируется на общей картине – на лесе, а не на деревьях. Именно такой подход позволяет оценивать серию сделок. Имеет значение именно общая картина – результат множества сделок. Отдельные деревья важны только тем, что вносят свой вклад в целый лес.

Трейдерам с доминирующим левым полушарием сложнее избавиться от этой инстинктивной тенденции, поскольку само естество побуждает их логически оценивать каждую сделку в отдельности, чтобы определить, хорошей она была или плохой. На самом деле трейдеры не должны проводить оценивание такого рода. Отдельные сделки не хороши и не плохи. Лишь рассматривая их в совокупности, можно проводить какие-либо оценки, при этом оценки не сделок самих по себе, а стратегии, которая их генерировала.

## Предубеждение новизны

Система восприятия оценивает последние данные более тщательно, чем информацию, полученную ранее. В поведенческих финансах это явление называется **предубеждением новизны**. Это временной инстинкт. В трейдинге данная тенденция отвечает за некоторые паттерны, которые возникают на ценовом графике (что мы рассмотрим более подробно в следующей главе).

Хотя самые последние цены порой имеют большое значение, внимание лишь к новейшей информации и исключение всех других данных создают проблемы для участников рынка. Такая тенденция часто усиливает воздействие ментальной инертности, которая заставляет многих трейдеров не принимать повышение цены за важный сигнал. По этой причине у них вряд ли появляется желание купить. Фокусируясь на последнем движении цен, многие трейдеры расценивают новые цены как максимум по отношению к недавним.

Поскольку многие трейдеры, особенно начинающие, не любят покупать на максимуме, они избегают совершения сделок, когда цены относительно высоки. Им хочется входить в позицию, когда цены низкие, а выходить при высоких. Искусные трейдеры принимают во внимание последние данные, но не переоценивают их важность. Поэтому им несложно покупать, когда, по мнению других, цены высокие, или продавать, когда они низкие. Опытные трейдеры также понимают, что склонность других трейдеров чрезмерно сосредоточиться на самой последней информации приводит к тому, что они упускают возможности и слишком медленно реагируют на происходящее во время важных перемен на рынке.



## Стадное чувство

В нашем мозге запрограммирован еще один путь наименьшего сопротивления – уверенность, что делать то, что делают другие, безопаснее, чем поступать по-своему. Человек – общественное животное. Мы следуем примеру других людей из нашего социального круга. Данная тенденция – мысленный путь наименьшего сопротивления, который экономит наши драгоценные силы. В маленьком племени или семейной группе имеет смысл следовать за другими, это фундамент многих наших знаний. Мы учимся, следуя примеру, который устанавливают наши сородичи. Мы узнаем, какая пища съедобна, поедая то, чем питаются другие. Мы изучаем свою культуру, узнаем свои преимущества.

Чтобы повысить спрос на свой товар, продавцы используют эту тенденцию и учитывают, что потребители следуют примеру знаменитостей. Именно поэтому рекомендации звезд так эффективны. У нас нет логических оснований интересоваться, на какой машине ездит Тайгер Вудс, но все же знание этого влияет на наше покупательское решение.

Такая тенденция, известная в поведенческих финансах как **эффект подражания**, вызывает ряд существенных проблем для трейдеров, не осознающих ее влияния на рынок. Когда слишком много людей спешно входят в рынок, почти всегда возникают пузыри и коллапсы. Пузырь на рынке ценных бумаг 2000 года, пузыри рынка недвижимости 2003 и 2007 годов и сырьевые и товарные пузыри 2007 и 2008 годов были вызваны тем, что слишком много людей спешило вскочить в уходящий поезд.

Искусные трейдеры не совершают сделок только потому, что их совершают другие. Они входят в позиции, руководствуясь собственными мотивами. Такие трейдеры стараются сесть на борт до того, как раздуется пузырь, и быстро выходят при первых же признаках проблем. Те же, кого влечет стадное чувство, входят в пузыри после начала стремительного роста рынка, а выходят только вместе со всеми, когда пузырь уже лопнул и вся прибыль рассеялась.

Если вы хотите быть искусным трейдером, то должны руководствоваться собственными причинами для входа в рынок.

Вы ни в коем случае не должны входить в позицию потому, что так поступают все. Независимость разума и духа – один из признаков искусного трейдера.

В следующей главе я объясню, как участники рынка в своей массе, проявляя описанное в этом разделе инстинктивное поведение, создают повторяющиеся рыночные феномены.

## 4

### Структура рынков

*Высшим долгом физиков является поиск тех общих элементарных законов, из которых путем чистой дедукции можно получить картину мира. К этим законам ведет не логический путь, а только основанная на проникновении в суть опыта интуиция.*  
*Альберт Эйнштейн*

Нередко я узнаю что-то важное из некоей области, когда меньше всего этого ожидаю. Иногда это происходит, когда я занимаюсь чем-то совершенно посторонним, например играю в шахматы.

Одним из самых ярких воспоминаний из «черепашьих» времен, особенно первого года, каждый торговый день которого я проводил в комнате с другими одиннадцатью «черепашками», было мое удивление по поводу того, как много умных и разносторонних людей окружает меня. Каждый из нас был по-настоящему выдающимся специалистом в одной или двух сферах.

Один из «черепашек», Майк Кавалло, был прекрасным шахматистом. Он играл так здорово, что легко побеждал меня, даже не глядя на доску. Я ни в коем разе не был экспертом, но считал себя приличным игроком. Тот факт, что кто-то мог победить меня, играя в уме, вызывал во мне глубочайшее уважение. Я удивлялся, как он с такой легкостью обыгрывал меня и отслеживал фигуры на доске без особых усилий.

Я всегда держу в уме целый ряд областей, в которых мне хочется разобраться глубже. Список меняется, когда я достигаю определенного уровня компетенции в одной из них и нахожу новые сферы интереса. В этом списке были пилотирование самолета и затыжные прыжки с парашютом, до сих пор значится управление вертолетом. Кавалло заставил меня добавить в список и шахматы.

На протяжении последних 10 лет меня подстегивает совершенствоваться в шахматах в том числе один уличный шахматист из Нового Орлеана, который играет прямо у дороги между выставочным центром и Французским кварталом. Каждые несколько лет по окончании конференции в Новом Орлеане я заезжаю к этому парню. Вечером он сидит на тротуаре и предлагает любому сыграть с ним на \$20. Сколько раз я там был, всегда играл с ним. И до сих пор всегда проигрывал.

Моя цель – научиться играть так, чтобы в конце концов победить его. Я постепенно прогрессирую и уже играю с ним почти на равных. Последний раз я обыграл его в защите и победил бы, если бы не допустил одну наивную ошибку.

Передвигаясь по стране и миру, я продолжаю учиться играть в шахматы. Я снова и снова возвращаюсь к самым азам и каждый раз узнаю что-то новое. Сейчас мое мастерство возросло до такой степени, что иногда я побеждаю президента шахматного клуба Виргинских островов, членом которого являюсь. С годами практики я наконец научился прилично играть в шахматы и понял, как Кавалло удавалось мастерски обыграть меня, даже не глядя на доску.

Главное – построение игры: сочетание фигур и позиций, причинная последовательность событий, признаки силы и слабости, терпение, важность наносить удар только тогда, когда вы действительно обладаете преимуществом, необходимость одновременно обороняться и наступать.

У рынков тоже есть свое построение. Как и хороший шахматист, искусный трейдер не должен просто заключать отдельные сделки. Сделки нужно совершать в контексте соб-

ственной стратегии и ситуации на рынках. На одних рынках необходима крепкая оборона, на других – терпение, на третьих – энергичная настойчивость.

Искусный трейдер, как шахматист высокого класса, каждый ход совершает целенаправленно и точно.

Я всегда играл в шахматы интуитивно. Даже на заре своей шахматной карьеры я мог видеть ловкие ходы, находить комбинации, позволяющие выйти из сложных позиций, часто беспощадно пользовался просчетами соперника. Но я не чувствовал, как обернуть шансы в свою пользу, как пользоваться слабостью соперника, когда признаки этой слабости едва видны, и как оказывать давление на оппонента, чтобы заставить его ошибаться. Одной интуиции явно не хватало. Мне нужно было понять структуру игры, чтобы совершать ходы в контексте собственной стратегии.

## Повторяющаяся динамика цен

Чтобы стать хорошим трейдером, одной интуиции недостаточно. Вам также необходимо сформировавшееся понимание структуры рынков или, как сказал Эйнштейн, «ощущение порядка, лежащего в основе явления». Для этого нужно задействовать мозг целиком – аналитическое левое полушарие и интуитивное правое.

В интервью Академии достижений в 1991 году Джонас Салк подчеркнул роль обоих полушарий: «Одного разума недостаточно. Интуицию может усовершенствовать интеллект, но интеллект сам по себе, без интуиции, ведет неверным путем. Оба они необходимы. Я обычно делаю так: если интуиция мне подсказывает что-то, я посылаю информацию в отдел интеллекта. Затем, получив подтверждение, отсылаю ее обратно в отдел интуиции, чтобы убедиться, что она по-прежнему релевантна».

Для проверки интуитивных догадок нужно, чтобы левое полушарие предоставляло нам надлежащую структуру и необходимые точки отсчета. В трейдинге основой такой структуры выступает повторяющаяся динамика цен, которая является следствием взаимовлияния участников рынка. Люди, в том числе трейдеры и инвесторы, одинаково реагируют в схожих ситуациях, и их поведение предсказуемо. Когда большие группы людей собраны на рынке, такое повторяющееся поведение проявляется в периодических движениях рыночных цен.

Повторяющееся движение рыночных цен – источник всей торговой прибыли, поскольку оно дает трейдеру возможность укрепить свои преимущества в трейдинге за счет небольшого статистического перевеса над случайным поведением. Например, если вы способны определить статистически значимую динамику цен на рынке (допустим, выявить ситуацию, в которой есть равная вероятность того, что в ближайшие несколько дней стоимость неких акций опустится на \$0,5 или поднимется на \$1), можете смело покупать эти акции и со временем заработать. Каждый раз, входя в позицию, вы имеете шансы 50/50 потерять \$0,5 или выиграть \$1 на акцию. Прибыль от небольшого перевеса при большом количестве повторяемых сделок быстро растет.

Определить такие повторения нелегко, иначе зарабатывать деньги в трейдинге было бы детской игрой. Искусные трейдеры понимают важность этого навыка и сочетают интуицию правого полушария и интеллект левого, чтобы определить модели повторяющегося поведения рынка и извлечь из них выгоду.

В предыдущей главе были приведены научные названия некоторых когнитивных предубеждений и вкратце описано, как они влияют на трейдинг. Здесь я хочу углубиться в психологию трейдинга и рассмотреть психологические основания пяти понятий, которые лежат в основе структуры трейдинга: цена, импульс, циклы, поддержка и сопротивление, эйфория и отчаяние.

Прежде чем научиться правильно определять повторяющиеся явления, которые сигнализируют о перевесе, вы должны понять основы структуры рынка. Некоторым читателям это покажется чересчур простым, но имейте терпение. Помните, я научился прилично играть в шахматы лишь после того, как мужественно перенес немало поражений и не один год снова и снова возвращался к основам, с которыми, по моему убеждению, и так был знаком.

## Что значит цена

В любой момент времени цена представляет собой точку равновесия между рыночным спросом и предложением. Она также отражает внешнее психологическое давление.

Рынок в целом состоит из покупателей, которые хотят приобретать по более низким ценам, и продавцов, желающих реализовывать по более высоким. На упорядоченных рынках наподобие торговой площадки NASDAQ цены формируются непосредственно индивидуальными участниками рынка, размещающими биржевые приказы. Покупатель может разместить приказ на приобретение 100 акций Google (GOOG) по цене \$400 и ниже. Продавец может заявить о желании продать это количество акций по \$420.

Если бы эти трейдеры были единственными продавцами и покупателями, их приказы составляли бы предлагаемую (бид) и запрашиваемую (аск) цены. **Бид** – это самая высокая цена, которую готов платить покупатель, **аск** – самая низкая, на которую согласен продавец. В любой момент времени свой бид и аск существуют на каждом рынке. (Вообще, в реальных условиях разница между бидом и аском, **спред**, очень мала – не \$20, а скорее один цент за ликвидную акцию уровня Google. Я использую большие спреды, чтобы было проще понять и усвоить саму идею.)

Чтобы свершилась сделка, кто-то в чем-то должен уступить.

Если покупатель сильно стремится приобрести нужные ему ценные бумаги, это отразится на его заказе и он либо разместит приказ выше рынка, либо согласится на текущую запрашиваемую цену. В этом случае продавец, создавший предложение, выигрывает и выполняет свой приказ. Он продает 100 акций по \$420, то есть по запрашиваемой цене.

Если покупатель и продавец готовы торговать по одной цене, происходит сделка. Ценой этой сделки будет та, которую система сочла последней. В примере с GOOG покупатель с помощью рыночного приказа в конце концов заплатит \$420 и продавец получит за свои акции именно столько. Покупатель капитулирует, используя рыночный приказ, и в итоге платит более высокую цену – \$420.

Бывает так, что бид и аск остаются неизменными, пока цена скачет вверх и вниз между ними. Сделка, совершенная по цене аска, означает, что сдался хотя бы один покупатель. Торговля на уровне бида свидетельствует о том, что уступил по крайней мере один продавец.

Обычно бид и аск очень близки друг к другу, так что это лишь незначительная уступка; в ликвидных акциях разница между ними составляет, как правило, цент или меньше. Так что для многих трейдеров такая капитуляция несущественна. Им хочется совершить сделку быстро, и они не прочь заплатить на несколько центов больше при покупке или получить чуть меньше при продаже. Но иногда, при очень больших спредах, капитуляция может сыграть существенную роль.

Спреды расширяются в периоды неопределенности. Если рынок начинает бурно раскачиваться или делает внезапные рывки, разница между бидом и аском увеличивается. Это происходит потому, что трейдеры, которые рассчитывают только на небольшие сделки с прибылью, равной какой-то части спреда, предлагают цены покупки или продажи, принимая во внимание возросшую неопределенность направления рынка.

Как правило, эта проблема особенно заметна в период резкого падения цен. Если рынок делает внезапный скачок, само по себе падение цены заставляет потенциальных покупателей – тех, кто подумывал о приобретении ценных бумаг, – заново обдумать свои действия и подождать. Они ждут по двум причинам. Во-первых, им очевидно: если цена продолжит падать, они смогут купить еще дешевле. Во-вторых, само падение цены свидетельствует о том, что поменялись условия рынка. Поскольку каждая сделка совершается с учетом неко-

торых допущений о состоянии рынка, падение цены может аннулировать саму причину, по которой сделка изначально считалась привлекательной.

Ирония в том, что иногда сделка по более высокой цене даже лучше. Значительное снижение цены часто сигнализирует о существенном сдвиге психологической энергии между покупателями и продавцами и о массовой капитуляции продавцов. Если многие продавцы входят в рынок с психологически слабой позиции, цены нередко продолжают снижаться в течение довольно долгого периода. В такие времена часто имеет смысл ждать восстановления баланса.

Понимание того, что цена – феномен психологический, является ключом к осмыслению структуры рынков.

Когда вы видите движение цен на графиках, вы смотрите на перемещение множества психологических позиций участников рынка.

## Инертность рынка и импульс

Рынки демонстрируют инертность наравне с другими физическими объектами. Требуется некоторое усилие, чтобы рынки начали движение в определенном направлении, а начав, они стремятся его продолжить. Неподвижные рынки склонны оставаться без движения и колебаться в пределах определенного диапазона. Растущие рынки, как правило, сохраняют тенденцию к росту, падающие рынки – наоборот.

В основе рыночных импульсов лежит психология участников рынка. Импульс – это результат цепной реакции, заразительности мнений и точек зрения. Для этого «заражения» требуется спусковой крючок, но когда эпидемия покупок или продаж достигает определенного уровня, усиливается цепь обратной связи. Покупки вызывают новые покупки, что вызывает еще больше покупок. Продажи стимулируют дальнейшие продажи, которые порождают еще большие продажи.

Рыночные импульсы подобны пожару в сезон засухи. Для возгорания кустарника достаточно одной искорки, а затем огонь становится самоподдерживающимся явлением. Он медленно растет, постепенно захватывая все большую территорию, и наконец достигает точки, в которой жар от огня так силен, что пламя начинает распространяться быстрее. Кроме того, жар создает восходящий поток воздуха, который обеспечивает поступление свежего кислорода и дальше усиливает жар, создавая самоподдерживающийся цикл обратной связи. Пожар, который достиг определенного предела, догорит лишь тогда, когда закончится топливо или пойдет дождь. Количество и вид имеющегося топлива часто определяют характер самого пламени. Если подлесок густой, огонь распространяется быстрее и интенсивнее. Очень сухой подлесок проще загорается и скорее прогорает.

Рынки во многом ведут себя аналогично. Неопределенность подобна жару, палящему воздуху, который иссушает кусты, а опасения, страх и жадность напоминают траву, кусты, деревья, по которым распространяется огонь. Чем сильнее динамика цен, тем большую неопределенность она создает в умах тех, кто ее наблюдает. Отдельный трейдер меньше уверен в своих способностях спрогнозировать рынок, после того как последний стал двигаться неожиданным образом. Если у него нет открытых позиций на рынке, вероятность того, что он не будет входить в рынок, возрастает. При наличии открытых позиций, которым это движение рынка повредило, его страх усилится.

Подобно мелким веточкам и траве, которые легко загораются, некоторые трейдеры начинают паниковать. Поэтому, когда рынок внезапно падает, некоторые его участники пугаются и начинают переживать, что им не удастся продать свои ценные бумаги. Такие трейдеры продают, используя рыночные приказы, то есть, по сути, говорят: «Мне все равно, куда пойдет цена, – просто дайте мне выйти».

Паника еще больше сбивает цену, поскольку по рыночным приказам на продажу сделки совершаются по цене беда, которая в период внезапного падения цен неизменно ниже, чем каждая предыдущая. Бид опускается значительно ниже цены продавца, так как уровень неопределенности как будущей цены, так и направления рынка повышается. Чем выше неопределенность, тем больше спред между бидом и аском. По сути, измерить неопределенность можно в том числе и по калькуляции рыночных цен. Если спред существенно расширяется, значит, участники рынка сильнее воспринимают неопределенность.

Когда после внезапного падения цены спред становится шире, рыночный приказ соразмерно падает в цене. Группа рыночных приказов, размещенных примерно в это же время, также демонстрирует резкое падение цен – неопределенность подобна топливу для пожара. В условиях большой неопределенности наблюдаются более резкие колебания рынка.

Подобно пожару, рыночный импульс останавливается, лишь израсходовав топливо, состоящее из страха, тревожности и жадности.

Как огонь, который сжигает траву и небольшие кусты, но не трогает большие деревья, некоторые панические настроения на рынке относительно слабы. Другие, как пожар, который охватывает кроны деревьев, задевают даже бывалых трейдеров, наименее подверженных панике. С точки зрения времени импульсы бывают разными. Есть краткосрочные внутрисдневные изменения, в ходе которых акция за \$50 резко поднимается или опускается на 20–30 центов за несколько минут; среднесрочные, в течение которых акция может возрасти или упасть на \$0,5–1,5 за несколько часов; краткосрочные ежедневные импульсы, вследствие которых стоимость акции меняется на 5–8 % за несколько дней или недель; более долгосрочные ежедневные импульсы, в ходе которых цена акции может измениться на 30–40 % и более в течение многих месяцев и даже лет.

Иногда импульсы разных временных интервалов объединяются. В итоге вы получаете, к примеру, краткосрочное падение в течение дня, среднесрочное и долгосрочное падение. Падение американского рынка в конце сентября и начале октября 2008 года сопровождалось паникой по всем временным интервалам. Уровень неопределенности был очень высок, что привело к продолжавшимся паническим продажам и очень высокой волатильности в течение нескольких недель.

Импульс не бесконечен. Замедляясь, он, как правило, не останавливается, а меняет направление.



## Циклы: увеличение и снижение тревожности

Цены изменяются циклично. К сожалению для трейдеров, эти циклы – вовсе не аккуратные синусоиды. Характер изменения цен на рынке не повторяется в регулярной форме, которую легко предсказать. Однако рынок действительно демонстрирует отчетливые движения вверх и вниз. Циклы возникают из-за приостановок и сдвигов импульса. Какое-то время, пока не израсходуется топливо, импульс идет в одном направлении, затем рынок приостанавливается и продолжает двигаться дальше или же разворачивается.

На рис. 4.1 представлен график изменения цен акций IBM с марта по начало июля 2009 года. Я по порядку отметил точки нескольких краткосрочных суточных циклов, начиная с *A* и заканчивая *J*. Обратите внимание, что, хотя цена акций IBM неуклонно росла с конца марта (точка *A*), рост цены чередовался с падениями, которые наблюдались почти каждую неделю. Подъем до точки *A* сменился падением до *B*, затем последовали еще больший рост до *C* и снижение до *D*. Такие циклы подъема и спада наблюдались и во время написания этой книги. Каждый этап цикла, как правило, длится 3–6 дней.



Рис. 4.1. Циклы<sup>5</sup>

Что лежит в основе этих циклов? Что провоцирует, казалось бы, внезапные перемены их направления?

В основе циклов лежит непостоянство рыночной психологии – рост и спад бычьих настроений, а также сопутствующий такому рынку оптимизм. Рынки растут, потому что их участники верят в то, что цена будет еще выше. Продавцы не стремятся продавать по текущей цене, а покупатели готовы заплатить и больше. Обратите внимание на рис. 4.2.

<sup>5</sup> Op – цена открытия, Hi – максимальная цена, Lo – минимальная цена, CL – цена закрытия, Vol – объем торгов, Chg – изменение цены. (Примеч. науч. ред.)

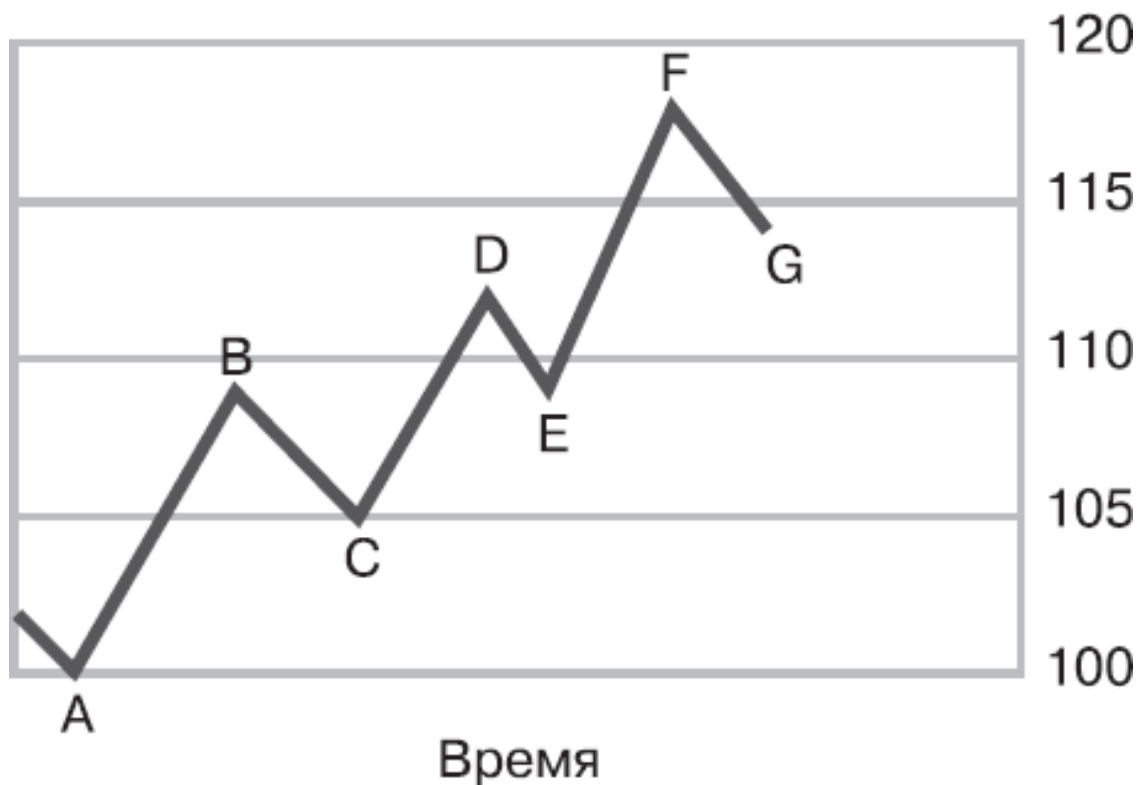


Рис. 4.2. Психология циклов

Чтобы понять циклы, полезно принимать во внимание, *что* участники рынка думают на каждом этапе цикла и *что* может вызывать изменения в направлении цен, которые связаны с поворотными пунктами каждого цикла.

Начнем с точки *A*. После нее цена стала подниматься примерно со \$100 до 108 за акцию. Покупатели готовы были платить больше, только чтобы совершить сделку. В некоторой точке около \$108 давление покупателей иссякло, поскольку потенциальные покупатели не желали платить еще больше. Те, кто готов был заплатить за акции более высокую цену, уже приобрели столько акций, сколько им нужно. Остались более терпеливые покупатели, которые предпочитают подождать удобного случая и не склонны заключать сделки по текущей рыночной цене («по рынку»).

По достижении точки *B* перед продавцами встает альтернатива: ждать более высоких цен или, если нужно продать, сбавлять существующие. Все нетерпеливые покупатели ушли. Хорошие времена для продавцов кончились. Теперь им придется продавать «по рынку», чтобы сбыть свои акции.

