Возьми свои эмоции под контроль!

Вы не можете быть успешным трейдером, если торгуете с эмоциями. Под торговлей с эмоциями имеются в виду такие условия, когда жадность или страх доминируют при принятии торговых решений. Вы не можете торговать успешно, если жадность и страх управляют вашим трейдингом. Вы лишитесь всех своих средств и довольно быстро. И это – основная причина, по которой до 90% трейдеров теряют деньги.

Следуй своему методу

Эмоции удерживают вас от *действия* в то время, когда *действие* необходимо. Они заставляют вас *действовать* в совершенно неподходящее для этого время. Поэтому самая первая вещь, которую должен затвердить любой, кто хочет стать успешным трейдером, – это научиться преодолевать эмоциональное влияние на трейдинг.

Мы обычно называем такое преодоление *дисциплиной*. Это прежде всего означает, что вы должны иметь некоторый метод и действовать таким образом, чтобы следовать этому методу при любых условиях. Наиболее успешными являются те методы, которые дают их пользователю три ключевых элемента:

– ясное и определенное основание для *входа* в позицию;

– ясное и определенное основание для выхода из позиции при *неблагоприятном* развитии событий (стоп-лосс);

– ясное и определенное основание для выхода из позиции при *благоприятном* развитии событий (цель).

Допустим, ваш метод заключается в следовании рекомендациям какого-либо сайта – что ж, это неплохо.

Первая проблема в его применении состоит в том, что вы просто не следуете методу. Скорее всего, вы просто следуете только некоторым советам из всех, что даются, а остальные игнорируете. Иными словами, вы следуете определенному методу, но «непостоянно». Причины, по которым вы выбираете советы для действия, видимо, имеют эмоциональные корни. Эмоции становятся частью причины, почему вы не придерживаетесь выбранного метода строго.

По моему глубокому убеждению, если вы будете строго следовать методу, будете определенно в выигрыше, но – почти безотносительно к сути самого метода.

Технические методы и факторы рынка

Теперь поговорим немного о технических методах и факторах рынка. Смысл технических методов заключается совсем не в предвидении и предсказании поведения рынка, как думают многие, а в выработке точной информации, на основе которой можно *действовать* и при этом контролировать влияние эмоций.

Фокус заключается в следующем: т.н. фундаментальные факторы *не* дают точных чисел, опираясь на которые, трейдер может *действовать*.

Поэтому фундаментальные факторы, например, процентная ставка, поощряют *убеждение*. А технические методы дают возможность получить точные точки, в которых надлежит *действовать* вне зависимости от *убеждения*.

Отсюда следует, что использование технического анализа (без попытки *предвидения*) дает рацио-

нальные основания для *действия* на основе точной информации вне зависимости от *убеждения* трейдера. А это позволяет изолировать *действие* от *эмоций*. Становится понятно также, почему *предвидение* поведения рынка отнюдь не является необходимым для успешного трейдинга.

Мы говорим сейчас о методах, которые ничего не пытаются предсказать. Эти методы нацелены на то, чтобы дать трейдеру совершенно четкие инструкции о том, как нужно действовать, *когда* и *если* наступит определенная ситуация.

Если у вас есть точные числа, на основании которых нужно действовать (и вы знаете, что *будете* действовать, если их увидите), вы можете лучше сосредоточиться на этих «важных числах» и не поддаваться влиянию «не важных чисел».

Пусть, например, ваша бумага торгуется по цене $20, а метод приказывает покупать, если цена достигнет $25, или открывать короткую позицию, если цена упадет до $15.

Никто не может сказать, достигнет ли бумага этих $25 или $15. Мы этого не знаем и знать не можем. Но зато мы можем сфокусироваться на двух вещах: когда и если цена вырастет до $25 (и только тогда) мы выполним покупку (и только это). То же самое с ценой $15. А остальные цены для нас просто не существуют.

Технический анализ – это превосходный набор инструментов, который дает трейдеру метод – набор точных чисел, при появлении которых он должен произвести заранее определенные *действия*.

Только так, через *действие*, облегченное методом, трейдер может нейтрализовать и контролировать свои эмоции. Эмоции, которые сами по себе являются разрушительными для трейдера.

«Отвращение к действию»

Хотелось бы подробнее остановиться на часто наблюдаемом феномене нерешительности трейдера или даже «отвращении к действию».

Я очень часто наблюдал, как трейдеры совершенно правильно описывали и оценивали складывавшуюся ситуацию, точно указывали на момент совершения действия, но самого действия не предпринимали. Как правило, они совершали покупки/продажи через некоторое время в абсолютно невыгодный момент, а потом даже не могли объяснить своего поведения.

Более того, зачастую трейдеры просто не могли себя заставить действовать, и было видно, как им не хочется выставлять ордер. Позднее они придумывали самые фантастические объяснения происшедшему. В чем секрет такого поведения?

Все дело в эмоциях и методе. Вышеописанная ситуация типична для трейдеров, которые либо совсем не применяют никаких методов, либо их методы не являются точными (и они об этом знают).

Например, представим, что трейдер использует следующий метод. Делать покупку, когда параметр %R для данной акции находится в пределах от 0 до 10. И, соответственно, открывать короткую позицию, если этот параметр находится в пределах от 90 до 100.

Вроде бы нормальный метод, ничего особенного. Однако мы сразу видим, что метод не дает точной и однозначной информации о точке *действия*.

На самом деле, это даже не метод. Это просто система предупреждения, которая призывает трейдера обратить более пристальное внимание на данную акцию, поскольку она находится в некоем специфическом состоянии (перекуплена/перепродана), и *предполагается* ее вероятный выход из этого состояния.

Как видно, это типичная система, основанная на идее *предвидения* поведения рынка, поэтому в чистом виде она обречена на неудачу и постоянный убыток! Следование такому, с позволения сказать, методу подразумевает, что трейдер сам определяет конкретную точку *действия*. И вот здесь-то его эмоции и принимаются за свою разрушительную работу.

За дело берутся жадность и страх

Сначала за дело берется жадность. Трейдер видит, что параметр %R достиг уровня 10. Вроде бы система уже «разрешает» выполнять ордер. Но трейдер видит, что %R продолжает снижаться, а чем он ниже, тем более сильным и продолжительным будет движение цены.

Поэтому трейдер ждет «улучшения» ситуации и ничего не предпринимает. «Подпущу поближе!», – думает он. %R падает до 5 и замирает на этой отметке.

Теперь наравне с жадностью появляется страх. А вдруг %R больше не пойдет вниз, а возьмет да и вырастет, и тогда будет упущена благоприятная ситуация (страх)? А вдруг %R упадет еще дальше, и будет упущена дополнительная прибыль (жадность)?

В каждый момент времени какая-то из эмоций превалирует, но не настолько, чтобы вынудить трейдера к *действию*.

В результате воздействия всех этих эмоций трейдер, как правило, впадает в состояние, близкое к параличу. И вывести его из этого состояния может только сильное движение цены акции. Жадность и чувство потерянной прибыли, страх не успеть подхватить это движение, а также злость на самого себя за нерешительность – при этом движении объединяются и буквально заставляют трейдера выставить заказ, не обращая внимания на то, что ситуация изменилась и совсем не соответствует той, для которой и предназначался данный заказ.

Итак, для трейдера есть единственный способ контроля над его разрушительными эмоциями. Этот способ – метод, дающий точные числа как координаты действия. От трейдера требуется только одно – точно следовать выбранному методу. И тогда успех обязательно придет. ВС

Александр Брюзгин