Некоторые из потенциальных продавцов приобрели акции довольно давно. При любой цене выше \$105 они реализуют свои ценные бумаги со значительной прибылью. Другие потенциальные продавцы купили акции относительно недавно, предположим, когда их курс достиг уровня \$105–106. Они бы хотели продать с прибылью, но это невозможно, поскольку курс акций уже снизился на \$2–3 по сравнению с максимумом в \$108. Третьи потенциальные продавцы приобрели акции по цене \$107–108 в ожидании дальнейшего повышения.

Маловероятно, что те, кто недавно приобрел акции за \$108, поспешат их продавать. Они купили их в надежде на прибыль и не сдадутся до тех пор, пока цена не начнет существенно падать. Скорее некоторые из тех, кто приобрел акции значительно дешевле (возможно, за \$80–90), увидят благоприятную возможность на них заработать. Опасаясь, что растущий тренд вот-вот закончится, они постараются продать эти акции. Если они не могут продать их по более высокой цене, то начинают беспокоиться, что рынок уже достиг высшей

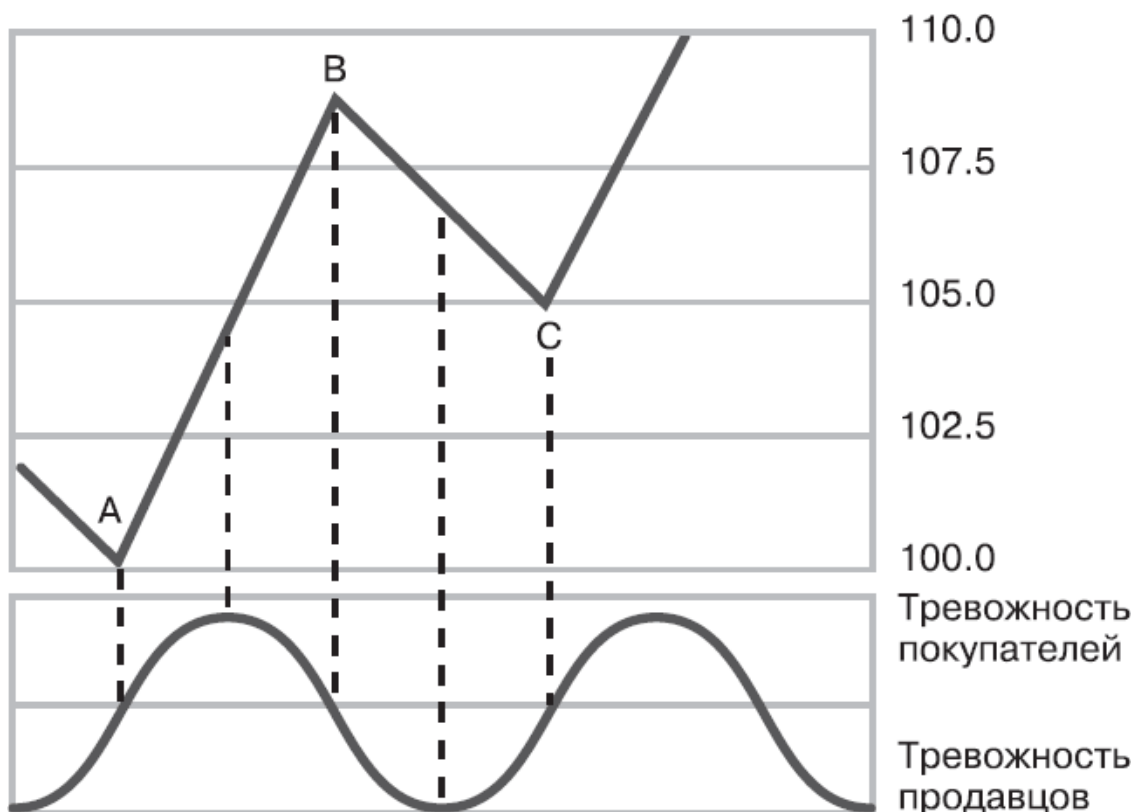
точки. Не желая ждать и опасаясь спада, они решают продать по текущей цене бида. Такая манера продаж постепенно сбивает цену.

По мере того как все больше трейдеров замечают признаки нового понижения, некоторые из тех, кто приобрел акции за \$105–106, начинают волноваться, что скорее останутся без прибыли, чем получат шанс продать купленное подороже. Одни понемногу впадают в панику и продают. Другие не хотят ждать и тоже продают по текущей рыночной цене, что вызывает дальнейшее снижение цены.

Падение цены запускает нисходящий импульс, который продолжается до тех пор, пока все нервные продавцы не избавятся от своих акций. На каком-то этапе, перед самой точкой С на графике (на уровне \$105), баланс сил снова начинает склоняться в сторону покупателей. Те, кто ждал, пока цены опустятся еще ниже, принимают более активнее. Теперь они чаще выражают готовность платить более высокую цену аска. События принимают иной оборот. Цены растут. Нисходящий импульс прекращается.

Повышение цен заставляет других потенциальных покупателей входить в рынок. Они тоже начинают тревожиться, что цена продолжит расти. Им хочется покупать, пока она относительно низкая. Поскольку цена увеличивается с недавних пор, возникает ощущение срочности. Если цена продолжит подниматься, они потеряют возможную прибыль.

Можно представить приливы и отливы давления со стороны покупателей и продавцов с помощью графика тревожности участников рынка. Когда большую тревожность проявляют покупатели, цена растет; когда беспокойнее продавцы – снижается. На рис. 4.3 показан график соотношения цены и уровня тревожности покупателей и продавцов.



**Рис. 4.3.** Соотношение тревожности покупателей и продавцов к цене

Обратите внимание, как точки минимума цены соотносятся с точкой перехода, в которой тревожность (или отчаяние) покупателей начинает превосходить тревожность (или отча-

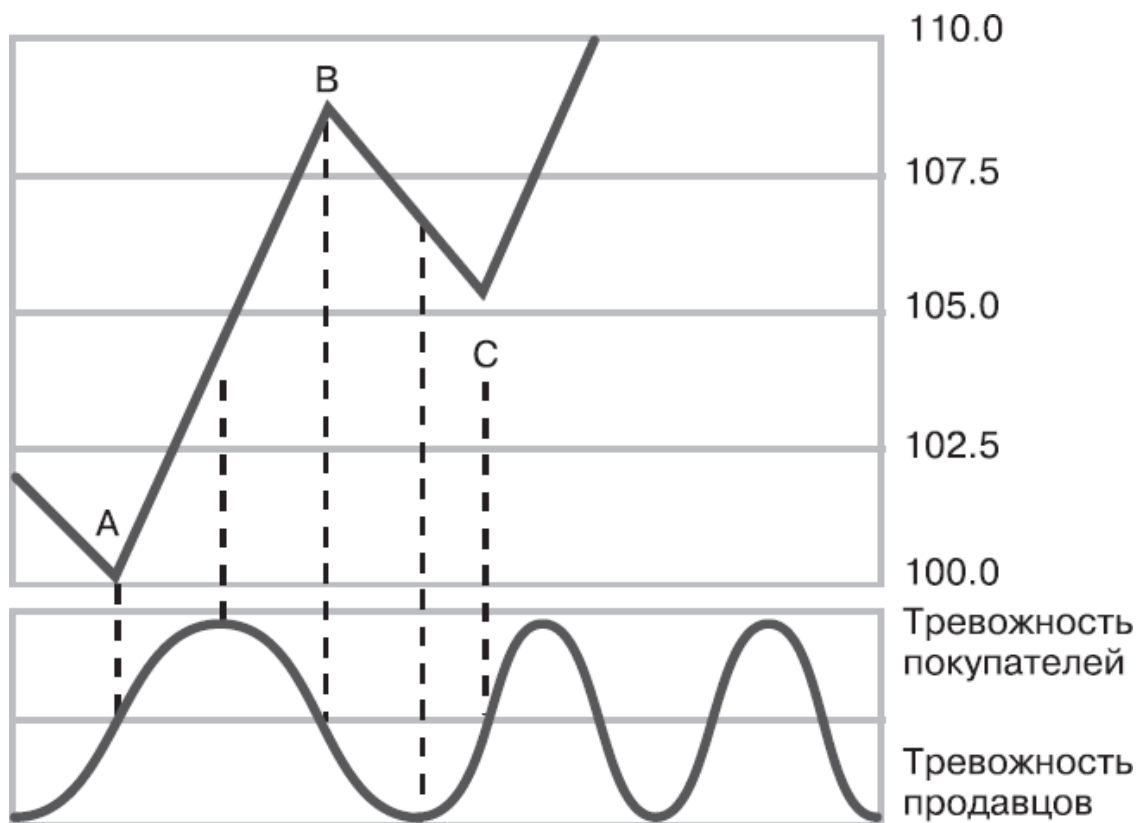
яние) продавцов. Подобным же образом ценовые максимумы – это те самые моменты, когда тревожность продавцов обгоняет тревожность покупателей.

Некоторые думают, что цена идет вверх из-за того, что на рынке больше покупателей, чем продавцов. Это неверно. Количество покупателей и продавцов всегда одинаково. К каждой сделке участвует один покупатель и один продавец.

Числовое соотношение покупателей и продавцов не определяет цену, ее определяет степень отчаяния тех или других.

По большому счету, объем означает общее количество транзакций с акциями, что равно числу купленных и проданных акций.

Рисунок 4.3 нереалистично синхронизирован. Редко встречаются циклы одинаковой продолжительности. На рис. 4.4 приведен более вероятный сценарий.



**Рис. 4.4.** Неединообразные циклы

Обратите внимание, что здесь длина циклов уже неодинаковая. На некотором этапе между точками B и C на графике время цикла сократилось. Это значит, что тревожность покупателей выросла внезапно, чем в прошлом цикле.

На самом деле торговые циклы совсем не единообразны. В реальности они различаются как по продолжительности, так и по распределению во времени. Тревожность покупателей в период восходящего этапа цикла редко равна по величине тревожности продавцов в период последующего нисходящего этапа. Иногда продолжительность одного этапа заметно короче противоположного. На растущем рынке тревожность покупателей в среднем превышает тревожность продавцов. На сужающемся рынке, напротив, превалирует тревожность продавцов. Такое варьирование сказывается на ценовой конъюнктуре, для которой характерны растущие и нисходящие рыночные циклы.

## Уровни поддержки и сопротивления

Уровни поддержки и сопротивления – одна из важнейших концепций рыночной структуры. Изменения направления цикла из-за пересечения уровней тревожности покупателей и продавцов зачастую происходят примерно на уровнях поддержки или сопротивления. Посмотрите на рис. 4.5.



Рис. 4.5. Уровни поддержки и сопротивления

Уровни поддержки и сопротивления всегда зависят от начальной **якорной точки** – точки на графике, которая в течение последующих торговых дней служила явным минимумом или максимумом. На рис. 4.5 точка *A*, в которой цена Cisco поднялась до \$20 за акцию в конце апреля, является якорной для последующего уровня сопротивления. Цена \$20 определяет уровень сопротивления. Якорная точка оценивается только спустя несколько дней после достижения максимума при условии, что он не был превышен. Точка *A* значима потому, что максимум в \$20 оставался непревзойденным на протяжении нескольких торговых месяцев.

Последующие точки курса ценных бумаг (*B*, *E* и *F*) представляют изменения в направлении цикла из-за своей близости к уровню сопротивления в \$20, определенному точкой *A*.

В точке *B*, когда цена приближается к \$20 после двукратного падения до \$19, наблюдается наплыв предложений на продажу. Многим продавцам, которые надеялись на лучшую цену, когда рынок впервые приблизился к \$20 в точке *A*, из-за последующего падения цены пришлось умерить свои ожидания. Поэтому, когда цена снова приближается к этому уровню, они с большим беспокойством стремятся продать акции, чем во время предыдущего достижения этого максимума. Кроме того, поскольку цена \$20 оставалась максимальной в течение предыдущих четырех дней, она кажется высокой и для покупателей, и для продавцов. Разумеется, покупатели не проявляют большой готовности приобретать акции по высокой цене, в то время как продавцы стремятся их продать.

Сочетание двух этих факторов порождает естественный барьер для дальнейшего роста цены, ведь уровень сопротивления равен примерно \$20. Чаще всего цена меняет направле-

ние рядом с уровнем сопротивления, который к тому же служит естественным пределом, достигнув которого восходящий тренд сменяется нисходящим. По мере того как цена приближается к этому уровню, тревожность покупателей спадает, а тревожность продавцов растет вплоть до непреодолимого желания продать. После этого они с большей готовностью пользуются приказами на продажу по рынку. Как правило, это приводит по крайней мере к временному падению курса.

Сопротивление нередко сохраняется на протяжении всего лишь одного или нескольких дней. Для возникновения такого эффекта цена не обязательно должна полностью достичь уровня сопротивления. Нередко она подходит близко, но не превышает максимума. Обратите внимание на точку *E*. После падения курса акций до \$18 в конце мая цена вновь поднялась до отметки около \$19,80. В этот момент она начала колебаться и снова опустилась до \$19. Показатель \$20 оказал сопротивление в точке *E*, даже несмотря на то что цена не достигла \$20.

Бывает иначе: цена превосходит уровень сопротивления понемногу, в течение нескольких дней, но не в состоянии пробить этот уровень. Посмотрите на точку *F*. За два дня курс дважды превысил \$20, но не поднялся выше \$20,25. Такой эффект тоже нередок. Уровень сопротивления превышает, но лишь немного. Покупатели *не беспокоятся* до такой степени, чтобы начинать активные покупки, которые привели бы к существенному росту котировок, а вот продавцы *переживают*, что таких цен больше не будет, и поэтому активно продают свои акции всем желающим их купить.

Теперь рассмотрим уровень поддержки. В точке *C* на графике установилась самая низкая цена. В дальнейшем курс вырос до \$19,35, а затем снова опустился даже ниже точки *C*, примерно до \$17,75, где и встретил поддержку. На этом этапе покупатели обеспокоились больше продавцов. Для них \$17,75–17,80 – низкая цена, и они с большей готовностью прибегают к покупкам по текущей рыночной цене, поэтому она растет. Другие потенциальные покупатели не хотят упускать такой шанс и присоединяются к ним. Это вызывает дальнейший рост курса.

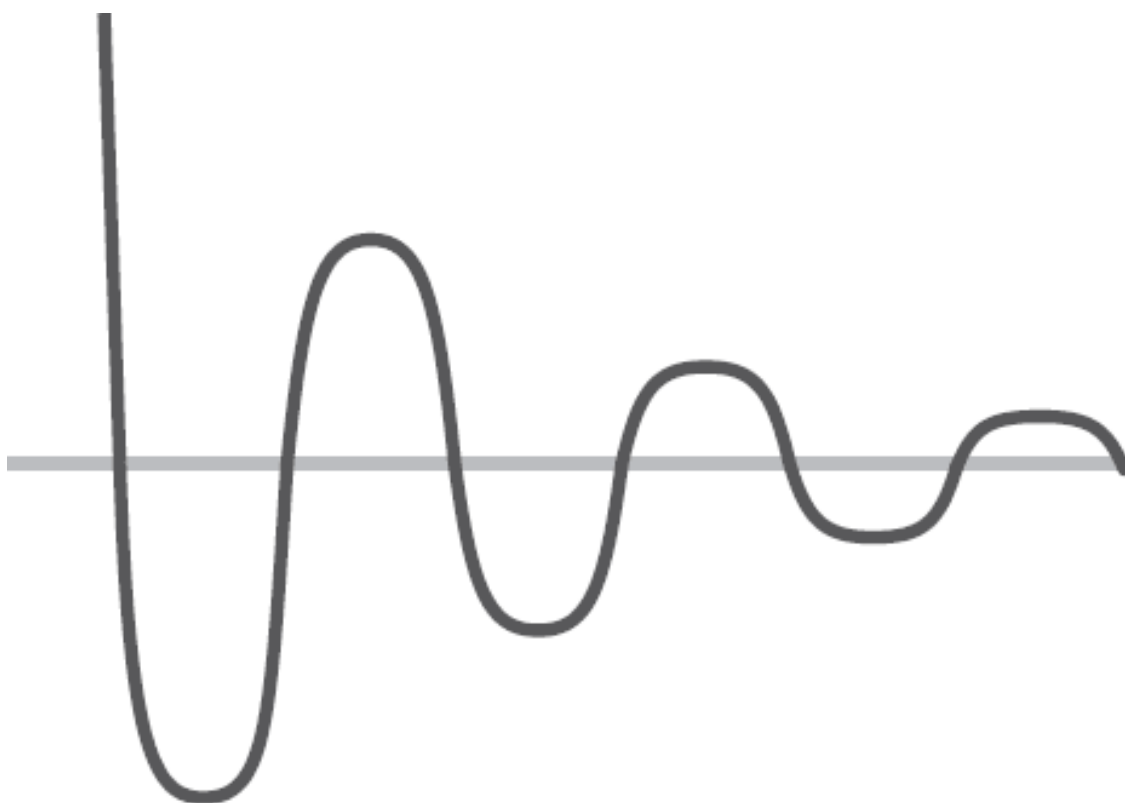
Тот факт, что цена «отскакивает» от уровня сопротивления и поддержки, во многом объясняется тем, что большинство трейдеров уже наблюдали этот эффект и ожидают увидеть его повторение в будущем. Следовательно, поддержка и сопротивление – отчасти само-реализующийся прогноз. Трейдеры покупают на уровне поддержки в ожидании роста цен вследствие наличия самой поддержки. Трейдеры продают на уровне сопротивления в ожидании падения курса акций в силу наличия этого самого сопротивления. Перемноженные, эти эффекты делают концепцию поддержки и сопротивления одной из самых устойчивых в трейдинге. Поведение участников рынка усиливает эти эффекты.

Наконец, обратите внимание на воздействие того же уровня поддержки спустя два месяца, когда курс упал до \$17,85, предварительно превысив \$20. И снова скачок произошел в точке *G*, где цена достигла \$18,85. Такие скачки происходят очень часто. Даже если цена опускается в течение последующих одного-двух дней, временный скачок на уровне поддержки или сопротивления – одна из наиболее постоянных концепций в трейдинге.

## Эйфория и отчаяние: дрожь победы и агония поражения

Есть еще одна испытанная концепция в трейдинге – «перебор», который наблюдается в конце периода быстрого движения цен. Иногда эти периоды длятся в течение месяцев или недель, но порой продолжаются лишь несколько дней.

Во многих отношениях такие движения можно сравнить с тем, что происходит с небольшим грузилом, прикрепленным к концу удочки. Если вы начнете поворачивать удочку медленно, грузило будет двигаться вместе с ней. Если вы переместите удочку быстро, груз опять же начнет двигаться, но, в силу инерции, с некоторым отставанием. Утяжеленная леска с грузилом переместится в ту же сторону, в которую вы направляете удочку, но самый ее кончик будет проскакивать дальше и отпрыгивать обратно, в изначальное положение, и так несколько раз, пристраиваясь к новому положению удочки. С каждым последующим циклом величина проскока массы будет уменьшаться до тех пор, пока леска с грузилом не остановится и не придет в равновесие с новым положением удочки. Если посмотреть на движение грузила сверху, оно будет выглядеть примерно как график на рис. 4.6.



**Рис. 4.6.** Затухающий гармонический осциллятор

В физике такого рода движение связано с **затухающим гармоническим осциллятором** серией постепенно уменьшающихся волн, которые колеблются вокруг осевой линии. Гитарная или фортепианная струна действует подобно затухающему гармоническому осциллятору: изначально сильные вибрации со временем постепенно ослабевают.

Рынки тоже часто ведут себя как затухающий гармонический осциллятор. Как и леска с грузилом на удочке, они нередко проскакивают при движении, а затем медленно баланси-

руют, пытаясь найти новое равновесие после сильного сдвига цен. Обратите внимание на рис. 4.7, где изображен курс акций поставщика автомобильных деталей Dana Holdings.

Заметьте, как колеблется цена вокруг уровня \$2 после резкого начального отклонения. За два дня курс поднялся более чем на 150 %. На третий день он сначала вырос до \$2,75, а затем упал более чем на половину своей стоимости, опустившись до низшей точки на уровне \$1,35, прежде чем наконец приблизиться к \$1,70. На следующий день курс продолжил колебаться на уровне \$2, продемонстрировав минимум в \$1,65 и максимум в \$2,50. Предел колебаний второго дня, равный 85 центам, значительно ниже первого, где сдвиг составил \$1,40. Колебание продолжилось и на следующий день, но размах колебаний снизился еще больше, примерно до \$0,40.







**Рис. 4.8.** Ценовые сдвиги и восстановление равновесия

Обратите внимание, что движение цены с начала апреля, когда курс акций DRYS составлял приблизительно \$5, к высшей точке в \$11, которой акции достигли всего лишь через несколько недель, в начале мая, продемонстрировало рост более чем на 120 %. Несомненно, многие встревоженные покупатели, которые были готовы заплатить более высокую цену в период роста от \$5 до 11, помнили о том, что несколькими месяцами ранее акции DRYS торговались на уровне \$17. Другие, возможно, думали о максимумах предыдущего мая, когда курс DRYS составлял порядка \$110. По сравнению с такими ценами взлет до \$11, должно быть, казался несущественным.

Однако рынок считал иначе. Подобно концу удочки, цена так же быстро, как поднялась, отскочила назад и стала качаться вокруг новой точки равновесия на уровне \$7 за акцию в течение следующих нескольких недель.

График DRYS на рис. 4.8 иллюстрирует две важные концепции: эйфористический резкий рост цен после безысходности падения. Исчерпывающий рост наблюдается в конце периода постоянного повышения цен. В данном случае за два с лишним месяца курс поднялся примерно с \$3,50 до 6–7 в конце апреля. После этой точки он значительно вырос, увеличившись на 50 % всего за пять дней. Это и есть исчерпывающий рост цен. На этом этапе преобладают эмоции и покупатели готовы платить за акции любую цену. Искусные трейдеры наверняка уже приобрели акции в первые один-два дня быстрого подъема, но затем, пока курс продолжал этот ненадежный вертикальный набор высоты, они уже не покупали их.

Вертикальный набор высоты всегда заканчивается.

Во время такого роста можно хорошо заработать, если вы войдете в позицию достаточно рано. Поздние покупки в период вертикального набора высоты – прямой путь к катастрофе.

Психологические возможности покупателей быстро иссякают, как только цена в один и тот же день переваливает за \$11, а затем опускается ниже \$10, ознаменовав начало шестидневного понижения до \$6 в середине мая. Настроение рынка нередко стремительно меняется: сегодня оно может быть необоснованно бычьим, а завтра – беспричинно медвежьим. В

такие времена трейдеры имеют возможность зарабатывать (и терять) большие деньги. Разница между искусным трейдером и остальными заключается в том, что мастер знает, как распознать признаки истощения, «перебора» и паники, а новички – нет.

Но как основы рыночной структуры связаны с текущей возможностью заработать деньги за счет трейдинга? Как приспособить интуицию к конкретной рыночной структуре? Как с помощью интуиции определять благоприятные возможности, которые нам представляются?

Хорошие вопросы, ответы на которые вы узнаете совсем скоро. Но сначала нужно рассмотреть, какую роль должна играть интуиция и чем она отличается от рационального анализа. Мы должны обеспечить прочную основу доверия своей интуиции.

## 5

### Тренируйте интуицию и доверяйте ей

*Интуиция – это быстродействующее благоразумие.  
Холбрук Джексон*

Гран-при Монако – одно из самых знаменитых соревнований международного масштаба по гонкам и вообще одно из самых выдающихся спортивных событий. Трасса этих гонок проходит по узким извилистым улицам Монте-Карло, и зрители могут наблюдать за гонками с гораздо более близкого расстояния, чем в обычных соревнованиях. К тому же это самая сложная трасса – автодром не оставляет ни единой возможности для ошибок. По этой причине обладателем Гран-при Монако становятся самые лучшие спортсмены. Это соревнования для настоящих гонщиков.

Трасса в Монако имеет одну очень интересную особенность: значительная ее часть проходит в подземном тоннеле. Гонщикам бывает сложно перестроиться с дневного света на темноту и затем обратно на яркий дневной свет. Выезжая из тоннеля, они видят недостаточно хорошо и так проезжают самые быстрые участки трассы.

Аргентинца Хуана-Мануэля Фанхио, известного как Маэстро (что с испанского переводится как «Мастер»), многие считают самым лучшим автогонщиком всех времен. Его пять побед на чемпионате «Формулы-1» 46 лет оставались непревзойденными. Свое первое звание чемпиона «Формулы-1» он получил на Гран-при Монако в 1950 году.

В том далеком году Фанхио стартовал с поула-позиции и лидировал после первого круга. Выскочив из тоннеля на дневной свет, Фанхио внезапно затормозил, вместо того чтобы, удерживая скорость, ехать по прямому участку, и поднял руку, чтобы предупредить других участников. Тем самым он избежал столкновения с машинами, которые попали в аварию за углом и которых со стороны трассы не было видно из-за балюстрады.

После первого круга автомобиль Нино Фарини занесло, так как отрезок трассы между S-образным изгибом и углом, известным как *Tobacconist's corner*, был влажным от мелких брызг, принесенных ветром с моря. В этот автомобиль врезалось восемь других машин. Таким образом, в одну аварию попала половина – девять из восемнадцати – участвовавших в гонках автомобилей. К счастью, никто серьезно не пострадал.

Почему Фанхио затормозил? «Я заметил волнение зрителей, – вспоминал он. – Я ехал первым, но они смотрели не на меня, а в другую сторону». Как отметил Фанхио, обычно болельщики смотрят на лидирующую машину, о приближении которой они узнают по низкому резонирующему рокоту, раздающемуся из тоннеля. Однако вместо того, чтобы увидеть лица зрителей (которые при движении на такой скорости представляются скорее относительно светлым пятном), он заметил более темное пятно – их затылки, поскольку они смотрели в сторону аварии. То, что Фанхио заметил краем глаза, привело в действие его подсознание, правое полушарие головного мозга.

На скорости, с которой всегда ездили гонщики «Формулы-1», даже в 1950 году, нет времени поразмыслить и принять сознательное решение. Интуиция и быстрая реакция Эль Маэстро спасли гонку и, возможно, его жизнь.

## Эмоции против интуиции

Есть одно неправильное представление о людях с доминантным правым полушарием – многие считают, что они принимают решения на основе эмоций, что эти люди каким-то образом полагаются на более примитивный и, следовательно, менее совершенный процесс принятия решений. Такое заблуждение о людях с доминантным правым полушарием возникло из предубеждения о том, что правополушарное мышление базируется на эмоциях и поэтому так или иначе менее разумно, чем левополушарное.

Фанхио не имел предубеждений против своей интуиции, он умел доверять ей. Если вы хотите быть искусным трейдером, то тоже должны научиться доверять своей интуиции. В этой главе я покажу вам, что интуиция – это не волшебство, просто она применяет другой механизм поиска решений. Боль в спине Джорджа Сороса может показаться сверхъестественной, но на самом деле это всего лишь способ, который использует его организм для передачи сообщений от интуиции.

Интуиция глубоко логична, просто здесь логика другого сорта, она посылает сообщения через ощущения и чувства, а не через осознанные логические обоснования.

Провести различие между эмоциональными ощущениями и интуицией, исходящей из правого полушария, зачастую нелегко. В языке слово «чувство» имеет два значения: это интуитивная реакция, которая не имеет под собой осознанной логической основы, и более примитивная, исключительно эмоциональная реакция. Отчасти это объясняется тем, что и чувства, и интуиция заявляют о своем присутствии через одну и ту же часть головного мозга. Часто результат логического процесса, проходящего в правом полушарии головного мозга, доходит до нашего сознания через эмоциональный центр мозга – лимбическую систему.

Американский доктор и нейробиолог Пол Маклин первым выдвинул идею о том, что человеческий мозг триедин, то есть разделен на три особые части. Первую он назвал **Р-комплексом**, иногда ее именуют также **древним (рептильным) мозгом**. Она состоит из ствола мозга и мозжечка. Рептильный мозг управляет мышцами, равновесием и такими автономными функциями организма, как дыхание и сердцебиение. Он отвечает за бессознательное поведение, нацеленное на выживание, и реагирует непосредственно на определенные стимулы.

Вторую часть Маклин назвал **лимбической системой**, иногда ее именуют **мозгом древних млекопитающих**. Данная секция состоит из множества отделов, расположенных вокруг ствола мозга. В их числе **мозжечковая миндалина, гипоталамус и гиппокамп**. Лимбическая система отвечает за эмоции и чувства.

Вполне очевидно, что лимбическая система также служит центром оценочных систем мозга. Эмоции и чувства – это, в конце концов, определение ценности. Животные, включая человека, испытывают приятные чувства к тому, что приносит какую-то пользу. Негативные чувства и ощущения у животных, в свою очередь, вызывает все то, что может навредить. Здоровая пища приятна на вкус. Еда, в которой содержится яд естественного происхождения, отвратительна. Ощущение вкуса – естественный механизм, позволяющий оценивать и выбирать пригодную пищу.

Оценочные механизмы лимбической системы проявляются и по-другому. Например, вследствие повреждения гиппокампа теряется возможность хранить воспоминания. По предположению ученых, это происходит потому, что мозг теряет способность выбирать, какая полученная информация достойна запоминания. Если мозг не в силах оценивать воспоминания, он не может сохранять новые.

Третий раздел мозга – **неокортекс** (новая кора), или **мозг новых млекопитающих**. Эта часть имеется только у млекопитающих. Неокортекс представляет собой тонкий слой, состоящий из шести отдельных слоев нейронных клеток, которые окружает весь остальной мозг. У мелких млекопитающих неокортекс гладкий, а у более крупных млекопитающих, приматов и людей он имеет морщинистую форму, благодаря чему его реальная поверхность гораздо больше размеров всего мозга.

По сравнению с другими животными мозг человека очень большой. Процентное соотношение головного мозга к общей массе тела у людей гораздо больше, чем у любых других животных. В основном дополнительную массу обеспечивает неокортекс, отвечающий за мышление высшего порядка. Главным образом благодаря ему мы с вами умнее других животных.

Поскольку неокортекс – генератор человеческого разума, важно отметить, что и левое, и правое полушария являются частью этого самого неокортекса. Оба полушария разумны и логичны так же, как и их ядро.

## Верх или низ?

И все же, когда мыслительный процесс происходит в правом полушарии, легко спутать ощущения, базирующиеся на эмоциях, с ощущениями, которые опираются на разумное основание. Причиной этого главным образом является тот факт, что в левом полушарии мыслительный процесс развивается сверху вниз и линейно, а в правом – снизу вверх и параллельно.

Нисходящее мышление требует осознанных связей между мыслями, направления внимания от одной идеи к другой, связанной с ней. Оно происходит упорядоченно, линейно и соединяет более мелкие части в заранее обдуманное логическое дерево. Наше внимание направляет этот процесс так, что мысли контролируются и развиваются в логической последовательности, как мы ее себе представляем.

Восходящее мышление не требует осознанной связи мыслей – по существу, оно вообще не требует никакого внимания. По этой причине восходящее мышление нередко кажется сверхъестественным, духовным феноменом, но в действительности таковым не является. Оно так же рационально, как и нисходящее мышление.

Восходящее мышление... только кажется сверхъестественным потому, что правое полушарие предстает перед нами полностью сформированным и, на первый взгляд, не приводит подтверждающих данных.

Однако доказательства есть. Просто они остаются скрытыми в силу того, что правое полушарие обрабатывает информацию иначе – по восходящему принципу, а не по нисходящему, как левое.

В течение нескольких последних десятилетий ученые с помощью новых технологий исследовали клетки неокортекса, что помогло им понять функции мозга. Они определили, какие области мозга отвечают за высший уровень мышления, а какие служат для переработки зрительной и слуховой информации, и фактически составили карту всего мозга по его функциям. В ходе исследований выяснился один неожиданный факт: различные по своим функциям области мозга очень мало различаются по структуре неокортекса. Если вы изучите небольшой сегмент правого полушария, вам нелегко будет определить, за что он отвечает и частью какого полушария является. Если вы не специалист, сложно точно указать, к какой части неокортекса принадлежит отдельный сегмент.

Это значит, что между левым и правым полушариями не существует структурного различия. Нейробиологи выяснили, что в новой коре головного мозга все шесть нейронных слоев взаимосвязаны одинаково, независимо от того, к какой части мозга они относятся. Следовательно, логические процессы, происходящие в левом и правом полушариях, скорее похожи, чем различны.

Оба полушария и нейронные сети в целом находят образцы и систематизируют информацию. Разница заключается в порядке и мотивах систематизации. Представьте два разных занятия: вы собираете гоночный автомобиль из конструктора «Лего» или большой сложный пазл.

Собирая «Лего», вы большей частью обрабатываете информацию **по нисходящей**. Сначала вы смотрите на имеющиеся детали, чтобы определить, насколько тяжело будет собрать из них машину. Затем вы можете попытаться смонтировать наиболее сложные элементы машины (например, колеса или основную часть кузова), а после уже обтекатели и декоративные детали. На каждом этапе вы будете знать, какую часть собираете и почему работаете именно над ней. Когда вы смонтируете все детали, гоночный автомобиль будет в

точности таким, как изображен на схеме. Это пример нисходящего процесса и нисходящего мышления.

Сравните это с **восходящим** способом составления пазла. Самое главное здесь – определить, *какие части друг к другу подходят*. Прежде всего вы в общих чертах распределяете куски пазла по категориям, затем разделяете их по цветам и форме. Вы находите уголки и грани, а затем ищете элементы, которые соответствуют конкретному уголку исходя из формы граней и цветовых оттенков. Отыскав элементы, которые подходят к конкретному углу, вы продолжаете поиски новых деталей, составляющих пару с теми элементами, которые вы только что подобрали от угла. Затем вы повторяете аналогичный процесс начиная с других углов до тех пор, пока не сложится целая рамка пазла.

Когда вам удалось выстроить рамку, остается самое простое. В большинстве пазлов вы знаете, какую картинку собираете, так что по ней можно определить, с чего легче начинать. Возможно, на рисунке есть какие-то линии или особый цвет, который встречается только на одном участке. Некоторые собиратели пазлов предпочитают заранее не смотреть на картинку, которая должна получиться в итоге, поскольку им нравится ставить себе более сложные задачи. Таким продвинутым «строителям» лучше всех удастся собирать пазлы по восходящему принципу.

На каждом этапе вы рано или поздно достигаете стадии, когда подбирать подходящие элементы становится сложнее. Как правило, это происходит, если звено, которое вы ищете, очень похоже по форме и цвету на многие другие. Дойдя до такой стадии, вы, скорее всего, перейдете к другой секции пазла и снова начнете искать элементы, которые относительно легко сочетаются. По мере продвижения работы остается все меньше разрозненных элементов и подгонять их к отдельным секциям становится проще. *Вначале вы собираете пазл быстро*, затем, когда работаете над более сложными секциями, *темп замедляется*, а после, в самом конце, *снова ускоряется*, так как оставшиеся элементы легко собираются в целую картинку.

Важное различие между сборкой гоночного автомобиля «Лего» и пазла заключается в том, что в случае конструктора вы сосредотачиваетесь на том, как *приладить каждую деталь к целому* и подходят ли части к полной картине. На протяжении всего процесса вы осознаете, над какой частью работаете и как она вписывается в целое.

В случае же восходящего процесса собирания пазла важно не то, как отдельные детали вписываются в целую картину, которую вы составляете, а то, *как каждый элемент связан с другими* и *какие потенциальные связи он может иметь*. Приступая к сборке «Лего», вы представляете себе, как должна выглядеть готовая машина. Занимаясь пазлом, вы начинаете с компоновки элементов, которые, на ваш взгляд, сочетаются друг с другом наиболее очевидно.

В процессе восходящего мышления правого полушария временами возникают быстрые вспышки, как на последнем этапе собирания пазла, когда складываются все элементы. Такие вспышки часто воспринимаются как чувство или интуиция, которая появляется из ниоткуда, поскольку левое полушарие не в состоянии понять, как в процессе восходящего мышления разрозненные элементы были составлены в единое целое.

## Интуиция и давление времени

Мне кажется, людям с доминантным левым полушарием очень сложно доверять своей интуиции. Левое полушарие главенствует и требует объяснений. Когда правое полушарие может их предоставить, левое удовлетворено. И напротив, если интуиция проявляет себя как чувство, смутное впечатление или физическое ощущение, леводоминантные люди с трудом верят ей. Левому полушарию нужны обоснования, и без них оно не станет доверять интуиции. Отсутствие такого доверия может оказаться серьезным препятствием на пути к совершенству в трейдинге.

Однако даже самые леводоминантные люди порой попадают в ситуации, в которых принимает руководство правое полушарие. По словам профессора Джерарда Ходкинсона из Центра организационных стратегий, обучения и обмена Бизнес-школы Лидского университета, «интуиция, как правило, обостряется в условиях жесткой спешки, переизбытка информации или острой опасности, когда сознательный анализ ситуации затруднен или невозможен».

Случай с другим гонщиком «Формулы-1», который интуитивно затормозил в ситуации, поразительно похожей на эпизод с Фанхио, профессор Ходкинсон объясняет так: «Водитель не мог объяснить, почему он вдруг почувствовал необходимость остановиться, но этот порыв был гораздо сильнее его стремления победить в гонках. Впоследствии психологи провели судебный анализ, в ходе которого показали ему запись событий, чтобы он мысленно вновь пережил происшествие. Оценив события постфактум, он понял, что толпа, которая обычно приветствовала его, смотрела не на то, как он приближается к повороту, а в другую сторону, и к тому же в замешательстве и оцепенении. Это и был сигнал. Сознательно он не обработал его, но знал, что что-то не так, и вовремя остановился».

Что интересно, несмотря на то что порыв был достаточно сильным и заставил резко затормозить, этот гонщик, как и Фанхио, не осознавал тот мыслительный процесс, который вызвал порыв остановиться. Хотя этот импульс возник как восходящее наблюдение в правом полушарии, взаимодействие с мыслительным процессом левого полушария произошло через то, что гонщик ощутил как порыв. Решение остановиться не пришло осознанно; заметив толпу, он не подумал: «Как странно: все они повернулись и не смотрят в мою сторону», а затем: «Должно быть, случилась авария». Для этого потребовалось бы слишком много времени.

Вместо этого его правое полушарие вдруг заметило знак опасности и, минуя левое, отправило сигнал прямо в лимбическую систему, где тот превратился в порыв – сильное чувство, которое и заставило его внезапно и резко затормозить, напрямую воздействуя на ту часть мозга, которая побудила нажать ногой на тормоз. У гонщика не было времени обращаться к левому полушарию и логически обдумывать свои действия, прежде чем что-либо предпринять. Он должен был действовать прямо сейчас, и правое полушарие обладало достаточной информацией, чтобы миновать обычный процесс. Что и произошло. Только в ретроспективе водитель смог установить, что подметило его правое полушарие.

Если бы водитель был новичком в гонках или впервые участвовал в таких важных соревнованиях, его правое полушарие не обладало бы достаточными данными, чтобы сопоставить поведение зрителей. Следовательно, он бы не заметил, что болельщики как-то странно смотрят в другую сторону. Недостаток опыта, скорее всего, привел бы к серьезной аварии.

В этом заключается одна из причин, почему трейдерам следует тренировать свою интуицию. Если у вас нет собственного опыта или вы не снабдили правое полушарие достаточным количеством примеров, вы не сумеете точно и быстро опознать конфигурации, которые



более опытный трейдер увидит с легкостью. Скорее всего, вы столкнетесь с проблемами, так и не получив никакого предупреждения от своей интуиции. Весьма вероятно, что вы упустите благоприятные возможности, которые опытный трейдер заметит не задумываясь.

Как отметил профессор Ходкинсон, интуиция по-настоящему помогает тогда, когда сознательно проанализировать ситуацию сложно или невозможно. Если времени очень мало, вам просто некогда исследовать ситуацию. Если слишком много информации, проанализировать ее сознательно нереально.

Интуиция вступает в действие, когда сознательный анализ информации невозможен по причине переизбытка информации или острой нехватки времени.

Иногда рынки меняются столь лихорадочно, что у вас не остается времени на обдуманное принятие решений. Во время обвала или после крупных неожиданных событий на рынке вам некогда всесторонне анализировать, что предпринимать и почему. В таких случаях, если ваша интуиция достаточно натренирована, можете доверять ей, чтобы обезопасить себя от надвигающейся угрозы.

В случаях с гонщиками они внезапно затормозили потому, что их правое полушарие на основе ряда признаков заметило что-то необычное. Поскольку у них не было времени осознанно анализировать ситуацию, правое полушарие стимулировало быструю реакцию, минуя левополушарный мыслительный процесс. Оно непосредственно обратилось к эмоциональному центру лимбической системы, послав сильный импульс («чувство») о том, что происходит нечто необычное и лучше немедленно затормозить.

## Лимбическое ранжирование и предпочтения

Сигналы, которые вы получаете из правого полушария, часто приходят именно в виде чувств. Лимбическая система отвечает за эти чувства, которые являются частью оценочного и преференциального механизма. Какое направление вы предпочитаете? Какой выбор делаете? Что хотите съесть? Какие цвета вам нравятся? Какие запахи вам приятны? Оценочная система часто определяет ваши предпочтения, опираясь на правое полушарие мозга и не прибегая к осознанному мышлению.

Иногда вас необъяснимо тянет к кому-то или чему-то. Либо же вы испытываете сильное отвращение к некоему объекту, запаху, человеку, не имея на то осознанных оснований. Вы можете сказать, что у вас возникает «хорошее» или «нехорошее ощущение», когда вы находитесь в каком-то определенном месте или рядом с конкретным человеком.

Бывает и так, что работа правого полушария напрямую связана с вашим сознанием. Это, как правило, происходит тогда, когда вы направляете внимание на какую-то мысль или вопрос, которые, по вашим ощущениям, стоит принять к сведению. Правое полушарие отлично справляется с этой задачей, оно наблюдает и подмечает. Восходящее мышление часто генерирует наблюдения – комплексные порции информации, для которых характерны причинные или ассоциативные связи между различными феноменами.

Вы замечаете, что определенные феномены, как правило, предвосхищают другие. Например, возможно, вы обращали внимание, что почки на деревьях предшествуют периоду весенних дождей. Или замечали, что один ваш сотрудник по пятницам приходит на работу довольно поздно и что по четвергам он с друзьями играет у себя дома в покер. Вы выстраиваете возможную причинную связь между двумя явлениями.

Торгуя на бирже, вы, наверное, следили за движением рынка и отмечали: «Странно. Кажется, когда акции растут в цене вертикально, часто почти у самой вершины возникает гэп<sup>6</sup> вниз». С такими сознательными наблюдениями легко иметь дело. Они вполне согласуются с линейным мышлением левого полушария.

Интуитивными ощущениями, которые возникают вне сознания, сложнее руководствоваться людям с доминантным левым полушарием, ведь они всегда ищут объяснение своим действиям и мыслям. Чтобы принять решение, им, как правило, нужно найти точки соприкосновения между собственными идеями.

Давайте сравним это с тем, как действуют самые лучшие спортсмены, доверяя своей интуиции и подсознанию и не принимая сознательных решений. Легенды спорта, рассказывая о своих величайших достижениях, часто говорят о моментах «потока», или периодах, когда они были «в ударе». В такие моменты время словно бы замедляется и их действия кажутся естественными. Талантливые игроки, которые часто попадают в «поток», обычно имеют многолетний опыт, поэтому их двигательные навыки и нервная система уже знают, что нужно делать, чтобы выступить очень хорошо.

Сознательное принятие решения неизменно мешает действовать максимально эффективно.

Однако навыки, обретаемые с годами практики, могут проявить себя, если спортсмен готов передать управление своим организмом правому полушарию. Если человек много тренировался и играл достаточно часто, его правое полушарие уже знает, что делать. Сознательно принимать решения вовсе не обязательно, это только замедляет процесс.

---

<sup>6</sup> Гэп – ценовой разрыв, ситуация, когда последующая цена сделки существенно отличается от предыдущей. (Примеч. науч. ред.)

В гонках Хуан-Мануэль Фанхио всецело полагался на интуицию. Помимо случая на Гран-при Монако в 1950 году он избежал аварий еще на трех соревнованиях, при этом дважды вышел победителем. Фанхио умел предугадывать намерения других гонщиков и уровень мастерства по малейшим движениям их автомобилей. Он знал, когда они попадут в беду, прежде чем это происходило. Это помогло Хуану-Мануэлю избежать других аварий, поскольку он предвидел их и реагировал быстро и не задумываясь.

В 1953 году на итальянском Гран-при в Монзе Альберто Аскарри и Нино «доктор Джузеппе» Фарина обгоняли Фанхио на последнем круге. Они оба хотели обойти еще одного гонщика, и им пришлось отклониться со своей полосы. В результате оба столкнулись, а Фанхио, следуя как раз за ними, сумел проскочить мимо них, выйти в лидеры и одержать победу.

На гонках в Ле-Мане в 1955 году случилась страшная трагедия. «Остин Хили» Лэнса Маклина отклонился, чтобы объехать «Ягуар», который останавливался на пит-стоп. «Ягуар» с новыми дисковыми тормозами затормозил гораздо быстрее, чем «Остин Хили», у которого были более старые барабанные тормоза. «Мерседес» Пьера Левега въехал прямо в тормозивший «Остин Хили» Маклина. Его машина потеряла управление и вылетела в толпу, убив 80 человек. Фанхио следовал за Левегом, но сумел избежать столкновения с «Ягуаром» и безопасно продолжил движение.

На втором круге Гран-при Монако 1957 года Стерлинг Мосс, лидировавший в гонке, врезался в барьер. Майк Хоторн, Питер Коллинз и Фанхио ехали позади него. Хоторн и Коллинз один за другим въехали в машину Мосса, но Фанхио смог проскочить все три автомобиля, которые столкнулись прямо перед ним. Фанхио снова выиграл гонку и в конечном счете стал чемпионом «Формулы-1» того года.

У некоторых складывается впечатление, что сверхъестественная способность Фанхио избегать аварий стала следствием исключительной быстроты его реакции, но ведь во времена своих громких побед Фанхио был значительно старше большинства гонщиков. Только в 38 лет он начал участвовать в «Формуле-1». Когда он завоевал Гран-при Монако, ему было 45. Фанхио не обладал феноменальной реакцией, у него были превосходное чутье и интуиция.

Такие же принципы действенны и в трейдинге мирового класса. Искусные трейдеры упражняются и обучают свое правое полушарие так, что со временем обретают превосходное чутье. В силу опыта они знают, что могут доверять собственной интуиции. Это дает им явное преимущество, когда возникает опасность или представляется благоприятная возможность, которая требует решительных действий.

В следующих главах я расскажу, с помощью каких упражнений и приемов можно развить свою интуицию и усовершенствовать торговлю на бирже, чтобы вы тоже сумели стать искусным трейдером.

## 6

# Секреты трейдинга

*Любое человеческое знание начинается с интуиции, переходит к понятиям и завершается идеями.*

*Иммануил Кант*

Когда я начал заниматься трейдингом, Ричард Деннис обучил меня методам, которые внимательно исследовал сам. Затем он предоставил мне торговый счет с \$2 млн после того, как я всего лишь месяц в качестве практики поторговал с более скромного счета. Мне повезло.

Большинству из тех, кто читает эту книгу, вряд ли повезет так же. Вам придется разрабатывать собственные методы.

Не забывайте подключать к этому процессу левое полушарие. Если вы хотите торговать, используя и интуицию, и интеллект, то должны подбирать торговые стратегии, которые устраивают оба ваших полушария. Систематические трейдеры-рационалисты, которые игнорируют свою интуицию, упускают огромные возможности. Точно так же и дискреционные трейдеры, которые стремятся не думать, а действовать по наитию, и пренебрегают необходимостью обеспечивать прочный рациональный базис своим сделкам.

Каждый торговый метод должен иметь в своей основе четкую рациональную основу.

В этой главе я расскажу вам, что лежит в основе метода, который я буду рассматривать в качестве примера в нескольких последующих главах. Хочу начать с самых фундаментальных вещей, таких как логическое обоснование метода, потому что с этого начинается разработка торговых стратегий. Прежде всего нужно логически обосновать выбор типа подходящего вам торгового метода.

## Шаг за шагом

Когда я снова стал торговать на бирже в 2001 году, я запустил дискуссионный форум по электронному трейдингу. Трейдеры и те, кто хотел ими стать, могли задавать вопросы более опытным биржевым маклерам. Многие спрашивали меня. Среди прочих были вопросы о методах, которые мы использовали, будучи «черепашками», – на такие легко было ответить. Трейдеры, которые стремились повторить наш успех, задавали более сложные вопросы. Они хотели следовать долгосрочным трендам.

Мне приходилось говорить им правду: для большинства людей долгосрочное следование тренду – неэффективный метод по следующим причинам:

- у многих нет необходимых сумм, которые позволяют получать очень хорошую прибыль;
- вы не сможете зарабатывать в среднем по 100 % в год, как зарабатывал я в эпоху «черепашек», используя методы, которым следовали мы;
- чтобы следовать долгосрочным трендам, вы должны обладать способностью выдерживать немалые просадки счета, к чему большинство людей эмоционально не готовы.

Бессмысленно торговать по системе, которая не соответствует вашему складу ума. Нужно найти метод, согласующийся с вашими интеллектуальными и психологическими особенностями. Многим старый «черепаший» метод не подходит вовсе.

Таким образом, если следование тренду – неподходящий метод для большинства трейдеров, какой же тип трейдинга выбрать?

Свинговую торговлю, в которой каждая сделка длится несколько дней или недель, или внутрисуточный трейдинг, где продолжительность сделок исчисляется в часах и минутах? К счастью, сделать выбор между этими двумя вариантами достаточно легко, хотя бы методом исключения. Очень многим трейдерам подходит свинговая торговля.

Чтобы заниматься внутрисуточным трейдингом, вы должны посвящать биржевой торговле целый день. Это не лучший вариант для трейдеров, которые заняты полный рабочий день и в качестве дополнения ведут небольшой торговый счет. Большинство трейдеров предпочитают подход, который не занимает все их время и позволяет совмещать трейдинг с другой профессиональной деятельностью до тех пор, пока они не овладеют навыками биржевой торговли и не увеличат торговый счет до такого уровня, который позволит им целиком обеспечивать себя за счет торговли на бирже.

Чтобы преуспеть во внутрисуточном трейдинге, вы должны уметь быстро оценивать ситуацию и без промедлений принимать решения. Многие трейдеры не обладают такими навыками. Сложно реагировать достаточно быстро и тем самым зарабатывать, когда вам приходится соревноваться с профессиональными внутрисуточными трейдерами, которые, как правило, торгуют 24 часа в сутки семь дней в неделю на протяжении многих лет, если не десятилетий. Есть люди, которым нравится скорость внутрисуточной торговли. Мне – нет. С моей точки зрения, она требует слишком много внимания в течение всего дня и не оставляет достаточно времени на другие занятия.

По этим причинам свинговая торговля – оптимальный выбор для большинства трейдеров. Вам не обязательно иметь очень большой счет, трейдинг не поглощает все ваше время и не требует молниеносной реакции. Что касается меня, свинговая торговля больше соответствует моему образу жизни. Можно немного поторговать, а затем остановиться и переключиться на что-то другое. Поскольку сделка обычно длится всего несколько дней, вам проще входить и выходить из нее. В течение дня вам, как правило, нужно лишь дожидаться, когда на рынке загорятся сигналы тревоги, а в остальное время можно заниматься другими делами. У меня много других интересов, так что этот стиль меня вполне устраивает.

Кроме того, свинговая торговля – такой тип трейдинга, в котором эффективнее всего использовать оба полушария головного мозга. Благодаря интуиции перед вами откроется гораздо больше возможностей, чем если бы вы использовали только одну часть мозга. В свинговой торговле важны и интеллект, и интуиция.

## ИСТОЧНИК ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Если вы хотите стать одним из тех немногих, кто надежно и последовательно зарабатывает на бирже, вам следует найти стратегию, которая даст преимущество, фору. Чтобы выстроить подобную стратегию, вы должны наиболее эффективно для себя сочетать фундаментальные основы, о которых шла речь в главе 4. В этой главе я объединю эти базисные принципы в стратегию, дающую возможность левому и правому полушариям головного мозга выполнять те задачи, которые им удаются лучше всего.

Мое логическое обоснование такой стратегии основывается на следующих обстоятельствах. Во-первых, не будем забывать, что человеческая психология – это фундамент, на котором выстраивается успешный трейдинг. Рынки состоят из огромного количества взаимодействующих *Homo sapiens*, у каждого из которых есть собственная программа. Даже если они осуществляют сделки с помощью вычислительных сетей и специальных программ, за каждой сделкой стоит индивидуальный трейдер, который приказывает машине выполнить конкретную сделку с помощью особой серии алгоритмов. Чтобы победить рынок, вы должны прежде всего понимать мотивацию играющих на нем трейдеров, импульсы, которые стоят за направлением движения рынка и выбором времени сделок. Затем вам нужно находить время, когда участники рынка в совокупности неправильно оценивают рынок – когда рынок не отражает «правильную» цену.

Многие люди, особенно экономисты, любят говорить, что рынки всегда отражают «надлежащую» цену. Это один из выводов гипотезы эффективного рынка: рынки в любой момент времени отражают всю известную на данный момент информацию и поэтому быстро реагируют на новые сообщения. Соответственно, сторонники этой идеи уверены в том, что постоянно зарабатывать на бирже невозможно, поскольку рынки уже учитывают всю известную информацию. Любой успех трейдеров они списывают просто на случайность – о чем гласит теорема удачливой обезьяны.

Искусные трейдеры знают, что *Homo sapiens* не совсем рациональны. У всех нас есть эмоции, иногда нам страшно, порой мы слишком самонадеянны и исходим из предубеждений. По этим причинам мы нередко реагируем слишком остро или недостаточно интенсивно. Следовательно, цена не всегда «правильна».

Если вы хотите стабильно зарабатывать на бирже, вы должны распознавать повторяемые психологические феномены, в силу которых рыночные цены *уже отражают* избыточную или недостаточную реакцию участников рынка, и *торговать вопреки этой реакции* или *предвидеть* ее в зависимости от предшествующего поведения рынка. «Делать» деньги можно как на чрезмерной, так и на недостаточной реакции, либо прогнозируя ее, либо на нее отзываясь. Прогнозировать биржевые цены сами по себе очень сложно. Реакцию на них прогнозировать несколько проще. Но легче всего *определять, что уже произошло, и реагировать на существующие условия рынка*.

Если рынок слишком остро реагирует, вы можете заработать, предвидя возвращение к «правильному» уровню цен. Если рынок реагирует недостаточно, вы опять же можете предугадать возвращение к «правильному» уровню и тем самым получить прибыль. В каждом из этих двух сценариев понятие «правильный уровень цен» будет разным. В случае недостаточной реакции рынка «правильный» уровень цен будет выше текущего, следовательно, имеет смысл купить активы по текущей цене и продать их позже по более высокой «правильной». В случае чрезмерной реакции цена движется вверх, а «правильный» уровень остается ниже курса биржи, так что вам выгодней реализовать имеющиеся акции до того, как цена вернется на «правильный» уровень.

## Рынки как эмерджентные системы

Изменение рыночных цен в большинстве случаев представляет собой реакцию на агрегированное поведение тысяч индивидуальных трейдеров и инвесторов. Такая агрегация часто выражается как повторяющаяся слаженность поведения, которая не столь очевидна, когда вы исследуете образ действий участников рынка по отдельности. Подобное возникновение более сложных форм поведения взаимодействующих индивидуумов наблюдается в природе и носит название феномена **эмерджентных систем**, который довольно подробно исследован учеными.

В качестве примера поведения, возникающего на основе эмерджентной системы, часто приводят сбивание рыб в косяки и птиц в стаи. В обоих случаях большое количество особей согласовывает свои движения с группой так, что весь косяк рыб или стая птиц будто бы руководствуются одним и тем же намерением. Ученые, которые исследовали эмерджентные системы, использовали простые компьютерные алгоритмы, чтобы смоделировать сходные модели поведения, и тем самым продемонстрировали, что простых правил отдельных представителей того или иного сообщества часто достаточно, чтобы обусловить внешне сложное поведение на уровне группы.

В ходе имитационного моделирования каждая рыба из группы просто двигалась в том же направлении, что и ближайшая к ней рыба, тщательно имитируя поведение своих сородичей. Направляя себя параллельно курсу, которым следуют их непосредственные соседи, рыбы сбиваются в косяки. Это классический образец **эмерджентного поведения**, а сложные косяки рыб – хрестоматийный пример **эмерджентной системы**.

Эмерджентное поведение, наблюдающееся на рынках, во многом развивается аналогично. Рассматриваемый по отдельности, каждый трейдер и инвестор демонстрируют относительно простые и понятные модели поведения, но рынки ведут себя как некий особый организм.

Повторяемая сущность эмерджентного поведения на рынках и есть источник потенциальной прибыли.

Поэтому, чтобы научиться эффективно работать на рынках, требуется понимать природу эмерджентного поведения и силы, которые стимулируют такое поведение.

В главе 4 мы рассмотрели наиболее важные примеры эмерджентного поведения: циклы, инертность рынка, импульс, эйфорию и отчаяние. Уже на одном знании этих основ вы можете неплохо зарабатывать на бирже.

**Откатный свинговый метод** это стратегия, в которой учитываются все эти компоненты. Она поможет нам продемонстрировать, как эффективнее всего использовать интеллект левого полушария и интуицию правого. Но прежде чем мы перейдем к особенностям данного метода, мне хотелось бы описать самые важные составляющие стратегии свинговой торговли.



## Установки свинговой торговли

Главное в свинговой торговле – распознавать изменения в ежедневных циклах ценовых графиков, то есть переходы между периодами, когда преобладает тревожность покупателей, и периодами, когда доминирует тревожность продавцов. Этих изменений самих по себе для совершения успешных сделок недостаточно, поскольку не каждый цикл открывает для трейдера благоприятные возможности.

Одна из самых распространенных ошибок трейдеров, которую я не раз наблюдал, – тенденция заключать каждую возможную сделку.

По мнению некоторых, чем больше у вас сделок, тем больше денег вы получаете.

На самом деле все не так просто, и проблема заключается в том, что не все сделки одинаковы. Не каждая рыночная среда подходит для любого торгового стиля. Вы должны иметь терпение и распознавать, когда рынок наиболее благоприятен для вас как трейдера. Период после гигантского краха, должно быть, не лучшее время для торговли на бирже. Иногда лучше спокойно понаблюдать и подождать, пока волатильность немного снизится. Или, наоборот, приходится ждать, когда волатильность вернется.

Хорошую свинговую торговлю можно сравнить с серфингом. Большую часть волн серферы пропускают. Они ждут больших волн, которые поднимаются на нужную высоту, и затем выбирают момент, чтобы войти в волну на определенном этапе ее формирования. Если они поспешат, волна разрушится. Если же войдут слишком поздно, волна их не подхватит. Подобным же образом не каждый рыночный цикл стоит того, чтобы торговать в нем, как и не следует штурмовать каждую волну. Когда я разрабатываю какой-либо метод свинговой торговли, то ищу возможность определять лучшие рыночные волны и оптимальное время для присоединения к ним.

Нельзя сказать наверняка, но если в целом рынок правильный, есть шансы, что отдельные сделки сложатся в вашу пользу. Это самое время заключать сделки. Искусные трейдеры умеют разрабатывать критерии, которые позволяют им точно определять, когда шансы перевешиваются в их пользу, включая описанные ниже.

- **Рыночная среда** – должен ли рынок ценных бумаг пойти вверх, вниз или развить боковой тренд? Будет ли он волатильным или спокойным?

- **Установки** – условия, которые показывают, что пора открывать позицию. Как правило, это комбинация нескольких краткосрочных и среднесрочных факторов.

- **Запускающее событие** – особое событие, которое указывает, что нужно войти в позицию.

- **Закрывающее событие** – особое событие, которое указывает, что пора выходить из позиции.

А теперь давайте рассмотрим определенные критерии для откатного свингового метода.

## Откатный свинговый метод

Если вы хотите, чтобы интеллект признал действительным выбранный вами торговый метод, вы должны разработать этот метод на основе здравых предпосылок. Вашему интеллекту нужно, чтобы вы создавали торговую стратегию, исходя из разумных и логичных принципов. Если вы не в силах осознанно изложить эти принципы, не ограничиваясь только интуитивными соображениями, придется принимать решения, минуя собственный рассудок. Без участия правого полушария вы не будете столь уверены в своих решениях. В трейдинге необходимо использовать и интуицию, и интеллект.

Предпосылка откатного свингового метода заключается в том, что рынок, как правило, несколько дней движется в одном направлении после отката от очевидного уровня поддержки и сопротивления. Следовательно, именно этот метод свинговой торговли особенно хорошо подходит для рынка, движущегося в ценовом диапазоне, ограниченном этими уровнями. Он также годится для торговли в направлении главного тренда в периоды значительных движений на бычьем и медвежьем рынках.

Трейдинг целостного разума должен начинаться с представления модели идеальной сделки. Задача левого полушария – найти примеры, которые наиболее близко соответствуют данному образцу. Чтобы продемонстрировать вам, как это работает, я начну с модели откатного свингового метода, а затем приведу один особый пример, который очень близок к идеальному. Затем я расскажу, в чем данный пример не соответствует идеалу, а также докажу, что эти отличия не имеют принципиального значения.

На рис. 6.1 показана модель идеальной откатной свинговой торговли.

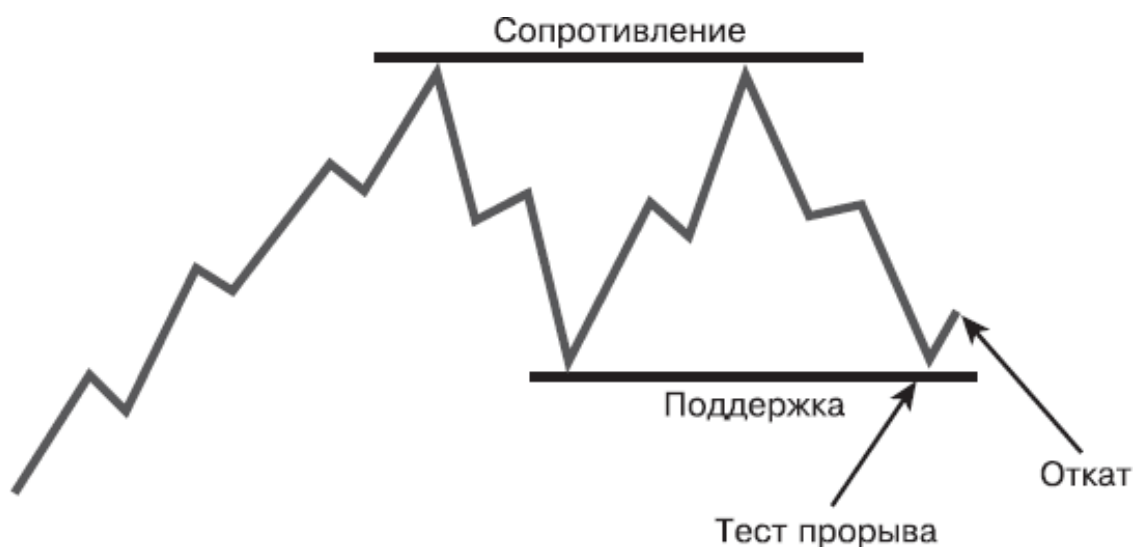


Рис. 6.1. Идеальная откатная свинговая торговля

Эта модель иллюстрирует откатную свинговую сделку покупки, совершаемую на растущем рынке. Суть ее заключается в том, чтобы покупать акции в начале отскока (отката) от уровня поддержки, когда расстояние от этого уровня до линии сопротивления значительно больше, чем входной риск.

Важнейшие составляющие такого метода заключаются в следующем.

1. Рынок должен четко обозначить уровни поддержки и сопротивления, заданные по меньшей мере одной якорной точкой на графике для каждой из линий. Каждая якорная точка должна визуальнo выделяться до и после операционного дня.

2. Должна существовать значительная ценовая разница между уровнями поддержки и сопротивления.

3. Рынок должен возвращаться, чтобы протестировать уровень поддержки. Это может быть прорыв вниз или тест поддержки, когда цена приближается к уровню поддержки.

4. Рынок должен демонстрировать явный откат от уровня поддержки.

5. Сделку следует заключать в ожидании того, что после нескольких дней падения цикл развернется на повышение, которое также продлится несколько дней.

6. Сделку следует совершать с учетом всего торгового цикла.

Теперь рассмотрим, как эта идеальная модель применима в реальности. Обратите внимание на график ценных бумаг компании Cisco (CSCO), к которому мы уже обращались, разбирая уровни поддержки и сопротивления в главе 4. Посмотрите на рис. 6.2 и подумайте, как трейдер, принимая во внимание уровень поддержки, может предугадать движение акций вверх после отката от уровня поддержки, который составляет \$17,80.



Рис. 6.2. Свинговый откат

Обратите внимание: покинув уровень, принятый нами за линию поддержки, курс акций поднялся до \$19,40, или более чем на половину промежутка от точки поддержки до уровня сопротивления, равного \$20. Это не так высоко, как бы мне хотелось. В идеале цена поднялась бы снова почти до уровня сопротивления, то есть приблизилась бы к \$20. Но это не хрестоматийный пример, как и большая часть всех реальных примеров. Тем не менее повышение до \$19,40 существенно и в данном случае достаточно, поскольку оно и по вертикали, и по горизонтали отделяет нас от нижней точки, принятой за точку поддержки, и позволяет нам визуально определить якорную точку и ту точку, которая вероятнее всего послужит уровнем поддержки.

Как показывает график, после достижения точки поддержки курс акций обязательно повышается. Точку поддержки непременно должны видеть другие трейдеры. Она должна служить психологической цели и играть роль ценового ориентира, который усиливает давление покупателей по мере того, как цена снова опускается до этого уровня. Видимое на графике снижение цены, за которым следует значительный подъем, как раз служит этой цели.

Трейдеры ожидают потенциального повышения курса, если ценовой уровень, принятый за линию поддержки, явно выделяется на графике. *Эта точка должна быть заметна визуально.* По этой причине необходимы вертикальный (ценовой) и горизонтальный (временной) интервалы.

Следовательно, повышение курса до \$19,40 – это начало установки на откатный свинговый метод, поскольку откат вверх с \$17,80 до примерно 19,30 создает на графике точку поворота, которая и обеспечит поддержку, если цена снова упадет. Повышение длится несколько дней, а за ним следует двухдневный спад.

В следующий раз цена падает до точки, обозначенной на графике как пункт прорыва, и мы получаем второе подтверждение формирования условий отката: прорыв ниже уровня поддержки или очень тесное приближение к этому уровню. В данном случае цена пробивает линию поддержки и мы получаем прорыв, а не просто тест поддержки. При всех прочих равных прорыв лучше, чем отскок, который не опускается ниже уровня поддержки: все трейдеры, которые установили стопы непосредственно под уровнем поддержки, теперь выходят с рынка, поскольку их стопы сработали. Повышение цены после достижения таких стопов несколько интенсивнее, чем рост в том случае, если стоп не сработал.

Затем на точке, названной откатом, мы получаем триггер (сигнал) для сделки: это цена, которая превышает максимумы предшествующих дней. Она значительно выше уровня поддержки, если принимать во внимание расстояние между линиями поддержки и сопротивления. Если вы имеете прорыв, то вам известна цена максимума предыдущих дней и, следовательно, вы можете установить приказ на покупку как раз выше этого уровня. Если приказ выполнен, вы понимаете, что вас ждет сделка, которая отвечает критериям откатного свингового метода.

В данном случае я считаю прорыв выше максимумов предыдущих дней существенным превышением уровня сопротивления. Быстро определить это можно в том числе и визуально. Если вы предпочитаете более конкретные принципы, ориентируйтесь на процентное соотношение. Например, в нашем случае разница между уровнем поддержки (\$17,80) и линией сопротивления (\$20) составляет \$2,20. Таким образом, цена срабатывания отката вычисляется как  $\$17,80 + \$0,22 = \$18,02$ , что на 10 % выше поддержки. То есть определенный мною на глаз «существенный ценовой отскок», или же, выражаясь более конкретно, повышение на 10 %, которое произошло 26 мая, когда был преодолен максимум предыдущего дня, как раз и инициирует применение метода откатной свинговой торговли.

Обратите внимание, что этот трейд также имеет отношение к циклической природе торгов акциями компании Cisco (CSCO). Уровень поддержки был изначально установлен на дне падающего цикла. За ним последовало двухдневное повышение, в результате которого был достигнут максимум в районе \$19,30. Затем рыночный цикл развернулся и стал нисходящим в течение трех дней подряд. Сделка, совершенная 26 числа, ознаменовала первый день цикла потенциального роста. Это увеличивает вероятность того, что она окажется успешной.

На рис. 6.3 под данными CSCO я привел часть графика индекса рынка ценных бумаг S&P 500. Обратите внимание, насколько точно циклы индекса, характеризующего рыночную ситуацию в целом, совпадают с рыночными циклами отдельных акций (CSCO). Большая часть акций очень сильно связана с динамикой всего рынка. Поэтому прежде чем войти в новую позицию, вы должны убедиться в том, что общий рыночный цикл соотносится с циклом конкретных акций, с которыми вы хотите заключить сделку.



Рис. 6.3. Общая рыночная синхронизация

Заметьте, что уровень поддержки цен S&P также дает индексу платформу для скачка. Следовательно, метод свинговой торговли сработает с большей вероятностью, если общий рыночный цикл понижался и только что развернулся в обратном направлении, а цикл отдельных акций, в данном случае Cisco, снижался на протяжении нескольких дней и опять же только что пошел вверх, и начало восходящего цикла совпадает с откатом от уровня поддержки как всего рынка, так и отдельных ценных бумаг. Сочетание этих четырех факторов представляет собой идеальные условия для метода откатной свинговой торговли.

Хоть это и отличная ситуация для откатного свингового метода, психологически трейдеру будет нелегко заключить сделку. После того как 26 мая трейдер вошел в позицию на уровне порядка \$18,15, цена явно пошла вверх, но затем отскочила и в течение последующих трех дней удерживалась между \$18,10 и 18,70, прежде чем наконец взлететь до \$19,701 июня. Три дня перед рывком вверх оказались бы сложными для многих трейдеров: наблюдать, как потенциальная прибыль значительно уменьшается, затем возвращается, а затем сокращается снова, нередко тяжело эмоционально.

Откатный метод, как и прочие методы свинговой торговли, имеет очень короткую цепь для выхода. Вы устанавливаете стоп как раз под минимумом текущего прорыва. Например, ниже минимума в \$17,61, установленного 26 мая, – приблизительно на уровне \$17,50. Такой стоп заставит вас выйти из позиции, если сделка не сработает.

После того как курс пройдет более половины пути к уровню сопротивления, вы можете получить значительную прибыль. Если так и случилось, вы должны выходить, когда цена немного опустится. Проще всего установить стоп на уровне минимума предыдущего дня – тогда вы выйдете, если курс акций упадет ниже. Такой подход позволяет вам следовать за длительным движением цены в одном направлении и быстро выйти, если произойдет реверсия. В примере с Cisco вы бы вышли из позиции 3 июня, когда цена опустилась чуть ниже \$19,41. Так что ваша прибыль составила бы \$1,25 на акцию при риске около \$0,55–0,60.

Теперь я разделю этот метод на четыре составляющие, чтобы обратить особое внимание, какую роль играет интеллект левого полушария и интуиция правого, когда мы торгуем по этому методу.

## Рыночная среда

Данный метод применим на рынках разного типа. Однако на рынке, движущемся в ограниченном ценовом диапазоне, вы торгуете на длинных и коротких позициях. На растущем рынке вы работаете только на длинных позициях. Если цены на рынке падают, следует делать ставку только на короткие позиции.

Как показывает мой опыт, самый простой и наиболее эффективный способ определить тип рынка – посмотреть на дневной ценовой график за последние полгода. Если цены визуально идут вниз, значит, вы на падающем рынке. Если кажется, что они поднимаются, следовательно, рынок растущий. Пресекайте потребность левого полушария выяснить состояние рынка досконально. Посмотрите на график и решите за секунду, демонстрирует ли рынок рост, падение или боковой тренд. При очевидных бычьих тенденциях вступайте в длинные позиции, при медвежьих – в короткие, если же наблюдается боковой тренд, можете сочетать оба варианта.

Это распространяется как на рынок в целом, так и на отдельные акции. Если весь рынок идет вниз, не совершайте покупки выше уровня поддержки, какими бы привлекательными ни казались конкретные акции. Их курс, вероятнее всего, упадет, если весь рынок продолжит движение вниз. Если весь рынок растет, не «шортите» акции ниже уровня сопротивления по той же самой причине.

## Установка

Установка для сделки – это четко определенные уровни поддержки и сопротивления, между которыми существует значительный разрыв в ценах. Проще всего определить установку опять же на глаз, методом сопоставления с образцом, которым владеет ваше правое полушарие. Посмотрите на график и установите, имеются ли у конкретной акции четкие уровни поддержки и сопротивления. Если нет, переходите к другим ценным бумагам. Если есть, проверьте разрыв в ценах между поддержкой и сопротивлением. У акции должно быть пространство для маневров, если она сделает скачок. Вы должны научиться выносить такие суждения.

Я предпочитаю, чтобы потенциальная прибыль в 2–4 раза превышала первоначальный риск. Вы должны знать первоначальный риск, когда размещаете приказ, поскольку вам уже известна цена входа и минимальная цена прорыва или теста поддержки. Если расстояние от точки входа до линии сопротивления не превышает этой величины по крайней мере в два раза, даже не размещайте приказ.

Вы сможете натренировать правое полушарие быстро обрабатывать информацию, которая требуется для анализа двух этих критериев для входа, что даст вам возможность быстро определять, подходят ли те или иные акции для откатного свингового метода. Если вы возложите эту задачу на левое полушарие, вам придется по несколько часов посвящать только подготовке к каждому торговому дню. Правое полушарие прекрасно справляется с этой задачей, а левое – не очень.

## Иницилирующее событие

О том, что можно применять откатный свинговый метод, говорит значительный откат и обратное восстановление цен внутри расстояния между уровнями поддержки и сопротивления. Со временем вы научитесь определять это на глаз. Если откат не кажется значительным на графике, значит, он несущественен. Позвольте себе руководствоваться визуальным впечатлением. Расположите график на расстоянии вытянутой руки или отклонитесь на спинку стула, сидя за компьютером, и доверьтесь своей интуиции. Складывается ли у вас впечатление, что цена значительно превысила максимум предыдущего дня? Если нет, какое повышение вы сочли бы значительным? Это то самое место, на котором вы установили бы стоп, прежде чем войти в позицию.

И снова перед нами суждение правого полушария без «правильного» обоснования. Вы можете научить свое правое полушарие распознавать, какие изменения существенны (к этому мы обратимся в следующей главе), но описать эти правила так, чтобы их осознало левое полушарие, довольно сложно.



## **Закрывающее событие**

Выходить из позиции проще. Здесь возможен один из двух вариантов: либо сделка срабатывает и курс акций проходит более половины пути до уровня сопротивления, тогда вы выходите, если импульс меняется и цена падает ниже минимума предыдущего дня; либо сделка не срабатывает и вы выходите из позиции, когда цена опускается до стопа, который вы установили непосредственно под уровнем поддержки.

## И снова откат

Подобные модели наблюдаются довольно регулярно. Как только я закончил главу 4, в которой приводил свежий пример поддержки и сопротивления, рынок снова, и даже более явно, продемонстрировал свинговый откат цены акций CSCO. Посмотрите на рис. 6.4.

Несмотря на то что понять это очень легко и просто, обратите внимание, как стратегия выхода, согласно которой вы помещаете стоп непосредственно под минимумом предыдущего дня, помогла вам, после того как цена прошла половину пути до уровня сопротивления, остаться в рынке и продолжить движение от \$18,50 до 21,75 и, следовательно, получить прибыль около \$3,25 на акцию. Самые простые методы свинговой торговли очень похожи на этот. Они не всегда приводят к таким удачным результатам, но помогают вам оставаться в позиции на протяжении нескольких крупных колебаний, когда рынок движется в вашу пользу. Случайная большая прибыль, как в приведенном примере, не требуется для того, чтобы стать успешным трейдером, но показывает, что старое изречение «Сокращайте свои убытки, позволяйте доходам расти» справедливо и в отношении краткосрочной свинговой торговли.



Рис. 6.4. Второй свинговый откат цены акций CSCO

Старое изречение «Сокращайте свои убытки, позволяйте доходам расти» справедливо и в отношении краткосрочной свинговой торговли.

Я продемонстрировал собственное логическое обоснование одного метода и рассказал, как вы можете использовать свое правое полушарие, интуицию, применяя этот метод в биржевой торговле. В следующей главе я покажу, как тренировать свое правое полушарие, чтобы работать более эффективно. В частности, мы рассмотрим «туманные» аспекты правил откатного свингового метода и научимся с помощью правого полушария быстро анализировать прочие «туманные» концепции. Ваше правое полушарие создано для этого.

## 7

### Простота и скорость: станьте мастером

*Мастерство – это искусство, которое приобретается тренировкой и привычкой. Мы поступаем правильно не потому, что обладаем добродетелями или достоинствами, – скорее, мы обладаем ими потому, что правильно поступали. Мы – это то, что мы постоянно делаем. Тогда мастерство – это не поступок, а привычка.*  
**Аристотель**

В первый год эксперимента «черепах» Ричард Деннис, находящийся на вершине славы после того, как превратил \$10 тыс. в \$200 млн, всего две недели обучал 12 незнакомых прежде человек своим методам. Затем, после 20 дней практики трейдинга (для многих из нас это был единственный опыт на бирже), он выделил нам миллионы долларов для торговли. В течение следующего года он обучал еще несколько новых трейдеров, но сократил срок тренинга до одной недели. Объем знаний, который левое полушарие способно усвоить за неделю, довольно ограничен. Очевидно, Деннис не считал, что трейдинг – сложное дело.

Уроки, которым он научил нас в классе, можно свести к четырем простым правилам.

**1. Торгуйте имеющееся преимущество** убедитесь, что ваша торговая стратегия способна приносить прибыль.

**2. Управляйте риском** – не торгуйте с таким кредитным рычагом, с которым вы рискуете потерять все.

**3. Будьте последовательны** – это необходимо, чтобы пожать плоды своей торговой стратегии.

**4. Не усложняйте** – не пытайтесь сделать трейдинг сложнее, чем он есть на самом деле.

Я описал особую стратегию менее чем на 30 рукописных страницах в дополнительной главе книги «Путь Черепах». Деннис и его торговый партнер Уильям Экхардт обучили нас этой стратегии всего за несколько дней нашего двухнедельного курса.

Как и свойственно «черепахам», я еще больше упростил ее.

На протяжении первых нескольких месяцев программы «черепах» (тогда я впервые по-настоящему начал торговать на бирже) я добросовестно заносил цены закрытия в огромные, размером с газету, графики Commodity Perspective, которые мы получали каждую неделю. Затем я понял, что это был по большей части напрасный труд. Он имел значение только в тех случаях, когда цена достигала нового верхнего или нижнего уровня или вырывалась за установленный предел колебания цен. Цена, которая не делала нового минимума или максимума, на самом деле была несущественной для нашего торгового стиля. Это был просто шум. Так что я прекратил фиксировать шум на бумаге. Чем проще, тем лучше.

Предполагалось, что мы будем покупать на прорывах 10- и 12-недельных максимумов и играть на понижение при прорывах 10- и 12-недельных минимумов. Спустя какое-то время я перестал подсчитывать недели, поскольку заметил, что могу читать графики визуальным интуицией подсказала мне, что самым важным фактором является вид графика, а не то, возник ли прорыв на четвертом дне девятой недели или все-таки на десятой. И снова я упрощал. Чем проще, тем лучше.

Совсем скоро я практически мгновенно решал, что делать. Я смотрел на цену, на график и тотчас же понимал, как действовать дальше. Мне не нужно было обдумывать. Я натренировал свое правое полушарие осмысливать ситуацию мгновенно.

Если вы проанализируете мои действия левым полушарием, то наверняка обнаружите, что на самом деле я торговал, следуя правилам, которым нас обучили, хотя я и не исполь-

зовал левое полушарие для принятия торговых решений. Я научил свое правое полушарие автоматически решать задачи левого. Данный способ оказался гораздо более быстрым и не менее точным. Мне удалось это потому, что фактические познания левого полушария, которые требуются для применения нашего метода (как и большинства других методов, используемых в трейдинге), относительно малы, обманчиво малы.

## Ненужное усложнение

Величайшая ирония трейдинга заключается в том, что он сложен именно в силу своей простоты.

Левому полушарию зачастую очень сложно принять эту мысль. Мысля логически, по принципу нисходящего анализа, левое полушарие не в состоянии понять, что зарабатывать на бирже легко. Наше логическое мышление полагает: если бы трейдинг был делом простым, больше трейдеров добивались бы успеха; раз это не так, значит, торговать на бирже сложно. Левое полушарие оценивает все в переводе на логические знания, которые считает важными: категории, классы, причинные связи, временные корреляции. Это полушарие считает, что в трейдинге такого рода знания имеют очень большое значение. Кроме того, оно полагает, что трейдинг немислим без аналитических усложнений.

Левое полушарие не осознает, что относительное невнимание к роли правого полушария, а вовсе не недостаток информации, осложняет трейдинг для большинства людей. Левое полушарие недостаточно ценит качества, которые входят в сферу компетенции правого: умение видеть в глобальной перспективе, мыслить по восходящему принципу, сопоставлять с образцом. Но без этих качеств невозможно достичь мастерства в трейдинге.

Многим трейдерам недостает интуиции правого полушария и доверия ей. Надеюсь, предыдущие главы стали хорошим фундаментом и помогли вашему левому полушарию осознать важность интуиции и принципа восходящего мышления правого полушария. Благодаря должной тренировке вы сможете застроить этот фундамент и укрепить веру левого полушария в способности правого. Практикуясь, вы довольно скоро научитесь доверять собственному чутью так же, как доверяете интеллекту и подсознательному мышлению не меньше, чем сознательному, направленному.

Источником основных проблем в трейдинге служит тот факт, что левое полушарие недооценивает способности правого видеть общую картину. Левое полушарие ощущает глубокое противоречие, сталкиваясь с простыми истинами успешного трейдинга. Ему нужны ловкие приемы и экспертные оценки, которые оно может понять. Ему нужны сложности.

Именно по этой причине многие трейдеры ищут гуру. Их логический разум не верит, что трейдинг может быть простым, поэтому они выискивают скрытые знания, которых, по их мнению, им не хватает для успешного трейдинга. Не имея секретной информации, трейдеры часто колеблются и сомневаются в том, что делать на бирже. Внутренний конфликт между убежденностью левого полушария в том, что им нужно, и очевидной истиной, что трейдинг – дело несложное, подрывает их уверенность. Итак, трейдеры ищут тех, кто может сказать им, что они наверняка упускают из виду. Они убеждены: будь у них секретная информация, они будут знать достаточно, чтобы уверенно торговать на бирже.

Что бы вам ни говорили, никаких секретов тут нет. Искусство трейдинга возникает из простоты, несложности и видения общей картины.

## Как тренировать правое полушарие

Искусные трейдеры спокойно воспринимают простоту трейдинга, поскольку они натренировали свое правое полушарие видеть общую картину – и лес, и деревья. Искусные трейдеры знают: если они подготовлены хорошо, то могут довериться принятию решений интуиции и чутью. Принимая определенные решения, они легко предоставляют главенствующую роль правому полушарию.

Кроме того, искусные трейдеры знают, что многие примеры, с которыми они сталкиваются, возникают из простых феноменов, дающих в результате сложные на вид конфигурации. Им знакомо, каким способом рынки проявляют эмерджентное поведение, и они натренировали свое правое полушарие распознавать признаки возможных изменений поведения рынка на самом раннем этапе. Они умеют реагировать на меняющийся рынок, поскольку не привязывают свое эго к каким-то рациональным прогнозам дальнейшего его поведения. Их волнует лишь то, что произошло на рынке и как это скажется на текущей ситуации. Неизвестно, как именно поведет себя рынок в будущем, и искусных трейдеров это вполне устраивает.

Как же искусные трейдеры воспитывают свое правое полушарие? Говоря кратко – практикой.

Как и искусственные нейронные сети, которые нужно тренировать, чтобы они эффективно распознавали конфигурации, естественные нейронные сети правого полушария также нуждаются в обучении. Обучение предполагает два разных направления: сопоставление с образцом (паттерном) и определение параметров среды. Вы должны научить свое правое полушарие распознавать образцы, которые ищете, и составлять общую картину из разрозненных рыночных данных.

Лучшая практика трейдинга – это трейдинг. Поэтому я и рекомендую в том числе свинговую торговлю. Вы получаете возможность рассматривать множество потенциальных сделок. Каждый раз решая, входить ли в позицию или пропустить сделку, вы практикуетесь. Даже на медленном рынке вы наверняка найдете возможность заключить несколько сделок в месяц. Так вы получите гораздо больше опыта, чем если станете торговать долгосрочно и совершите всего несколько сделок в год, ведь хороший трейд может длиться месяцами. К счастью, типичный торговый процесс – отличное упражнение для правого полушария. Многие из вас уже используют процесс, подобный описанному ниже, а значит, вы понимаете, что важнее то, как вы подходите к каждому шагу, чем данные шаги сами по себе. Важнейшие этапы этого общепринятого процесса заключаются в следующем.

**1. Анализируйте состояние рынка** определите, подходящее ли сейчас время для покупок, коротких продаж или ни для того, ни для другого.

**2. Отыщите хорошие акции** найдите акции, которые соответствуют вашей торговой стратегии и общему состоянию рынка.

**3. Определите обязательный пусковой механизм** решите, как должна вести себя каждая акция, перед тем как вы продадите или купите ее. Установите соответствующие рыночные сигналы тревоги, чтобы знать, когда такое поведение возникает.

**4. Готовьте и выполняйте приказы** заранее продумайте критерии входа и выхода, а также размер любых сделок, чтобы быть готовым отдать приказ, если сработает сигнал. Когда сигнал появляется, еще раз проверьте состояние рынка в целом и затем отдавайте приказ.

Быть может, на первый взгляд это и не очевидно, но когда все четыре шага выполняются должным образом, у правого полушария есть отличная возможность попрактиковаться

(даже на третьем и четвертом этапе, за которые, казалось бы, целиком отвечает левое полушарие).

В следующих подразделах я рассмотрю все шаги по отдельности, обозначу их цели, покажу, что каждый из них служит хорошей тренировкой, и представлю вашему вниманию рекомендуемый подход к определенному этапу.

## Анализ состояния рынка

В начале каждого торгового дня ваша первоочередная задача – определить состояние рынка. На этом этапе вы должны понять, хорош ли рынок для покупок, коротких продаж или ни для того, ни для другого. Самое главное – найти время, подходящее для сделки. Не стремитесь предугадать, куда направляется рынок – вверх или вниз. Постарайтесь прочесть рынок, не обязательно пытаясь спрогнозировать его движение.

Самые успешные свинговые сделки происходят тогда, когда рынок отвечает всем нижеперечисленным критериям.

- **Начало рыночного цикла** лучше всего заключать сделки, когда рынок только начинает двигаться в определенном направлении после предшествующего движения в противоположном на протяжении нескольких дней. Так вы сможете поймать следующий полный рыночный цикл.

- **Техническая регулировка** – существуют технические факторы, которые повышают вероятность движения рынка в желаемом направлении. Вы должны учесть ценовые уровни поддержки и сопротивления; потенциальную поддержку и сопротивление других технических индикаторов, которые учитывают остальные участники рынка, таких как линия тренда или скользящая средняя; поддержку и сопротивление ближайших к текущей цене «круглых» значений.

- **Пространство для маневров** есть технические факторы, которые увеличивают вероятность того, что рынок значительно продвинется, перемещаясь в желательном направлении. Для покупки это недостаточно сильное сопротивление, ближайшее к цене покупки. Для продажи – недостаточно сильная поддержка, ближайшая к цене продажи.

Чтобы успешно справиться с этими задачами, необходима помощь правого полушария, особенно в том, что касается манипуляций с пространственными отношениями и воображения, в чем правое полушарие – дока. Вы должны уметь провести в голове анализ «что, если». В данном случае вас волнует не то, что рынок сообщает вам прямо сейчас. Напротив, необходимо озаботиться тем, что он сообщит вам, если произойдут какие-то значительные перемены. Например, что последует, если S&P сегодня поднимется на 15 пунктов? Начнет ли рынок новый цикл, двигаясь вверх? Следует ли ожидать отскока от уровня поддержки или отклонения от линии тренда? Столкнется ли курс с уровнем сопротивления?

На рис. 7.1 изображено несколько точек для анализа. Не забудьте – мы рассматриваем эти точки, считая, что следующий торговый день еще не начался.





Рис. 7.1. Анализ состояния рынка

- **Потенциальная покупка А** – в данном случае торговому дню предшествовали: значительное падение в течение нескольких дней, несколько дней подъема, затем сильное однодневное падение, которое, по-видимому, стабилизировалось на уровне, приблизительно равном 900 пунктам. День, когда будет преодолен максимум предшествующего дня, станет потенциальным началом восходящего цикла и отката от уровня поддержки в 900 пунктов. Благоразумно предусмотреть пространство для маневров, поскольку цена может подняться по меньшей мере до 925 пунктов, прежде чем достигнет уровня сопротивления, а возможно, даже до 950 пунктов. Так что вероятность колебания порядка 3–6 % на рынке относительно высока.

- **Потенциальная покупка В** – в данном сценарии торговому дню предшествовали: значительное падение, в ходе которого три из четырех дней были понижательными, а затем цена, очевидно, нашла какую-то поддержку на уровне 875–880 пунктов. Превышение высшей точки дня, когда цена достигла минимума, может оказаться точкой разворота цикла и отката от уровня поддержки на 875 пунктах. С такой ценой можно получить немалое пространство для маневров, поскольку потенциальный уровень сопротивления может находиться на 925 пунктах, что выше линии поддержки примерно на 5 %, и даже на 950 пунктах, что отстоит от поддержки на целых 8 %.

- **Потенциальная продажа А** – в данном случае цена достигла уровня сопротивления на 950 пунктах после нескольких дней существенного роста. Падение ниже минимума предыдущего дня может вызвать отскок от линии сопротивления на 950 пунктах, что, возможно, положит начало понижательному циклу.

Важно отметить, что потенциальная продажа была допустима в любой из успешных дней, если бы рынок пошел вниз. Но этого не произошло, что показывает, как важен в свинговой торговле анализ «что, если». На протяжении четырех дней сохранялись отличные условия для продажи, если бы какие-то события на рынке инициировали ее. Однако пусковой механизм не запустился, так что вы в это время можете и не делать никаких коротких свинговых продаж, поскольку вам так и не встретились рыночные триггеры. Условия были подходящими, но рынок не показывал начало понижательного цикла.

Таким образом, в данном сценарии условия «если» не выполнены, вот почему мы сочли эту точку потенциальной точкой продажи. Она позволяет нам оценить условия рынка для продажи, если произойдут определенные события, главным образом если индекс S&P 500 упадет ниже минимума предыдущего дня.

• **Потенциальная покупка С** – в данном случае до точки С произошла значительная нисходящая коррекция от максимума, приблизительно равного 1020 пунктам. У нас есть 3 % для маневров от высшей точки предшествующего дня, примерно равной 990 пунктам. Так что превышение рынком пика в 990 пунктов является возможным началом восходящего цикла, который может дойти приблизительно до 1020 пунктов.

• **Нет покупки** – в отличие от «Потенциальной покупки С», этой точке не предшествовала существенная коррекция. Она демонстрирует лишь пространство в 1 % для маневров, так что рынок запросто может очень быстро встретить сопротивление. Поэтому значительный рост маловероятен.

Помните, что цель анализа рынка – ответить на два вопроса: что должен сделать рынок, чтобы сложились хорошие условия для покупки, и что должен сделать рынок, чтобы сложились хорошие условия для продажи? Если в один день рынок не может сделать ничего, что бы указывало уместность покупки или продажи, вам следует просто подождать следующего торгового дня. Как показывает мой опыт, чаще всего это самое правильное решение.

Большая часть торговых дней – не лучшее время для свинговой покупки или продажи.

Чтобы как следует натренировать свое правое полушарие, вы должны производить этот анализ очень быстро. Не оставляйте времени на то, чтобы левое полушарие перехватило инициативу. Для начала давайте себе не более 15 секунд на выбор одного из вариантов ответа: «Покупаю, так как превышен вчерашний максимум», «Продаю, так как курс упал ниже вчерашнего минимума», «Ни то ни другое». По мере практики сокращайте время на принятие решения.

Выполняйте анализ на глаз, не прибегая к подсчетам. Скорость и визуальное восприятие заставят вас пользоваться интуицией вместо интеллекта. Возьмите секундомер, если вам не удастся принять решение быстро. Если время вышло, а вы так ничего и не решили, ваш ответ по умолчанию – «ни то ни другое».

Со временем вам достаточно будет взглянуть на график основных индексов, чтобы решить менее чем за секунду, удовлетворяют ли условия рынка критериям покупки или продажи акций. Вы должны будете делать это в последнюю секунду перед отдачей приказа на покупку или продажу. Если вам удастся принимать решения быстро, значит, вы пользуетесь интуицией.

Вспомните Фанхио. Когда у вас нет времени на размышления, включается интуиция. Так что, практикуясь, не давайте себе времени на раздумья. Заставьте интуицию работать.

## Поиск хороших акций

Поиск подходящих акций зависит от того, какой именно метод вы используете. Работают самые разные методы свинговой торговли. В охоте за акциями, которые отвечают критериям вашей системы, огромную помощь оказывает правое полушарие. Многие трейдеры сочетают специальные компьютерные программы и метод сравнения с эталоном, чтобы сузить выбор акций, к которым можно применить используемые методы. Это самый эффективный путь для большинства методов. Используйте компьютер, чтобы быстро обработать данные нескольких графиков.

Вы выявите три класса акций.

**1. Акции, которые можно торговать**, ликвидные акции, торгуемые по цене, соответствующей размеру вашего счета.

**2. Акции, за которыми следует наблюдать**, – акции, которые можно торговать, если курс пойдет в нужном направлении.

**3. Потенциальные сделки** – акции, торгуемые на уровнях, очень близких к тем, на которых вы готовы совершить сделку при соответствующих общих условиях рынка.

В предыдущей главе в качестве примера я приводил откатный свинговый метод. Воспользуюсь этим же примером и сейчас, чтобы проиллюстрировать, как вы с помощью правого полушария можете определять, на какие акции стоит обращать внимание.

Используя откатный свинговый метод, вы ищете акции с четко заданными уровнями поддержки и сопротивления. Концепция эта туманна и субъективна – как раз для такого рода концепций и создано правое полушарие.

Когда я смотрю на акции, которые могут совершить хороший свинговый откат, то с помощью зрения и правого полушария очень быстро провожу субъективный анализ и могу ответить на вопрос, есть ли у этих акций четко определенные уровни поддержки и сопротивления. Простой вопрос с двумя вариантами ответа: да или нет. Если да, акции перемещаются в список для наблюдения. Если нет, акции не входят в этот список, а я делаю себе пометку снова проверить эти акции через неделю или около того, чтобы посмотреть, не будут ли они отвечать моим критериям.

Если вам требуется время для ответа, вы используете не интуицию, а интеллект.

Ответ на важный вопрос, помещать ли акции в список для наблюдения, приходит моментально. Как и в случае с оценкой рыночных условий, если вам требуется время для ответа, вы применяете не интуицию, а интеллект. Вы не сможете оттачивать свое чутье, если будете обращаться вместо него к разуму. Поэтому вы должны заставлять себя отвечать быстро. Не бойтесь ошибиться. Просто ответьте менее чем за секунду: есть ли у акции четко выраженные уровни поддержки и сопротивления? Если вы не можете сказать сразу, значит, нет, и неважно, так ли это на самом деле или же просто данные уровни явно не определяются. Если вы не получили мгновенного «да», то ответ отрицательный. Переходите к следующим акциям.

## Определение обязательного пускового механизма

Выбрав акции, за которыми вы будете наблюдать, необходимо определить, что побудит вас купить или продать каждую из них, – «спусковой крючок», триггер покупки или продажи.

На этом этапе вы еще больше сужаете выбор наблюдаемых акций и оставляете в центре внимания те, которые наиболее близко отвечают критериям потенциальной сделки покупки или продажи, а также устанавливаете рыночные сигналы, которые сообщат вам, когда цена превысит определенный уровень или же опустится ниже. Вы стараетесь решить, следует ли вам покупать, продавать или ничего не делать. И этот шаг идеально создан для интуиции, поскольку основан на нежестких субъективных критериях. Так что для тренировки интуиции старайтесь отвечать на этот вопрос как можно быстрее.

На рис. 7.2 представлен график, отвечающий критериям откатного свингового метода.

Чтобы удовлетворить критериям запуска откатного свингового метода, акции должны продемонстрировать значительный откат от уровня поддержки и, кроме того, иметь потенциал прибыли, в 2–4 раза превышающий начальный риск. Если мы рассмотрим точки на рис. 7.2 на предмет соответствия этим параметрам, станет очевидно, что прорыв максимума баром<sup>7</sup> *A* не отвечает ни одному из них. Отката от уровня поддержки не было, а потенциальная прибыль примерно равна сумме риска в случае, если бы вы поместили стоп непосредственно под линией поддержки.

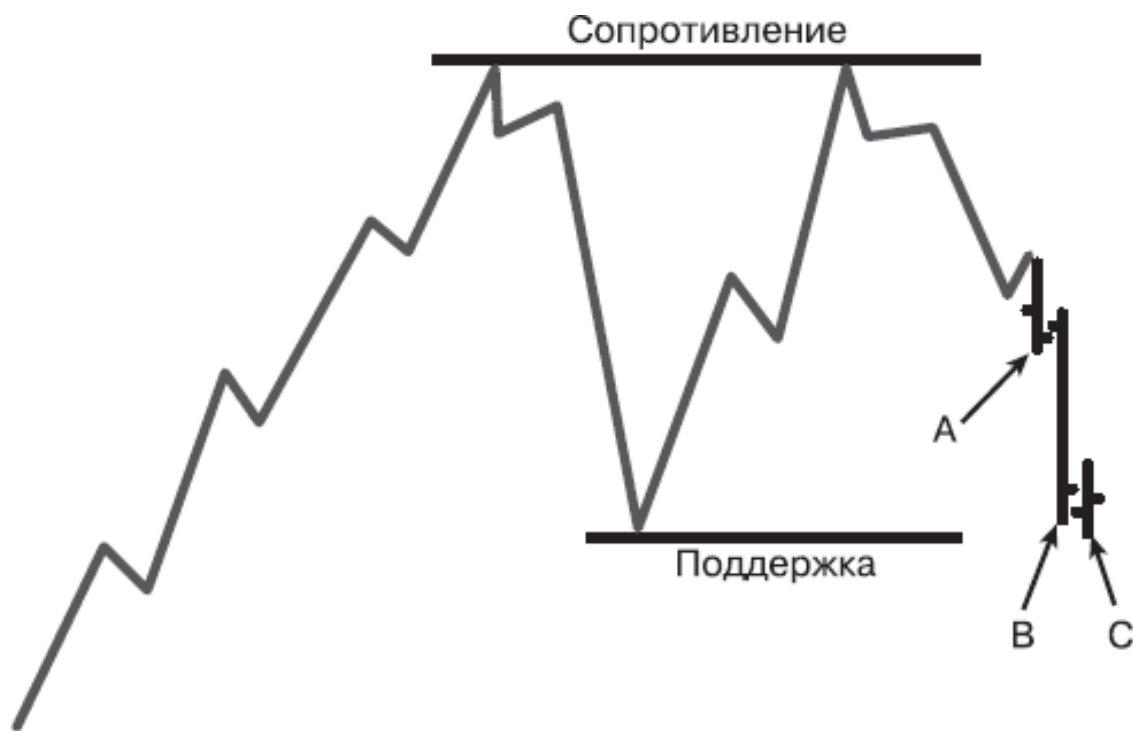


Рис. 7.2. Определение критерия запуска

Цена, которая преодолевает максимум баром *B*, демонстрирует значительный откат от уровня поддержки – кажется, даже слишком значительный. К тому времени как цена

<sup>7</sup> Баром на биржевых графиках называют вертикальную линию, соединяющую уровни максимальной и минимальной цены за определенный период времени. Горизонтальные штрихи бара отмечают уровни открытия и закрытия за тот же период. (Примеч. науч. ред.)

достигла этого максимума, она слишком отделилась от уровня поддержки, а значит, риск в этой сделке будет слишком велик. По этой причине бар *B* не отвечает второму критерию. Потенциальная прибыль недостаточно велика по сравнению с риском; она демонстрирует соотношение примерно 1:1, а не 2:1 и 4:1, которые мы ищем.

Обратите внимание, что бар *C* отвечает обоим критериям. Цена, превосходящая предыдущий максимум бара *C*, демонстрирует существенный откат, а потенциальная прибыль окажется примерно в 5–6 раз выше риска, если цена пройдет весь путь до уровня сопротивления.

Я неспроста не указал на графике цены. На этом этапе их знать не обязательно, они даже помешают тренировке правого полушария.

Ваше правое полушарие не интересуется цифры, ему важны отношения между барами, которые могут быть представлены и без какого бы то ни было числового выражения.

Вы еще на предыдущем этапе, охотясь за акциями, должны были решить, что расстояние между уровнями поддержки и сопротивления достаточно, так что цифры вам больше не нужны.

Немного попрактиковавшись, вы научитесь быстро определять, где лучше всего провести сигнальную линию для конкретной акции. Это не должно занимать больше 1–2 секунд. Если за это время вы не сказали «да», не устанавливайте сигнал. Вот так все просто.

## Подготовка и выполнение приказов

Вы установили сигналы, и теперь у вас есть немного времени, чтобы расслабиться. Затем вы можете просмотреть графики и определить, какие точно стоп-цены вы бы хотели применить, если сработает любой из ваших сигналов. Так вы установите точный уровень риска, с учетом которого сможете высчитывать количество акций. Используйте любые удобные методы расчета размера позиции (обратитесь к соответствующим источникам,<sup>8</sup> если вам нужна помощь в выборе оптимального алгоритма расчета размера позиции).

Выбор стоп-цены – еще одна субъективная задача, если вы торгуете по откатной свинговой системе. Вам необходимо установить ее непосредственно под уровнем поддержки, а это довольно нечеткая линия, поскольку цены колеблются вокруг предыдущей поддержки. Проведите линию там, где, по-вашему, находится уровень поддержки, а затем наметьте ценовой ориентир под ней. Выбирайте его опять же на глаз, побуждая себя использовать правое полушарие. Затем посчитайте фактическую цену в этой части графика. Можно попеременно использовать максимумы и минимумы за разные дни, чтобы точнее определить цену. Только помните, что вам нужно найти уровень цен сначала быстро, интуитивно, а затем уже определить точную цену, используя аналитическое левое полушарие.

Если вы как следует подготовлены, у вас под рукой будет вся информация, чтобы отдать приказ брокеру в тот момент, как включится сигнал. Прежде чем отдавать приказ, вы должны быстро провести последнюю проверку. Убедитесь, что весь рынок отвечает вашим критериям для входа в позицию. Проверка общего состояния рынка должна занимать всего лишь несколько секунд, если у вас под рукой 5-, 15-минутные или часовые графики.

Пользуясь методом откатной свинговой торговли, нельзя отдавать приказ на исполнение, если рынок не демонстрирует подходящие условия для продажи или покупки. Если рынок, кажется, вот-вот достигнет нужных ценовых критериев, но пока еще не достиг, вы можете установить сигнал и ждать, пока он сработает, и потом уже отдавать приказ.

---

<sup>8</sup> Например, *Тарп Ван К.* Супертрейдер. Как зарабатывать на бирже в любых условиях. – СПб.: Питер, 2010.

## Просто и быстро

Чтобы подключить к практике интуицию, главное – заставить себя действовать просто и быстро. Возможно, это кажется чрезмерным упрощением, но лично я заметил, что трейдеры, наоборот, склонны все усложнять: они передают бразды правления левому полушарию в тех случаях, когда с задачей гораздо лучше справилась бы интуиция.

Если необходимо принимать решения быстро, у вас нет времени усложнять ситуацию излишним анализом. Если вам не нужно проводить сложный анализ, то легче действовать быстро. Простота обеспечивает скорость, а скорость заставляет упрощать.

Ограничивайтесь в практике самыми конкретными целями. Помните, что каждый из четырех шагов – это один-два вопроса, на которые вы пытаетесь ответить. Готов ли рынок для покупки? Есть ли у акций четко выраженные уровни поддержки и сопротивления? Пройдет ли значительный откат от линии поддержки, если цена акций превысит вчерашний максимум? Достаточно ли низко расположен этот максимум – есть ли пространство для того, чтобы получить прибыль прежде, чем цена вырастет до уровня сопротивления? Вы сможете быстро ответить на данные вопросы, лишь взглянув на график, когда потренируетесь принимать решения с помощью интуиции. Практикуйтесь, ограничивая время для анализа, чтобы излишне не усложнять процесс принятия решений.

Чтобы стать искусным трейдером, торгуйте так, словно вы уже им являетесь. Искусные трейдеры принимают решения быстро, поэтому и вам нужно быстро решать, что делать. Помните только: если вы сомневаетесь, значит, ваш ответ – «нет». Сказать «нет» всегда можно практически мгновенно.

Простота и скорость – характерные черты искусного трейдера.

## 8 Технотрейдеры

*Одна машина может выполнять работу 50 обычных мужчин.  
Ни одна машина не способна заменить одного экстраординарного человека.*  
*Элберт Хаббард*

Несколько лет назад моя приятельница Астрид прислала по электронной почте письмо с предложением присоединиться к ее команде и попрактиковаться в затяжных прыжках в SkyVenture, вертикальной аэродинамической трубе в Орландо, штат Флорида.

Вертикальная аэродинамическая труба – это камера величиной 3,5 м в диаметре с решетками на дне и сверху, через которые пропускается ветер, на расстоянии около 6 м друг от друга. Несколько огромных электрических вентиляторов, установленных на вершине трубы, всасывают воздух в камеру со скоростью без малого 200 км/ч.

Эту скорость называют **конечной**. При ней сопротивление ветра равно силе притяжения, вследствие чего вы прекращаете ускорение. Прыгая со стационарного объекта, допустим, с вертолета или воздушного шара, вы достигаете конечной скорости через несколько секунд, а дальнейшее свободное падение совершаете уже на одной скорости. В аэродинамической трубе, которая дает конечную скорость, вы можете парить в воздухе и казаться неподвижным кому-либо, кто смотрит на вас со стороны, из иллюминаторов.

Команды по затяжным прыжкам тренируются с помощью аэродинамической трубы потому, что в этом случае минута полета обходится дешевле, чем если вы прыгаете с самолета, а кроме того, так вы получаете значительно больше минут полета подряд. Когда вы прыгаете с самолета, довольно много времени уходит на достижение нужной высоты, полет с раскрытым парашютом и сборку парашюта после приземления. Даже если вы делаете все очень быстро, имея при этом два парашюта, за день вы сумеете совершить не более 7–10 прыжков. С аэродинамической трубой вы просто впрыгиваете в поток ветра и летите. Это занимает лишь несколько секунд.

Астрид и ее команда забронировали аэродинамическую трубу на несколько часов в рамках своего пятидневного курса обучения и искали желающих заполнить время между сеансами практики. Они бы слишком устали, если бы тренировались без перерыва, поэтому Астрид пригласила воспользоваться этим временем меня. Кроме того, она предложила мне бесплатный инструктаж. Астрид – специалист мирового класса, и я просто не мог отказаться от ее предложения.

До присоединения к команде Астрид я года полтора занимался затяжными прыжками с парашютом. На моем счету было около 165 прыжков с самолета, но в общей сложности в свободном падении я провел менее трех часов. Поскольку каждый прыжок длится, как правило, минуту или меньше, в зависимости от типа, я падал в целом меньше 165 минут.

До первой попытки свободное падение казалось мне делом довольно простым. Прыгнув, я понял, что все гораздо сложнее. Когда вы движетесь на скорости 200 км/ч, ветер обладает огромной силой. Если хоть немного вытянуть одну ногу вперед, вас перевернет или начнет очень быстро крутить. Если вас сильно закрутит, вы запросто потеряете сознание, поскольку кровь отхлынет от рук и ног и в мозг перестанет поступать достаточное количество кислорода. Затяжные прыжки порой весьма опасны.

Когда я присоединился к команде Астрид, я довольно легко мог поддерживать управление в свободном падении, но пока только осознанно. Мне приходилось вдумчиво контролировать все свои движения в воздухе. Если мне хотелось уйти вверх, я знал, что следует рас-



тянуться так, чтобы большая площадь тела подвергалась воздействию ветра. Желая пойти вниз, я сосредоточивался и подтягивал ноги и руки к туловищу для уменьшения сопротивления. Когда нужно было повернуться, я, как положено, разводил руки влево или вправо, тем самым создавая вращающую силу. То есть был вполне компетентен, но действовал медленно и осмотрительно, не интуитивно.

После первого дня тренировок я освоился с особенностями аэродинамической трубы. Лететь в трубе оказалось сложнее, чем в открытом пространстве при прыжках из самолета. Нужна большая точность. Астрид и члены ее команды научили меня некоторым приемам. Я узнал, как с помощью ног поворачиваться быстрее. Я научился держаться подальше от границ трубы, где проходят вихри ветрового течения.

Но затем Астрид предложила мне поиграть. Вместо того чтобы беспокоиться о каждом следующем действии, я должен был просто следовать за ней по разным участкам стены трубы. Допустим, сначала она занимает место в самом низу трубы, затем перемещается чуть выше на другую сторону трубы, после – еще выше, ниже и т. д. Чтобы следовать за ней, я должен был использовать все свои знания и двигаться как можно быстрее.

Иногда мне приходилось поворачиваться в пологорота и падать вниз или разворачиваться на четверть и устремляться вверх. Мне нужно было держать Астрид в поле зрения, чтобы всегда быть готовым мгновенно переместиться к следующему пункту. Это было не только полезно, но и очень весело. Как бы быстро я ни перемещался, Астрид каждый раз опережала меня, побуждая хоть немного увеличить скорость.

Через несколько часов, в течение которых я играл в общей сложности порядка 15–20 минут, случилось нечто удивительное. Я прекратил думать, что нужно делать. Мои действия стали неосознанными, интуитивными. Теперь я летал с помощью не только левого полушария, но и правого. После этой эволюции я стал перемещаться по камере в три или четыре раза быстрее, чем раньше. Я стал летать интуитивно.

Благодаря очень дорогой технологии я смог ускорить процесс обучения и стать весьма продвинутым скайдайвером в меньшие сроки, чем потребовались бы при обычных обстоятельствах. Аэродинамическая труба позволяет практиковаться и оттачивать навыки свободного падения в среде, требующей большей точности. Благодаря этому я смог овладеть знаниями и опытом, которые нарабатываются годами, всего лишь за несколько дней практики.

Искусные трейдеры с помощью технологий оттачивают свои знания и интуицию до совершенства.

Искусные трейдеры используют технологии по аналогичным причинам. Благодаря технологическим приемам они просматривают сотни и тысячи возможностей сделок в течение периода, за который иначе они, может быть, успели бы проанализировать лишь несколько десятков. Технологии помогают им ускорить процесс обучения. Они готовы пользоваться всеми возможностями, которые предоставляет им рынок.

## Технотрейдинг

Я начал программировать торговые системы на базе Apple II, учась в университете. В то время это было очень прогрессивно. Когда я торговал с «черепашками», наши биржевые терминалы показывали только цены. Они давали информацию о максимуме, минимуме, окончательной цене, нетто-изменении курса и объеме торгов по каждому контракту. И все.

Нам приходилось рисовать графики на бумаге. У нас не было внутрисуточных данных. Мы должны были, посмотрев на цену, определить, существенна ли она, используя только собственную память и бумажные графики. Я применял самые простые торговые методы, чтобы снизить объем информации, который необходимо было удерживать в голове.

К счастью, доступные трейдерам технологии чрезвычайно продвинулись за последние 25 лет. Инструменты современного искусного трейдера – это мощный компьютер, быстрая и надежная интернет-связь, несколько больших мониторов и передовое программное обеспечение. У многих трейдеров вообще по два-три компьютера: первый – исключительно для торговли на бирже, второй – для трейдинговых исследований, а третий – для переписки и прочего.

С помощью этих технологий трейдер может наладить и поддерживать полезное взаимодействие между левым и правым полушариями головного мозга. К примеру, когда вам интуитивно приходит в голову идея, вы легко можете проверить разные ее аспекты с помощью специальных программ. Если вы занимаетесь долгосрочной торговлей, можно вообще создать автоматическую торговую систему, которая будет приносить вам деньги. Для среднесрочной торговли это несколько сложнее, но в целом также осуществимо.

Однако даже современные продвинутые технологии не позволяют полностью автоматизировать краткосрочную торговлю, в том числе и свинговую, главным образом потому, что полностью запрограммировать ее не под силу большинству обычных трейдеров, использующих доступные им инструменты. Поэтому, занимаясь краткосрочной торговлей, вы должны тестировать свои идеи, используя потенциал обоих полушарий.

Давайте еще раз обратимся к откатному свинговому методу. Вы легко можете натренировать свое правое полушарие опознавать, имеются ли у конкретных акций четкие уровни поддержки и сопротивления, но воплотить эту концепцию в программном виде трудно. Линии поддержки и сопротивления – концепции, которые основаны главным образом на визуальном восприятии. Сработает ли поддержка, если цена опустится на 25 центов ниже предыдущего минимума? А если на 45 центов? Есть ли разница, если акции уже опускались до уровня поддержки пять дней назад? А если три дня назад? Какой разрыв в ценах между поддержкой и сопротивлением является существенным? Все это довольно расплывчатые концепции с нечеткими ответами.

Компьютерным программам нужны четкие ответы на конкретные вопросы, им не нравятся расплывчатые концепции с неясными ответами. Алгоритмически компьютерные программы совершенно аналогичны левому полушарию, они до ужаса логичны. Им нужны четкие указания, что делать. Они не воспринимают полную картину: видят деревья, но не подозревают о существовании леса.

Существенный фактор концепции поддержки и сопротивления заключается в том, что уровень этих показателей трейдеры определяют визуально.

Восприятие другими трейдерами поддержки и сопротивления определяет тенденцию отката от этих уровней. Если вы не в состоянии точно запрограммировать алгоритм, дублирующий восприятие других трейдеров, то не сможете точно протестировать данный метод.

Самые лучшие компьютеры и программы в настоящее время не способны справиться с этой задачей.

Однако же трейдеры, используя в должном соотношении интеллект и интуицию, могут проверять и претворять в жизнь прибыльные идеи, которые не удастся автоматизировать. Трейдинг, существующий вне технологий, дает больше возможностей тем участникам рынка, которые довели свою интуицию до совершенства. Если бы легко было создать компьютерную программу, идентичную вашей интуиции, в биржевой торговле участвовало бы больше машин, а отдельные трейдеры, не обладающие супербыстрыми компьютерами, доступными лишь «Голдман Сакс», имели бы меньше возможностей.

В том числе поэтому свинговая торговля обладает большим потенциалом для интуитивных трейдеров. Она до сих пор остается вне досягаемости компьютерных технологий, имитирующих работу левого полушария.

## Пополняющий интеллект и анализ

Тем не менее даже для интуитивных трейдеров целостного разума специальные программы оказываются полезным инструментом. Они помогают интеллекту обосновывать интуитивные торговые идеи. Большинство программ, составляющих диаграммы в режиме реального времени, могут предупреждать вас о потенциальных сделках. Это помогает вам фильтровать огромные объемы информации, которая содержится в фактических данных по рынку за прошлые периоды. Сложные программы тестирования на основе исторических данных можно применять для проверки менее сложных методов и элементов интуитивных трейдинговых идей.

К примеру, вы вряд ли сумеете создать программу тестирования на основе исторических данных для точного определения уровней поддержки и сопротивления, но проверить приближенное значение частей этой концепции для исследования прибыльности откатного свингового метода вполне возможно. Поскольку тестирующая программа не способна полностью уловить концепцию поддержки и сопротивления, результаты тестирования на основе исторических данных не будут соответствовать тому, чего вы достигли бы с помощью интуиции. Тем не менее такого рода проверки полезны, поскольку часто помогают выявить недостатки конкретного метода, которые не всегда очевидны, если вы работаете исключительно по графикам.

Работая с размытыми концепциями, которые сложно четко зафиксировать, я использую инструменты тестирования на основе исторических данных, чтобы проверить идеи, приблизительно соответствующие конкретной концепции. Я тестирую столько приблизительных наборов правил, сколько могу изобрести. Если все они успешно и сходно проходят проверку, значит, моя размытая интуитивная концепция вполне действенна. Если вы проверили несколько приблизительных наборов правил для конкретной интуитивной концепции и каждый из них оказался в значительной степени точным, вы обретете большую уверенность в своей концепции. Так что даже туманные концепции, основанные на правополушарном визуальном восприятии, можно исследовать на предмет прибыльности с помощью компьютерных технологий.

Один из лучших способов проверить концепцию по частям – отделить критерии входа от всех прочих этапов конкретного метода. Я предпочитаю с помощью тестов исследовать, как долго цена движется в пользу трейдера по сравнению с ее движением против трейда в течение определенного количества дней после входа в позицию. Говоря техническим языком, я ищу максимальное благоприятное отклонение (МБО), выровненное по волатильности, и сопоставляю его с максимально неблагоприятным отклонением (МНО), также выровненным по волатильности. Я называю этот критерий **показателем перевеса**. Тест помогает мне определить, что, допустим, в течение пяти дней после открытия позиции курс акций в среднем в два раза дольше движется в желаемом направлении, чем в нежелаемом. Благодаря этому показателю вы отлично чувствуете возможность существенной потенциальной прибыли. Если в течение нескольких первых дней после входа в позицию акции движутся в желаемом направлении значительно дольше, чем в нежелаемом, для системы свинговой торговли это хороший знак.

Существует еще один эффективный подход – протестировать идеи входа, используя простейшую стратегию выхода, подобную той, которую я предложил для откатного свингового метода. Так вы можете проверить прибыльность сделок, используя приблизительные критерии входа. Если сделки выгодны, вы получаете рациональное подтверждение своего нечеткого метода, правила входа которого приблизительно.

Дополнительной ценной техникой служит также визуальная проверка всех сделок, совершенных на глаз. Благодаря этому вы видите, насколько ваши примерные правила соответствуют той нечеткой идее, которую вы пытаетесь смоделировать. Когда вы видите сами сделки, то можете интуитивно почувствовать, эффективна ли концепция, которую вы анализируете. Кроме того, эта процедура помогает понять, как вам следует усовершенствовать подход, а иногда и метод в целом.

Вот таким образом с помощью интеллекта и анализа вы можете обосновать свои интуитивные идеи. Если в этом процессе можно использовать специальное программное обеспечение – тем лучше. Только помните: концепция, которую очень легко представить в виде компьютерной программы, скорее всего, будет не столь прибыльна, потому что другим, вполне вероятно, такая идея уже пришла в голову.

## Дополнительная тренировка интуиции

Компьютерные технологии полезны не только для левого полушария, но и для тренировки интуиции. Подобно тому как аэродинамическая труба помогла мне получить знания и опыт, нарабатываемые годами затяжных прыжков, за несколько дней интенсивной практики, компьютерные программы помогают вам развить интуицию, ускоряя процесс обучения.

Программное обеспечение для трейдинга автоматизирует процесс обучения правого полушария, быстро представляя вам графики по отдельным акциям и рынку в целом. Современные программы, составляющие графики, легко позволяют установить особые фильтры, отвечающие определенным критериям. Например, вы можете запросить все акции, курсы которых ниже их 40-дневного максимума или выше 40-дневного минимума, или все акции, которые достигли рекордно высокого уровня, или же все акции, торгующиеся в пределах между \$5 и 20, то есть отвечающие самым разным критериям. Многие брокерские фирмы предлагают своим клиентам бесплатные программы, которые выполняют такие действия. Это распространенные и мощные инструменты.

Благодаря таким программам вы с помощью визуального восприятия, за которое отвечает правое полушарие, можете быстро выбирать из сотен графиков конкретные акции, отвечающие вашим критериям. После этого акции, которые стоит отслеживать, можно добавить в электронный список наблюдения. Такие списки позволяют периодически отфильтровывать акции, наиболее близкие вашим торговым критериям. Так вы сэкономите время и получите возможность эффективно сканировать гораздо более широкий спектр ценных бумаг.

Это одна из тех областей, где правильное программное обеспечение нередко приносит большие дивиденды. Софт посредственного качества позволяет вам видеть небольшой список акций, поскольку ему для нахождения и анализа потенциальных акций требуется больше времени. Хорошие программы дают возможность сразу отслеживать более обширный список акций. Такая способность непосредственно расширяет круг ваших торговых возможностей. Не экономьте на программном обеспечении – программы, которые повышают производительность труда, увеличивают ваши доходы.

Иногда лучше иметь профессиональные инструменты. Именно их качество имеет значение. Если вы хотите стать профессионалом, вкладывайте в профессиональные инструменты там, где они важны. Если это значит поменять брокерскую фирму и платить чуть более высокие комиссионные или ежемесячные взносы, такие расходы могут быть оправданы.

## Будьте в курсе

Новые торговые технологии появляются постоянно, поэтому искусные трейдеры непрерывно оценивают новейшие инструменты. Им известны лучшие программы, и они испытывают новые технологии, как только получают к ним доступ, поскольку знают, что правильные инструменты помогают эффективнее и точнее использовать интуицию. Технологии, если применять их должным образом, становятся важным дополнением и помощником как правого, так и левого полушария. Они расширяют возможности не только интеллекта, но и интуиции. Более того, они помогают поддерживать баланс между обоими полушариями, поскольку способствуют развитию торгового процесса, в котором наиболее эффективно задействован весь потенциал головного мозга.

Ваше левое полушарие знает, что правому лучше удастся отыскивать конфигурации, считывать целостную картину и видеть лес, а не отдельные деревья. Используя специальные программы, которые расширяют самые полезные навыки обеих частей головного мозга, вы строите доверие между полушариями. Ваша интуиция будет находить конфигурации более эффективно, зная, что интеллект послужит ей поддержкой. Вы обретете большую уверенность в себе, используя в трейдинге технологии, позволяющие учитывать данные за много лет, чтобы отточить интуицию.

Специальные программы – это просто инструмент, но они могут оказывать мощное содействие, если вы используете их, чтобы сбалансировать свой подход к трейдингу.

## 9

### Закон равновесия

*Благовоспитанная интуиция идет на компромисс с интеллектом.*

*Джордж Сантаяна*

В молодости я верил, что для меня главное в жизни – управлять своими эмоциями и жить, опираясь на логические, обоснованные принципы. Свой ранний успех я приписывал собственному интеллекту, разуму и некоторой доле удачи. Я недооценивал интуицию.

Когда 20 лет назад Стэнли Энгрисст брал у меня интервью, готовя статью о «черепашках» для The Wall Street Journal, он спросил, почему, по моему мнению, я добился такого успеха по сравнению с другими «черепашками». Я ответил, что, наверное, потому, что я меньше боялся, возможно, в силу своей юности. Я считал, что некоторые другие «черепашки» позволяют страху приносить сомнения в процесс трейдинга, особенно в самом начале.

Прошли годы, и я стал иначе объяснять тот свой успех. В книге «Путь Черепах» я писал, что эмоциональная и психологическая сила – самые главные составляющие трейдинга. Теперь я хоть и согласен с этим утверждением, но считаю его неполным и даже вводящим в заблуждение. Я недооценивал важность интуиции.

Недостаточно быть сильным и твердым, иметь интеллектуальную мужественность. Трейдинг – это не битва сильнейших трейдеров мира. Важен источник психологической уверенности и силы. Трейдерам, которые сочетают интеллект и интуицию (рассудок и чутье), гораздо проще эмоционально. Трейдерам, которые борются с собственной интуицией и позволяют доминировать левому полушарию, когда правое кричит «нет!», на порядок сложнее торговать перед лицом неприятностей.

Мне легко было торговать с «черепашками» потому, что я следовал интуиции. Я торговал интуитивно, поэтому не испытывал особенных трудностей. Тем, кто не доверял интуиции, а искал разумное объяснение любому возможному действию, приходилось непросто.

Все сводится к уровню доверия. Неважно, как вы подготовлены, если вы не верите в собственную торговую стратегию, то не сумеете уверенно реализовывать свой план. У вас не будет «эмоциональной и психологической силы», которая необходима успешному трейдеру.

Если вам кажется, что в этой книге я придаю интуиции чрезмерное значение, так это потому, что, по-моему, большинство трейдеров практически не используют интуицию и чутье, а вовсе не в силу своей веры в то, что достаточно одной интуиции или даже что интуиция важнее интеллекта.

Интеллект и интуиция должны дополнять друг друга, если вы хотите действовать максимально эффективно.

Чтобы достичь успеха, необходимо равновесие между интеллектом и интуицией. Вы должны позволить каждой части своего ума выполнять то, что ей больше всего удается. Это и есть срединный путь трейдинга.



## Взвешенная интуиция

Нельзя сказать, что интуиция не допускает ошибок. У нее бывают и промахи. Вам наверняка придется расхлебывать ее просчеты. Порой она находит идеи, которые на первый взгляд кажутся весьма перспективными, но при дальнейшем исследовании выясняется, что это вовсе не золотая жила, как вы поначалу сочли. Вы должны призвать на помощь аналитические способности левого полушария, чтобы задать интуиции верное направление и безопасно провести ее подальше от скалистых берегов. Анализ и интуиция должны действовать рука об руку, согласованно.

Но как установить и поддерживать такое равновесие? Проиллюстрировать этот процесс поможет пример из другой области.

С 1985 года психолог-исследователь Гари Кляйн и несколько его коллег изучали, как принимают решения пожарные, медицинские сестры и военные. Результаты оказались неожиданными. До начала исследования Кляйн и его коллеги считали, что лучший способ принятия решения включает рациональный анализ, в ходе которого ответственное лицо тщательно взвешивает возможные альтернативы. Но, как ни удивительно, ученые выяснили, что люди этих профессий не принимают решения, анализируя возможные варианты. Как раз напротив, многие из них *полагаются на интуицию*. Вместо того чтобы сравнивать альтернативные варианты, они действуют интуитивно, в соответствии с определенными паттернами. Многие из них сообщили, что им *даже не нужно думать*, какой ответ правильный, они *просто знают, что делать*. Они сравнивают конкретный случай с прошлым опытом и принимают план действий почти мгновенно.

Один аспект исследований особенно удивил Кляйна. Изначально он думал, что *новички* импульсивно выбирают первый убедительный план и реже оценивают разные варианты, а эксперты анализируют несколько сценариев и основывают свои решения на оценке этих альтернатив. Психолог считал, что специалисты, обладающие большим опытом, способны оценивать более широкую совокупность потенциальных сценариев.

*Однако он выяснил обратное.* Эксперты практически сразу же выбирают *определенный план действий*. Затем они проверяют его целесообразность и, если она подтверждается, претворяют план в жизнь. Опытные специалисты интуитивно чувствуют правильный ответ, даже не думая. Их правое полушарие по восходящему пути быстро выбирает ответ, чтобы найти эффективное решение проблемы.

Начинающие специалисты, напротив, принимают решение гораздо дольше, поскольку тщательно рассматривают все возможные варианты. У них нет достаточного опыта – примеров аналогичных событий, чтобы быстро определить, какая из альтернатив наиболее уместна. Новички постоянно опираются исключительно на интеллект.

Эксперты интуитивно выбирают первоначальный план действий, а затем оценивают его целесообразность посредством левополушарного анализа.

Важно отметить, что эксперты задают себе вопросы вроде: «Не упускаю ли я чего-либо?», «Есть ли у меня время для такого подхода?», «Существуют ли более безопасные варианты?», «Окажется ли этот подход эффективным?».

Интеллект и интуиция должны работать сообща, выполняя то, в чем силен каждый из данных компонентов. Это и есть срединный путь трейдинга.

Специалисты, которых исследовал Кляйн, с помощью интуиции направляют интеллект, что позволяет им не терять времени на обдумывание заведомо неподходящих альтернатив. И в трейдинге интуиция может направлять вас в процессе развития стратегии, а

интеллект затем – убедиться в том, что эти стратегии эффективны. А когда вы начинаете торговать, интуиция снова вступает в должность и опознает паттерны, которые являются частью вашей торговой стратегии.

Надлежащее взаимодействие между интуицией и интеллектом – характерная черта искусного трейдера.

## Равновесие в трейдинге

Любой пример благотворного партнерства между интеллектом и интуицией в процессе разработки стратегии показывает, как вы можете достичь такого равновесия. Допустим, ваше правое полушарие заметило, что определенные движения цен часто предшествуют значительному росту многих акций, за которыми вы наблюдаете. Предположим, вы заметили, что некие акции, как правило, совершают сильное движение в сторону закрытия предыдущего дня. Интуиция подсказывает вам разработать стратегию, в соответствии с которой вы будете покупать, если закрытие дня было выше предыдущего, и продавать, когда закрытие, наоборот, состоялось ниже предыдущего уровня.

Ваша интуиция *наметила идею* потенциальной торговой стратегии. Левое полушарие, скептическое по своей природе, просматривает список возможных проблем.

- **Предвзятость зрительного восприятия.** Ваш интеллект прекрасно осознает склонность зрительного восприятия замечать значительные точки на графике и игнорировать точки, которые визуальным образом не столь очевидны. В силу этого трейдеры часто видят поведение цен в период больших движений и предшествующие этому паттерны, но зачастую даже не замечают, когда те же самые конфигурации обнаруживаются в период консолидации рынка. Поэтому некоторые конфигурации иногда кажутся более значительными, чем есть на самом деле.

Интеллект знает, что вы должны методически исследовать данный паттерн, чтобы определить, действительно ли он предоставляет вам возможность для сделки. Сначала вам, вероятно, потребуется тщательно проанализировать некоторые графики и с помощью левого полушария *найти все места*, где встречаются аналогичные паттерны. Затем, если паттерн по-прежнему кажется перспективным, возможно, вам понадобится протестировать его на основе исторических данных. Запрограммированный должным образом компьютер *не* воспринимает данные предвзято, как свойственно вашему зрению.

- **Недостаточное количество данных.** Ваш интеллект знает, что, хоть интуиция и обнаружила тот или иной паттерн, ее поле для исследований относительно ограничено данными, представленными в графиках, на которые вы смотрели. Левое полушарие понимает, как необходим статистически значимый объем выборки, и осознает, что интуиция порой обманывается, если паттерн появляется лишь несколько раз на протяжении сравнительно короткого периода времени.

Чтобы обосновать идею на основе более широкого ряда данных, интеллект заставит вас проанализировать больше графиков. Возможно, вы посмотрите, встречался ли подобный паттерн на протяжении последних нескольких лет. Если и после этого паттерн покажется многообещающим, возможно, вы с помощью специальных программ проведете тестирование на основе исторических данных, чтобы проанализировать его с учетом более широких данных.

Обратите внимание, как в этом примере идеи, подмеченные вашей интуицией, легли в основу более строгих исследований. Так и должно быть. Если вам удастся убедить свой интеллект, что стратегия, которую вы развили интуитивно, по существу, обоснованна и выгодна, вы сумеете уверенно торговать по ней. А благодаря этому, в свою очередь, вам будет легче проявлять эмоциональную и психологическую силу, которая и отличает искусного трейдера от всех остальных.

## Мастерство жизни

Когда вы научитесь руководствоваться в трейдинге не только интеллектом, но и интуицией, вы заметите, что трейдинг требует гораздо меньше усилий. Вам не придется мучительно думать над принятием решений и тратить массу времени, отбирая одну и ту же информацию. Вы сможете больше времени и сил посвящать другим занятиям.

Мастерство – это непрерывный процесс, путь, а не цель.

Рынки меняются. Не стоят на месте и технологии. Что-то усложняется, что-то становится проще. Срединный путь поможет вам приспособиться к новым условиям, сориентироваться и в период кризисов, и в благоприятные времена. Вам проще будет находить возможности и средства их реализации.

Когда вы встанете на срединный путь искусного трейдера, полагаю, вас перестанет удовлетворять сугубо рациональный подход к трейдингу. Вы предпочтете скорость и простоту срединного пути.

Трейдинг целостного разума проще, быстрее, лучше и выгоднее.

## Заключение. Искусство биржевой торговли

*Игра научила меня игре. И, обучая, она не пожалела розги.  
Джесси Ливермор*

Трейдинг... и никаких заменителей.

Помогают практика, компьютерные исследования, чтение, изучение отдельных графиков. Но, по большому счету, у вас нет альтернатив, кроме как выложить свои деньги и совершить настоящую сделку.

Лучший способ начать – открыть торговый счет и рискнуть некоторой суммой реальных денег.

Так что будь вы опытным трейдером с собственными испытанными методами, который хочет научиться эффективно использовать весь потенциал своего ума, или новичком, который только принимается за процесс обучения, лучший способ начать – открыть торговый счет и рискнуть реальными деньгами. Это единственный путь, который позволит развивать и тренировать свой целостный разум для суровых условий трейдинга.

К сожалению, обучение – процесс, который неизбежно включает в себя ошибки и неудачи. Вы не научитесь, если не будете достаточно рисковать. Так что примите серьезное решение и будьте готовы к некоторым потерям.

Иногда большие неудачи учат лучше всего. Мне вспоминается одна сделка. Дело было в 1987 году, в последний полный год программы «черепашек». Примерно за месяц серебро подскочило с \$11 до 15. Поскольку мы следовали за трендом по пробоям, мы купили его, как только цена достигла нового максимума чуть выше \$11. На рис. П.1 можно увидеть, где мы вошли в позицию, а также дальнейшее движение цены до точки моего выхода. Поскольку я купил акции в самом начале подъема, а вышел из позиции при цене чуть выше \$12,75, я заработал на каждой акции около \$1,50 и в целом получил очень неплохую прибыль.<sup>9</sup> У меня было 1200 контрактов на 5000 унций каждый, и за сделку я заработал около \$9 млн. Тем самым я на 45 % увеличил свой счет, равный в том году \$20 млн. Но я упустил возможность заработать гораздо больше.

---

<sup>9</sup> Майкл Ковел в своей книге о «черепахах» Complete Turtle Trader (Harper Collins, 2008) и в статье, появившейся в ныне почившем «Trader Monthly Magazine», ошибочно утверждает, что я потерял на этой сделке огромную сумму денег. На самом же деле для меня она оказалась очень выгодной.

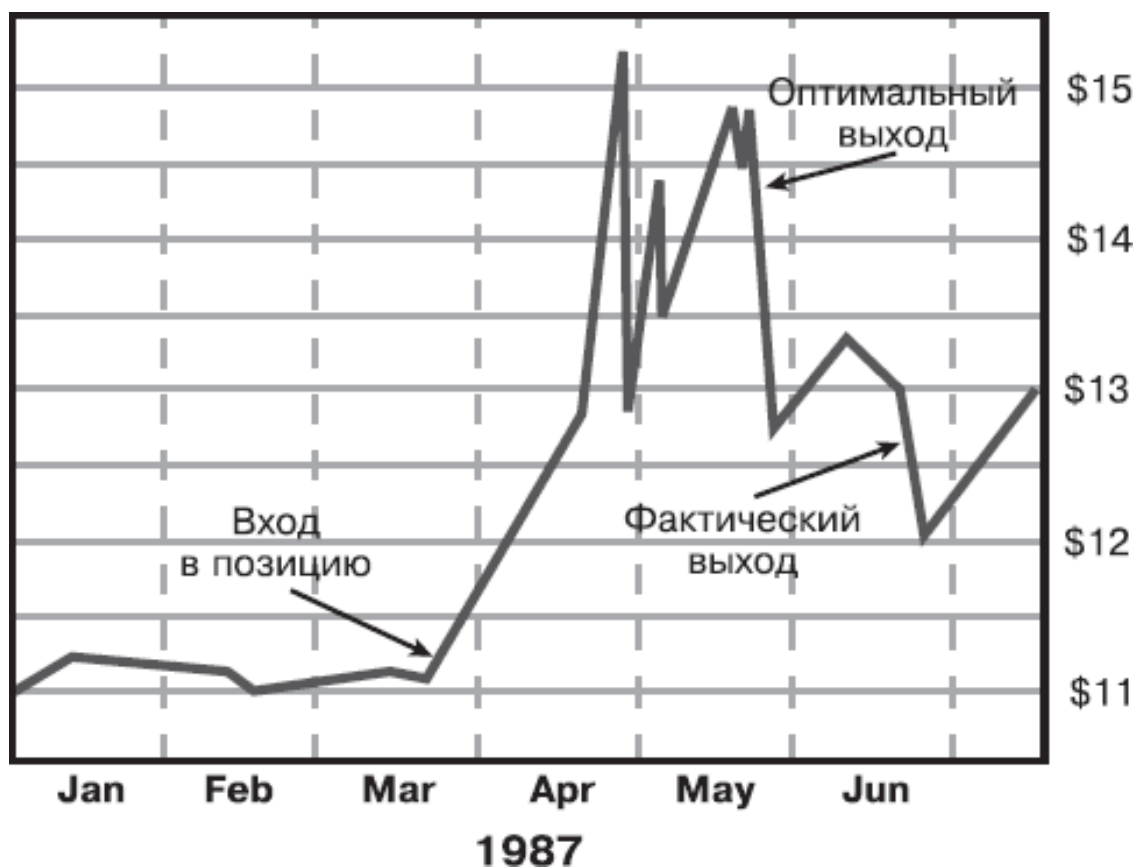


Рис. П.1. Курс серебра, 1987 год

Моя ошибка заключалась в том, что тогда я считал трейдинг полем битвы, а не тонкой игрой. Я думал, что если смогу выдержать движение трейда не в мою пользу, то стану лучшим трейдером.

Мне следовало бы прислушаться к совету Джесси Ливермора из его книги «Торговля акциями»: «Этот инцидент доказывает безумие попыток установить "хорошие причины", чтобы покупать или продавать акции. Если вы дожидаетесь, пока не получите доводы, то упустите возможность вовремя сделать шаг! Единственное, на что должен обращать внимание инвестор или спекулянт, это действия самого рынка. Если рынок действует неправильно или движется не так, как должен, этой причины должно быть для вас достаточно, чтобы немедленно изменить свое мнение. Помните: всегда есть причина, по которой рынок действует так, а не иначе. И также не забывайте: есть шансы на то, что вы не узнаете об этой причине до тех пор, пока не будет слишком поздно, чтобы извлечь из этого выгоду».

Если рынок действует неправильно или движется не так, как должен, этой причины должно быть для вас достаточно, чтобы немедленно изменить свое мнение.

Цены на серебро двигались неправильно. В последующие годы я узнал, что всякий раз, когда рынок совершает вертикальное движение (как тогда серебро), оно внезапно прекращается. Как только рынок падает после резкого подъема, движение заканчивается. Конечно, курс может вырасти снова и достичь или преодолеть предыдущие максимумы, но психологически рынок сломлен.

Мне следовало выйти из позиции, когда стало очевидно, что резкий рост цен после падения не удался, в точке «Оптимальный выход», обозначенной на графике (см. рис. П.1). Это была наилучшая позиция, где вышел бы опытный трейдер. Я же упустил более \$10 млн

дополнительной прибыли потому, что не уделял должного внимания собственной интуиции и более тонким аспектам трейдинга.

Будучи одним из «черепашек», я придавал чрезмерное значение логическим, системным методам, которым нас учили. Я должен был помнить, что сам Ричард Деннис не всегда торговал таким способом, иногда он прислушивался к интуиции и выходил из прибыльных позиций. Если бы я руководствовался тогда целостным разумом, я бы достиг большего.

Есть доля иронии в том, что мой кумир в мире трейдинга Джесси Ливермор, человек, чей пример впервые натолкнул меня на мысль стать трейдером, был одним из первых трейдеров, кто видел необходимость следовать интуиции, а не пренебрегать ею. Если бы я читал его книгу внимательнее и не был так уверен в собственных трейдерских способностях, я бы обратил внимание на его совет (снова из книги «Торговля акциями»): «Несколько раз во время большого бычьего рынка конца 20-х годов у меня были довольно крупные пакеты различных акций, которые я держал в течение длительного времени. Происходили нормальные коррекции рынка, и я ни разу не чувствовал дискомфорта из-за своей позиции.

Но однажды после закрытия рынка я забеспокоился. Той ночью я плохо спал. Словно что-то толкало меня, я просыпался и начинал думать о рынке. Следующим утром я боялся посмотреть в газеты. Казалось, что надвигается что-то зловещее. Но, напротив, все было радужным, и мои странные ощущения, очевидно, были необоснованны. Рынок энергично открылся вверх. Его поведение можно было бы назвать идеальным. Он шел прямо на пике своего движения. Кто-то мог посмеяться над такой беспокойной ночью, но я научился подавлять подобный смех.

На следующий день все изменилось. Никаких сообщений о бедствиях, просто после продолжительного движения в одном направлении произошел внезапный разворот рынка. В тот день я был не на шутку встревожен, так как столкнулся с необходимостью быстрой ликвидации крупного пакета акций. Днем раньше я мог бы ликвидировать всю свою позицию в пределах двух пунктов экстремального движения. Но сегодня – какое огромное различие.

Я думаю, что многие спекулянты сталкивались с ситуацией, когда внутри них внезапно вспыхивал сигнал опасности, хотя весь рынок светился надеждой. Это только одна из тех специфических причуд, которые развиваются от длительного изучения рынка и близости с ним.

Честно говоря, я всегда с подозрением отношусь к намекам, идущим от подсознания, и обычно предпочитаю использовать холодные научные формулы. Но факт остается фактом, во многих случаях я получил бы большую пользу, обращая внимание на свое внутреннее беспокойство».

Я был слишком увлечен «холодными научными формулами» и недостаточно внимания уделял интуиции и роли правого полушария в процессе трейдинга. Если бы я остановился и посмотрел, то бы вышел из той позиции гораздо ближе к оптимальной точке.

Эту сделку я надолго запомнил. Она служит мне предупреждением: нельзя быть чересчур самоуверенным и слишком полагаться на способности интеллекта. Я пытался действовать методом грубой силы, устоять дольше всех. Мне нужна была тонкость Фанхио, я должен был подключить к процессу торговли весь свой разум.

Я не забыл эту сделку и много лет спустя, когда после почти целого года бычьего движения индекса S&P с 1250 до 1550 пунктов произошел откат до 1400 пунктов в конце июля – начале августа 2007 года. Тогда впервые почти за год роста мы имели значительную коррекцию. Несколько месяцев спустя, в конце сентября – начале октября, рынок превзошел июльский максимум. В отличие от предыдущих новых высших уровней от подъема с 1250 пунктов, эти максимумы рынок удержать не мог. Как бы отметил Ливермор, рынок действовал неправильно или не так, как должен.

Посмотрите на недельный график (рис. П.2), и вы увидите, что рынок неделя за неделей сохранял условия для коротких продаж по классическому откатному методу свинговой торговли.



**Рис. П.2.**Недельный график S&P 500

В то время я только обручился, и как-то раз мы с моим будущим на тот момент (а теперь уже настоящим) тестем заговорили о рынке ценных бумаг. Через несколько лет он собирался выйти на пенсию. Я посоветовал ему держаться подальше от фондового рынка. Я впервые давал совет по личным инвестициям кому-то вне своего профессионального окружения. На самом деле мне не нравится советовать, поскольку спрогнозировать рынки практически невозможно. Если бы впоследствии рынок стал расти, мои родственные отношения оказались бы под угрозой.

Но в тот раз все было иначе. Моя интуиция кричала: «Опасность!» Так что я вышел за пределы своей зоны комфорта и поделился своими соображениями.

Спустя несколько недель на Trader's Expo я в беседе с интервьюером дал аналогичный совет, о котором писал в главе 1, и предупредил о том, что возможность значительного падения велика. В то время я думал о своей сделке по серебру 1987 года и о совете Ливермора.

Так что если вы обнаружите, что полагаетесь в трейдинге исключительно на логику и анализ, подумайте, а не обкрадываете ли вы себя. В ваших силах стать более успешным, умелым трейдером, если вы всесторонне разовьете способности своего разума.



## Трейдинг как искусство

Моя жена, Джен, выросла в семье людей искусства. Она, ее мать, отец и братья рисуют и играют на разных музыкальных инструментах. Они всегда работают над какими-то проектами. Джен также любит ходить в музеи изобразительного искусства. За последнюю пару лет нам посчастливилось посетить ряд самых известных художественных музеев мира. Мои родители не художники, поэтому для меня многое было в новинку.

Прогуливаясь по залам Прадо, Метрополитен, музея Ван Гога и прочих, я заметил одну интересную особенность, а именно взаимодействие между техникой и креативностью. Художники, чьи работы понравились мне больше всего, были новаторами – они поднимали технику исполнения на новый уровень или брали ту, которую придумали другие, и двигались совершенно в ином направлении. Они сочетали технику и креативность.

В своей лучшей форме трейдинг тоже может быть искусством.

Любой может овладеть приемами и инструментами трейдинга, посвятив некоторое время чтению профессиональной литературы и практике.

Однако постижение искусства трейдинга требует несколько больше усилий – готовности встретиться с неизвестностью, неопределенным будущим и даже опасностью, от которой никто из нас не застрахован; готовности передавать время от времени бразды правления собственной интуиции. Такая готовность нелегко дается большинству людей. Для нее нужна практика.

Чтобы развивать искусство трейдинга, вы должны на практике учиться уступать часть полномочий по принятию решений собственной интуиции. Только через практику вы обретете достаточную уверенность в своей интуиции и позволите ей оптимально направлять вас.

Если нужно, начинайте с малого, но заставьте интуицию работать в реальных сделках, и вы увидите, что она дополняет интеллект.

В возрасте 87 лет, создав скульптуры «Пьета» и «Давид», расписав Сикстинскую капеллу, Микеланджело написал в одной из своих тетрадей фразу «Ansoa imrago», что значит «По-прежнему учусь». Искусство трейдинга заключено в двух этих словах. Примите их, и вы тоже сумеете превратить свою технику в искусство.

## Послесловие. О Риме, рыбалке и пользе интуиции

*Нет ничего более сложного и тем самым более ценного, чем уметь принимать решения.*  
**Наполеон Бонапарт**

Рим в большей степени, чем прочие древние режимы правления, стал моделью, по которой мы построили современную цивилизацию. Сама идея республики с избираемыми представителями народа берет начало в Древнем Риме. Даже название одной из двух палат конгресса – сенат – имеет римское происхождение. Ни одно государство не превзошло Римскую империю по могуществу и величине, хотя некоторые государства (особенно наполеоновская Франция и гитлеровская Германия) пытались.

В основе влиятельности и могущества Рима лежат инновации в военной тактике, которыми владели высокодисциплинированные профессиональные войска – прославленные римские легионы. Римские военачальники в большинстве своем были искусными и компетентными людьми, которые служили со своими войсками в течение многих лет. Могущество Рима строилось на силе этих военачальников и их легионов.

Война, особенно с очень разными противниками, полна неизвестности. Военачальник никогда не может точно предугадать, как будет действовать неприятель. Он не в силах предсказать наверняка, какие из его подразделений окажутся под огромным давлением и поколеблются, а какие предвосхитят любую уловку и хитрость врага.

Кроме того, военачальники обязаны принимать решения в условиях, когда они не могут быть уверены, что именно будет делать противник и какой образ действий будет оптимальным во всех потенциальных условиях. Они должны импровизировать, когда неожиданная тактика врага рушит их планы. Они должны реагировать, когда их части разбиты, а воины устали.

Они должны принимать решения.

## Боязнь неизвестности

Способность принимать решения в условиях неопределенности не дается от рождения. Большинству из нас принимать решения в таких условиях *очень тяжело*.

Когда вы не знаете, что принесет вам будущее, обычные навыки принятия решений практически не работают. Нам, людям, не слишком хорошо удается думать в категориях вероятности. Неопределенность предполагает больше вероятностей, чем несомненных фактов, поэтому большинству людей в условиях неопределенности принимать решения сложно. Им легко дается логика «если *A*, то *B*», но куда сложнее – «если может быть *A*».

Люди обладают врожденной потребностью не ошибаться. Мы запрограммированы избегать ошибок. Поэтому, если человек стоит перед решением, которое с высокой долей вероятности окажется ошибочным, его это чаще всего сковывает. Люди не хотят принимать решения, в которых могут ошибиться, поэтому в таких условиях они предпочитают не принимать никаких решений вообще.

Успешный трейдинг требует определенной решительности. Вы должны уметь нажимать пуск убежденно и уверенно. Вы также должны уметь выходить из позиций, когда приходит время. Сомнения вас погубят. Паника тоже.

Перестаньте анализировать, используйте интуицию и принимайте решения быстро, имея в распоряжении далеко не полную информацию и зная, что ваше решение может оказаться неудачным. Но даже при самом неблагоприятном исходе вы не должны терять веру в себя.

Большинству людей это сложно, поскольку на сами решения оказывается слишком большое давление.

Укрепить свою решительность можно, в том числе снизив давление на решения, которые вы принимаете.

## Уроки римской тактики

Снизить давление на принятие решений вам поможет тактика римской армии.

Римские легионы, как правило, выстраивались в четыре линии: первая сплошная линия, и со второй по четвертую – так называемые *манипулы*. Каждая манипула состояла из двух центурий примерно по 80 человек (изначально 100, отсюда английское слово century – «век»).

Первая линия состояла из легковооруженных метателей копий – *велитов*. В остальные три линии, манипулы, входили классические римские тяжелые пехотинцы, у каждого из которых был щит и короткий тяжелый колющий меч – *гладий*. В отличие от войск типичного противника, которые выстраивались в сплошные линии, в каждой линии римских легионов имелись регулярные промежутки, расположенные в шахматном порядке, так, что промежутки первой манипулы по диагонали соприкасались с промежутками второй и т. д. Эти промежутки обеспечивали легионам невероятную гибкость в маневрировании.

Начиная атаку, велиты, первая линия, бросали копья во врагов и затем отступали через промежутки первой регулярной линии пехоты. Тыловая половина каждой манипулы второй линии регулярных центурионов продвигалась в сторону и вперед, заполняя промежутки, а затем все атаковали врага сплошной непрерывной линией. На передовой линии битва продолжалась до тех пор, пока воины не уставали, а затем на помощь второй линии вперед продвигалась третья. Две эти линии сменяли друг друга, поочередно сражаясь и отдыхая.

Четвертая линия обычно играла роль стратегического резерва и готова была поддерживать слабые места в линии или усилить фланги, если там начнется атака. Этот стратегический резерв освобождал командующего от непомерной ответственности в принятии решений.

Тактическая гибкость и маневренность легионов позволяли командующим перемещать войска, чтобы отреагировать на внезапные вызовы на поле боя. Это также давало командующим возможность укреплять позиции, расположенные напротив слабых мест в линии врага свежими *ударными частями*, которые чаще всего побеждали врага и обращали его в бегство. Применяя эти резервы к различным точкам в течение всей битвы, командующий мог экспериментировать и зондировать слабые места, поддерживая при этом безопасный уровень способностей резерва на случай возникновения слабых мест в собственных войсках.

И наконец, тактическая гибкость легионов и их высокодисциплинированных отрядов позволяла римским полководцам строить планы на случай непредвиденных обстоятельств, поскольку они знали, что в ответ на появление неожиданных угроз всегда можно оптимально разместить воинов. Следовательно, ошибки в решениях, принятых на раннем этапе, можно было вовремя исправить и предотвратить поражение.

Поскольку любую ошибку, совершенную вначале, можно было исправить благодаря тактической гибкости строя, дисциплине в отрядах и наличию стратегического резерва, римские военачальники могли действовать более решительно, не ставя под угрозу свой успех. Это, в свою очередь, позволяло им воспользоваться удобным случаем, когда он представлялся.

## Сброс давления

В трейдинге, как и в жизни, чтобы принимать решения быстрее и с меньшими эмоциональными терзаниями, следует снизить давление на этот процесс, обеспечив себе некоторую тактическую гибкость и пространство для маневрирования. В свою очередь, благодаря этому у вас появится больше возможностей принимать решения интуитивно, твердо и практически мгновенно.

Как показывает пример римских легионов, есть действия, которые могут снизить давление на принятие решений и повысить тактическую гибкость.

- **Не берите на себя чрезмерных обязательств**, и вы не будете так переживать, если решение окажется неправильным.

- **Сохраняйте гибкость** и приспосабливайте тактику к новым условиям по мере развития событий.

- **Экспериментируйте**, чтобы протестировать несколько идей и получить больше информации.

- **Имейте план Б**, чтобы знать, что делать, если исходное решение окажется неправильным.

Все эти действия – вторая натура искусного трейдера. Они также помогают сориентироваться в условиях неопределенности вне контекста трейдинга.

## **Осторожно – высокое напряжение!**

Однажды – это одно из самых ранних моих детских воспоминаний – я, оставшись в комнате один, открутил лампочку и засунул в гнездо монетку. Не знаю, зачем я это сделал, помню только, что было много искр, а затем погас свет. Через несколько минут прибежали родители – они услышали шум и поняли, что произошло. В американских домах напряжение обычно составляет 110 вольт. Однако, по стандартам национальных правил установки электрооборудования США, такое напряжение не считается по-настоящему высоким.

Высокое напряжение, о котором вас предупреждают большие знаки, согласно национальным правилам установки электрооборудования, составляет около 600 вольт. Выбор этого вольтажа неслучаен. При напряжении 600 вольт воздух распадается и перестает быть изолятором на коротких расстояниях. Поэтому сыплются искры. Чем выше напряжение, тем опаснее электричество.

Если бы я в детстве экспериментировал при высоком напряжении, меня бы, скорее всего, убило.

Невозможно всегда избегать опасностей. В трейдинге вы должны рисковать, чтобы выигрывать. Но вовсе не обязательно иметь дело с опасным для жизни высоким напряжением, когда есть более заурядное, которое вполне отвечает вашим потребностям.

Кроме того, гораздо проще принимать решение, зная, что в случае ошибки вас не уьет. Когда вы не взваливаете на себя чрезмерные обязательства в трейдинге, напряжение снимается и вам легче принимать решения при свете интуиции.

Когда вы не взваливаете на свои плечи чрезмерные обязательства в жизни, вам также проще следовать своей интуиции.

## Что бы ни произошло

Несколько лет назад я ходил на занятия по тейквондо. Первое, чему учил нас мастер, были позиции: передняя, применяемая чаще во время атаки, задняя, используемая главным образом в защите, и сидячая позиция, которая считается нейтральной. В каждой из позиций мы учились держать равновесие.

Когда мы начинали делать удары кулаком и ногой, мастер велел наносить удар, а затем возвращать руку или ногу в исходное положение. Зачем – стало понятно, когда мы начали практиковаться с мешками. Если вы наносите удар по мешку, сила вашего удара отбрасывает мешок назад, но и вас откидывает не меньше. Как сказал Ньютон, на каждое действие есть равное противодействие.

Так что удар без отведения порождает силу, в то время как удар с отведением сокращает ее и облегчает вам задачу удерживать равновесие. Подобным же образом удар, не попавший в цель, лишает вас равновесия, но если вы тотчас же отвели его обратно, то прекрасно сохраните устойчивость.

Несколько лет назад, будучи в Буэнос-Айресе, я побывал на нескольких уроках танго в студии знаменитой аргентинской пары танцоров Майорала и Эльзы Марии. Майорал – танцор старой классической школы танго. Они с женой двигаются так, словно между ними существует неразрывная связь, и размыкаются лишь иногда, чтобы сомкнуться снова. Это и неудивительно, ведь они почти 50 лет танцуют вместе.

Один из фундаментальных принципов как в танго, так и в тейквондо заключается в том, чтобы удерживать равновесие. Стоя, вы должны следить за центром тяжести и не допускать слишком большого перевеса на одну ногу.

Причина, по которой равновесие имеет такое значение как в танго, так и в тейквондо, одинакова. Если вы находитесь в равновесии, у вас есть выбор. Вы можете двигаться в любом направлении в любой момент времени. Если равновесия нет, у вас меньше возможных вариантов действия, нередко всего лишь один.

В танго отсутствие равновесия особенно проблематично, поскольку в нем участвуют два танцора, а движения импровизированны. Почти всегда ведет мужчина, соответственно, женщина не знает, что он намеревается совершить, до тех пор, пока он не просигнализирует ей об этом незаметным движением руки и тела. Если мужчина теряет устойчивость, он сбивает и женщину. Кроме того, в то время, как партнер обозначает свои намерения, партнерша, если она перенесла вес не на ту ногу, может и не суметь двинуться в том же направлении или выполнить такое же движение. Таким образом, в танце оба партнера должны постоянно удерживать равновесие.

Для женщины, которая не знает, какое движение последует, равновесие – ключевой фактор, поскольку оно дает ей гибкость.

Гибкость – один из самых верных способов снять напряжение с процесса принятия решений и тем самым предоставить возможность интуиции и чутью принимать в нем большее участие. Гибкость позволяет менять план действий, если дела оборачиваются не так, как вы надеялись.

Когда вы заблаговременно намерены действовать гибко, вам проще принимать быстрые интуитивные решения.

Таким образом, гибкость укрепляет вашу решительность.

## Уроки рыбалки для трейдеров

Мой отец очень любил рыбачить. Хотя он и не был превосходным рыбаком, ему это очень нравилось. Поэтому я довольно рано начал постигать все премудрости данного занятия, и рыбалка стала неотъемлемой частью моего детства.

Рыбалка полна неопределенностей. Никогда не знаешь, когда рыба соберется клевать, когда на крючок попадет большая рыба или когда клев внезапно прекратится.

В раннем возрасте я узнал, что не каждый заброс спиннинга заканчивается уловом. Порой приходится забросить его не раз, чтобы поймать хоть одну рыбу. А иногда сколько ни бросай – рыбы не поймаешь.

Каждый заброс спиннинга – это маленький эксперимент, попытка увидеть, где ходит рыба и где она клюет. Если вы достаточно находчивы, а первые попытки не увенчиваются успехом, вы измените методику или выберете другое место, куда забрасывать спиннинг, чтобы повысить свои шансы поймать рыбу.

В нестабильном мире в нестабильные времена ваши решения подобны броскам спиннинга. Вам неизвестно, верны ли они, вы экспериментируете, стараясь догадаться, где может быть рыба. Если вы воспринимаете свои действия как эксперименты, а не *как решения*, вы тем самым несколько сокращаете давление на процесс.

А это, в свою очередь, облегчает работу интуиции.



## План Б или В

Каждый эксперимент имеет положительный или отрицательный результат. Либо он приводит к тому, чего вы хотели, либо не приводит, а бывает и нечто среднее. В трейдинге вы должны заблаговременно планировать, что делать, если рынок обернется не в вашу пользу, прежде чем совершать сделку.

Такая незамысловатая практика значительно упрощает процесс принятия торговых решений. Когда существуют рамки, за которые вы не выйдете в случае самого неблагоприятного развития событий, вы знаете, во что вам обойдутся ошибки.

В других сферах жизни, таких же изменчивых, как биржевая торговля, наличие плана Б – эффективный способ борьбы с неопределенностью. Развивая план на случай непредвиденных обстоятельств, вы признаете существование неопределенности. Если вы не знаете, что принесет будущее, вполне логично обдумать возможность того, что будущее принесет совсем не то, на что вы надеялись. Неопределенность означает, что нужен план на случай непредвиденного развития событий.

Гораздо легче принимать решения, исходя из обстоятельств. Когда у вас в голове есть план Б, вы вольны действовать в согласии с собственной интуицией.

## Меньше страха, больше интуиции

Четыре этих совета, позволяющих снизить напряжение в процессе принятия решений (не брать на себя чрезмерных обязательств, сохранять гибкость, экспериментировать и иметь план Б), помогают также уменьшить страх принять неверное решение.

Чем меньше вы боитесь, принимая решения, тем больше простора для интуиции.

Размышляя в главе 8 о пользе аэродинамической трубы для обучения затяжным прыжкам, я не упомянул еще один важный плюс такой практики – избавление от страха.

Когда вы прыгаете с самолета, у вас в лучшем случае есть 60–70 секунд до открытия основного парашюта (если вы хотите оставить время для раскрытия запасного в случае неисправности первого). Если вы работаете не в одиночку, вам нужно оставить дополнительно около 10 секунд для того, чтобы до открытия парашютов вся группа рассредоточилась на безопасное расстояние друг от друга. Таким образом, на все про все у вас остается 40 секунд. Если вы замешкаетесь или что-то сделаете не вовремя, есть риск погибнуть.

Пока вы выполняете все эти маневры, на задворках сознания всегда присутствует здоровая доля страха. Но страх довольно быстро исчезает, когда вы оказываетесь в аэродинамической трубе и понимаете, что это относительно безопасное место для практики. С исчезновением страха растет готовность экспериментировать и ошибаться. Эти эксперименты и неудачи, в свою очередь, повышают скорость вашего обучения.

По мере того как вы, практикуясь, начинаете чувствовать себя в безопасности, сознание перестает вас сдерживать. Левое полушарие прекращает играть роль службы безопасности. Оно уже не твердит вам: «Осторожно! Осторожно!»

Левое полушарие ослабляет контроль, а правое вступает в свои права. Именно поэтому игра Астрид в догонялки оказалась настолько эффективной. Когда вы играете и получаете удовольствие, то, как правило, не испытываете страха. Вот почему, гонясь за ней по аэродинамической трубе и забыв о страхе, я перестал сознательно контролировать себя, как всегда делал раньше, совершая подобные маневры. Сокращение страха позволило мне использовать вместо него интуицию.

Итак, не взваливайте на себя чрезмерную ответственность, чтобы знать, что ваша ошибка не станет роковой. Сохраняйте гибкость, и вы сумеете адаптировать свой подход к развитию событий. Имейте в запасе план Б, чтобы знать, как действовать дальше, если первоначальный план не срабатывает. Если вы предпримете все эти шаги, то будете меньше бояться, принимая решения.

Чем меньше страха, тем больше простора для интуиции.

Сбросьте напряжение. Избавьтесь от страха. Учитесь доверять управлению своей интуиции.

## Осознанное принятие решений

Есть еще один способ усовершенствовать свои решения – больше осознавать сам процесс их принятия.

Хоть наша цель – принимать больше решений, не опираясь на интеллект, необходимо осознавать факт, что вы принимаете решения. Нужно также осознавать процесс принятия решений и его результаты, но при этом стараться больше использовать навыки неосознанного принятия решений.

Следующий пример проиллюстрирует этот момент. Гари Кляйн в книге «Сила интуиции» подробно рассматривает развитие процесса интуитивного принятия решений командирами стрелковых отрядов Корпуса морской пехоты США. В числе прочих упражнений, предложенных испытуемым, был анализ решений, которые принимает командир отряда в ходе несения своей службы.

Сначала Гари спросил, какие самые сложные решения им приходилось принимать за последние годы. Тотчас же они составили список примерно из 30 пунктов. Как отметил Гари, он во многом открыл офицерам глаза, поскольку они всегда полагали, что, будучи командирами низшего звена, не принимают решения, а только исполняют их. На самом же деле они принимали решения, не осознавая этого. Иначе говоря, они не понимали, что в действительности принимают решения.

В числе прочих сложных решений морские пехотинцы выделили задачу оценивать время, которое требуется для переброски отряда из одной точки в другую. По их словам, для этого они всегда пользовались простейшей формулой – 2,5 км/ч, вот и весь расчет. Затем они продолжили обсуждать причины, почему эта формула не работает. В ней не учитываются ни тип местности, ни вес поклажи, ни наличие раненых солдат, ни плохая проходимость грязных дорог, ни необходимость скрываться от врага, как и целый ряд других факторов. Затем Кляйн спросил, как они учились принимать такое важное решение.

Морские пехотинцы поняли, что они и не пытались определять факторы, которые влияют на правильность их оценок, так как не считали подобные оценки решениями. Лишь осознав эти факторы, они начали оценивать необходимое для переброски войск время с учетом ряда условий. Как выяснилось, они в состоянии рассчитывать время гораздо лучше, не ограничиваясь общепринятыми 2,5 км/ч.

Нечто подобное нередко встречается в трейдинге и жизни вообще. Многие в принятии решений доверяются неким устоявшимся правилам или советам экспертов, не осознавая, что акт подобного доверия сам по себе уже является решением. Порой это вызывает множество проблем, когда человек действует вне сферы своей компетенции. Как выяснили командиры подразделений морской пехоты, даже совершенно интуитивная мгновенная оценка, производимая правым полушарием, зачастую оказывается гораздо точнее жестко применяемого устоявшегося правила, в котором не учитывается множество важных факторов.

Как командиры отделения со своей формулой 2,5 км/ч, многие начинающие трейдеры применяют устоявшиеся правила расчета риска на позицию. Например, устанавливают риск 1 или 2 % на сделку. Такой подход порой опасен и далеко не оптимален. Полагаясь в анализе и процессе принятия решений на других, такие трейдеры пренебрегают возможностью потренировать свою интуицию. Их интуиция не достигнет совершенства и не сумеет учитывать факторы, от которых расчет размера позиции только бы выиграл. Поэтому, когда рынки скажут, они вслепую следуют своим устоявшимся правилам, в то время как оправдан более осторожный подход.

Приведу пример. Обычно я учитываю волатильность конкретного рынка, чтобы определить свой риск. Я смотрю, насколько рынок в среднем за день двинулся вверх и вниз, чтобы определить, сколько акций или контрактов торговать.

У этого подхода есть один недостаток. Временами рынок успокаивается как раз перед резким скачком. Волатильность может упасть до малой доли от той, что была всего лишь месяц назад. И в итоге вы можете остаться в позиции, которая во много раз больше той, на которую вы рассчитывали.

Это может сыграть в вашу пользу, если дальнейшее движение будет контролируемым. У вас хватит времени выйти, если рынок пойдет против вас.

Иногда, однако, такие резкие скачки случаются за ночь, когда рынки закрыты. Или же рынок сдвигается так внезапно, что у вас нет возможности выйти из позиции при цене, на которую вы надеялись. В таких случаях ваши фактические потери значительно превышают ожидаемые.

Если вы слепо следуете общепринятым правилам, подобные ситуации закончатся для вас плачевно. Если же вы позволяете интуиции направлять вас, то поймете, что время от времени оправдан меньший размер позиции, чем обычно. Так что пусть иногда интуиция заставляет вас занимать более умеренную позицию.

В конце концов, когда вы осознаете, что принимаете решение, даже если следуете советам других, вы все равно имеете возможность учиться и тренировать свою интуицию. Вы можете проследить, что ваша интуиция лучше советов экспертов, даже когда следуете их рекомендациям, а не собственному чутью. Так вы понемногу начнете обретать уверенность в собственных решениях, даже вне сферы привычной области знаний.

## Действуйте в согласии с интуицией

Мой интеллект вынужден признать, что, пусть дело и в избирательности памяти, я не могу вспомнить ни одного примера из жизни, когда бы сожалел о том, что последовал интуитивному порыву, когда тот был достаточно силен.

И наоборот, я могу назвать несколько крайне неудачных решений, которые принял, когда мой рассудок одержал верх над интуицией.

Особенно вспоминается одно мое решение. Вскоре после того, как я вывел на рынок Vogealis – компанию-разработчика ПО, которую я основал спустя несколько лет после окончания программы «черепашек», – у нас состоялось собрание правления. На той стадии одной из наших обязанностей было назначить двух членов правления, приемлемых для инвестиционного банка, который нашел инвесторов для публичного размещения новых акций. С одним членом правления все прошло легко, с другим же возникли проблемы. Отношения между нами не сложились, и мы не доверяли друг другу. Я не думал, что наша маленькая компания может позволить себе потенциальные конфликты в правлении. Интуитивно я чувствовал, что нам следует попросить инвестиционный банк предоставить другого кандидата. Я поделился своим беспокойством с другим членом правления после обеда, который мы обычно устраивали перед нашими собраниями, длящимися весь день. Он посоветовал мне согласиться с рекомендациями банка, так как считал, что мы со всем разберемся. Я положился на его приличный опыт в бизнесе и последовал совету, но затем очень сожалел об этом решении. Мне нужно было прислушаться к собственной интуиции.

Борьба за управление компанией, которая последовала, поглотила слишком много моего времени и привела в конце концов к полному краху всей компании.

В жизни интуиция столь же полезна, сколько и в трейдинге. Она нередко предупреждает об опасности, невидимой пока беде.

Если интуиция посылает вам сигналы тревоги о развитии каких-либо событий или личных взаимоотношениях, убеждаю вас не игнорировать эти сигналы.

Со временем я учился все больше и больше доверять интуиции, и в итоге мои решения стали приносить результат и удовлетворять меня. Я уверен, что есть некая грань, точка, за пределами которой моя вера в интуицию может навредить процессу принятия решений. Эта грань, которую нельзя перейти, – точка идеального баланса между интуицией и логикой, интеллектom.

Я все еще не достиг ее. И все еще убеждаюсь, что чем больше я учусь доверять своему чутью, тем лучше все складывается.

Надеюсь, после прочтения этой книги вы тоже сумеете доверять своей интуиции и научитесь применять в трейдинге весь потенциал своего разума.

Как и в жизни.

## Библиография

1. *Donaldson Gerald*. *Fangio: The Life Behind the Legend*. – London: Virgin, 2009.
2. *Faith Curtis*. *Way of the Turtle*. – New York: McGraw-Hill, 2007.<sup>10</sup>
3. *Klein Gary*. *Sources of Power: How People Make Decisions*. – Boston: MIT Press, 1998.
4. *Klein Gary*. *The Power of Intuition*. – New York: Currency Books, 2003.
5. *Le Bon Gustav*. *The Crowd: A Study of the Popular Mind*. – New York: Cosimo Classics, 2006.
6. *Lefevre Edwin*. *Reminiscences of a Stock Operator*. – New York: Wiley, 1994.<sup>11</sup>
7. *Livermore Jesse*. *How to Trade in Stocks*. – New York: Duell, Sloan & Pierce, 1940.
8. *Ludvigsen Karl*. *Juan Manuel Fangio: Motor-Racings Grand Master*. – Somerset, UK: Haynes, 1999.
9. *Mackay Charles*. *Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*. – Radford, VA: Wilder, 1841.
10. *Patel Charles*. *Technical Trading Systems for Commodities and Stocks*. – Greenville, SC: Traders Press, 1998.
11. *Pink Daniel H*. *A Whole New Mind: Why Right Brainers Will Rule the Future*. – New York: Riverhead, 2006.<sup>12</sup>
12. *Soros George*. *Soros on Soros: Staying Ahead of the Curve*. – Hoboken, NJ: Wiley, 1995.

---

<sup>10</sup> Фейс К. Путь Черепах. Из дилетантов в легендарные трейдеры. 3-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.

<sup>11</sup> Лёфевр Э. Воспоминания биржевого спекулянта. – М.: Олимп-Бизнес, 2007.

<sup>12</sup> Пинк Д. Будущее за правым полушарием. Что делать, чем думать и как быть в век нового творческого мышления. – М: Рипол Классик, Открытый Мир, 2009.

## Рекомендуемая литература

1. *Conway Mark R., and Aaron N. Behle.* Professional Stock Trading. – Waltham, MA: Acme Trader, 2003.
2. *Douglas Mark.* Trading in the Zone: Master the Market with Confidence, Discipline and a Winning Attitude. – New York: Prentice Hall Press, 2001.
3. *Elder Alexander.* Trading for a Living: Psychology, Trading Tactics, Money Management. – New York: Wiley, 1993.
4. *Faith Curtis.* Way of the Turtle. – New York: McGraw-Hill, 2007.
5. *Kiev Ari.* Trading to Win: The Psychology of Mastering the Market. – New York: Wiley, 1998.
6. *LeBeau Charles and Lucas David W.* Technical Traders Guide to Computer Analysis of the Futures Market. – New York: McGraw-Hill, 1992.
7. *Steenbarger Brett.* The Daily Trading Coach: 101 Lessons for Becoming Your Own Trading Psychologist. – Hoboken, NJ: Wiley, 2009.
8. *Steenbarger Brett.* The Psychology of Trading: Tools and Techniques for Minding the Markets. – Hoboken, NJ, 2003.
9. *Tharp Van K.* Trade Your Way to Financial Freedom. – New York: McGraw-Hill, 2006.<sup>13</sup>
10. *Weissman Richard L.* Mechanical Trading Systems: Pairing Trader Psychology with Technical Analysis. – Hoboken, NJ: Wiley, 2004.

---

<sup>13</sup> *Тарп Ван К.* Трейдинг – ваш путь к финансовой свободе. – СПб.: Питер, 2008.

## История биржевых войн

1. *Lefevre Edwin*. Reminiscences of a Stock Operator. – New York: Wiley, 1994.
2. *Schwager Jack D*. Market Wizards: Interviews with Top Traders. – Columbia, MD: Marketplace, 2006.
3. *Schwagerjack D*. The New Market Wizards: Interviews with Top Traders. – Columbia, MD: Marketplace, 2008.



## Дополнительная литература

1. *Crabel Toby*. Day Trading with Short Term Price Patters and Opening Range Breakout. – Greenwood, SC: Traders Press, 1990.
2. *Gilovich Thomas*. How We Know What Isn't So. – New York: Free Press, 1993.
3. *Pardo Robert*. Design, Testing and Optimization of Trading Systems. – New York: Wiley, 1992.<sup>14</sup>
4. *Wilder J. Welles*. New Concepts in Technical Trading Systems. – Greensboro, NC: Trend Research, 1978.

---

<sup>14</sup> *Пардо Р.* Разработка, тестирование, оптимизация торговых систем для биржевого трейдера. – М.: Минакс, 2002.

## Об авторе

Куртис Фейс – автор бестселлера «Путь Черепах. Из дилетантов в легендарные трейдеры», вышедшего тиражом 70000 экземпляров и переведенного на девять языков. В 20 лет с небольшим Фейс заработал более \$30 млн, будучи участником легендарного чикагского объединения трейдеров под названием «Черепахи». Он основал несколько компаний в области программного обеспечения и высоких технологий, в том числе акционерную компанию, вошедшую в список Inc. 500.

## Трилогия об искусстве торговли

Из этой книги вы узнали, как психология трейдинга помогает и мешает трейдингу целостного разума и какие преимущества дают эти знания в управлении рисками. Предлагаю вам, вооружившись полученными знаниями, испытать приведенные здесь методы, задокументировать результаты и в случае возникновения вопросов или проблем написать мне на [www.curtisfaith.com](http://www.curtisfaith.com). Помимо прочего, мне хочется поучиться у вас. Это первая из трех книг, посвященных трейдингу целостного разума, и я был бы очень рад познакомиться с опытом других трейдеров и инвесторов и учесть его в работе над двумя следующими книгами, а также в содержании моего сайта [www.curtisfaith.com](http://www.curtisfaith.com).

Преимущество трейдинга целостного разума заключается в том, что вы можете применять его, невзирая на класс ваших активов, инвестиционный сектор и размер торгового счета. Следующая книга будет посвящена торговле на рынке Форекс, из нее читатели узнают, как можно использовать подход целостного разума в этом мире высоких рисков и больших вознаграждений, а также как с его помощью получить прибыль 50:1 или даже 200:1, ведь такой рычаг на Форексе доступен. Темой третьей книги станет торговля с небольшими средствами. В каждой из трех книг я делюсь своим опытом и познаниями в области психологии трейдинга и рисков с трейдерами любого уровня – как с опытными и искушенными, так и с новичками.

Следующая книга о валютной торговле (Форексе) для меня особо интересна. Валютные рынки на протяжении всей моей торговой деятельности были наиболее прибыльными. В этой книге я писал о том, как Джордж Сорос полагается на интуицию. Сорос, наверное, самый легендарный валютный трейдер в истории. Форекс – один из самых прибыльных рынков, доступных трейдерам со счетами самых разных размеров. Этот рынок с оборотом в триллион долларов особенно хорошо подходит для трейдинга целостного разума. Такой трейдинг даст вам преимущество, которое окажется весьма полезным независимо от того, большой у вас счет или маленький.

Перечислю некоторые темы новой книги.

**1. Брокерский бизнес.** Вы узнаете, как зарабатывают брокеры на рынке Форекс и почему выбор брокера – очень важное решение.

**2. Все самое важное о кредитном рычаге.** Рычаг существенный бонус в торговле на рынке Форекс. Он дает возможность получать большую прибыль с относительно малого счета. При этом рычаг может выйти из-под контроля и зажать вас, если вы не понимаете принципов его действия и не уделяете ему должного внимания. Большой рычаг – прерогатива опытных трейдеров. Вы узнаете, как применять оптимальный рычаг в своей торговле.

**3. Как справиться с большой рыбой.** Рынки Форекс огромны настолько, что даже центральные правительственные банки не в силах контролировать курс валюты своей страны. Этот факт требует особого внимания со стороны Форекс-трейдера.

**4. Психология рынка Форекс.** В целом трейдеры на рынке Форекс заинтересованы в увеличении своих торговых счетов и меньше обеспокоены сохранением капитала любой ценой, поскольку, чтобы начать, им не требуются большие средства. Поэтому им свойственны некоторые недостатки человеческой психологии, которые влияют на трейдинг. Научитесь управлять собственной психологией.

**5. Дискреционный или системный?** В чем различие между дискреционным и алгоритмическим трейдингом с точки зрения трейдера на рынке Форекс? Почему сложно применять алгоритмические торговые системы в более краткосрочной торговле, наиболее удобной для трейдеров на Форексе?

**6. Уместный риск.** Слишком высокий риск в сочетании с высоким рычагом способен опустошить торговый счет. Если вы торгуете с малого счета, достаточно одной неудачной сделки, чтобы разориться. Традиционные способы определения риска не всегда подходят для Форекса. Научитесь определять риск для каждой сделки.

**7. Правильные временные горизонты.** Научитесь выбирать, что вам больше подходит: внутрисдневная, свинговал или долгосрочная торговля.

**8. Растите как трейдер.** У трейдеров с большим количеством торговых счетов выбор шире. Научитесь решать, готовы ли вы перейти на счет другого типа, и регулировать свой трейдинг в свете этих изменений.