

Михаил Дышаев

Метафоры трейдинга

(пробиться в подсознание)

Притчи
о трейдинге.

Введение.

Эта книжка – для тех, кто уже терял свои деньги на фондовом рынке (или на forex), торгуя самостоятельно. Для тех, кто переживал, задаваясь вопросом «почему опять в минус?». И для тех, кто, несмотря ни на что, хочет стать трейдером.

Много книг написано о техническом и фундаментальном анализе, о различных системах торговли, о психологии толпы. Много формул, много графиков, много показателей. Но как-то мало человека. Мало самого Трейдера.

А ведь именно от самого человека зависит, в какой момент нажать кнопку «купить» или «продать». Одна и та же новость, один и тот же индикатор, вдохновляет одного трейдера покупать, второго - продавать. Имея одну и ту же информацию, одни трейдеры систематически зарабатывают, другие систематически теряют деньги.

Принципиально может отличать зарабатывающих трейдеров от теряющих одно – мышление. Как человек мыслит, таков и результат. Это, кстати, не только трейдинга касается. Всей жизни.

Как мыслить так, чтобы зарабатывать? Как изменить свое мышление с «убыточного» на «прибыльное»? Как думают успешные, прибыльные трейдеры? Как в действиях проявляется разница в мышлении?

Наше мышление устроено таким образом, что лучше всего знания о предмете усваиваются посредством метафор (пословиц, притч, аллегорий, аналогий, сравнения и т.д.).

Вот пример мечты о результатах трейдинга: **«Разбогатеть на скорую руку и жить на широкую ногу»**. Заметили, что все ясно и понятно? Вот так метафора и работает :-)

В попытке обрисовать через метафоры разницу в мышлении трейдеров и появилась эта книжка. А основой послужили притчи о хожде Насреддине (любезно предоставленные администрацией сайта «Притчи.ру», <http://pritchi.ru>, на страницах которого хранится много зерен мудрости).

Другим главным героем книги является трейдер. И тут необходимо сделать одну оговорку:

«Дорогой читатель - трейдер, знай – эта книга о марсианских трейдерах. Не о земных. Поэтому ничего обидного на свой счет не находи и не принимай. Это марсианские трейдеры делают глупые ошибки в управлении риском и капиталом, не знают ни про stop-loss, ни про take-profit, не хотят учиться и в итоге – теряют деньги (свои и инвесторов, тоже марсианских). Мы, земляне, не такие».

Как читать эту книжку? Желательно – несколько раз. Информация воспринимается по частям и, возможно, читая во второй раз, вы найдете что-то, что «дописалось» в текст позже. Подобное ощущение иногда бывает, когда перечитываешь какую-либо книгу второй раз.

И еще. В тексте вам встретиться слово **ИМХО**. Изначально оно подразумевало расшифровку аббревиатуры английского «IMHO», что означало «*In My Humble Opinion*» («по моему скромному мнению»). Потом ситуация поменялась. Появились (по сведениям из Википедии):

«Имею Мнение, Хоть и Ошибочное».

«Имею Мнение, Хрен Оспоришь»

«Имею Мнение, Хрен Откажусь»

«Индивидуальное Мнение Хозяина Ответа»

«Индивидуальное Мнение, Хрен Оспоришь»

«Истинное Мнение, Хрен Оспоришь»

В книге сокращение **ИМХО** используется для того, чтобы подчеркнуть, что все интерпретации притч - только личное мнение автора, и что автор не до конца уверен в полноте своей интерпретации. И, серьезно, если у вас появится желание избавить автора от заблуждений, раскрыть истинный смысл притчи, дополнить интерпретацию и т.д. - буду очень признателен! Сделайте это на форуме сайта «Практическое Финансовое Образование» по адресу <http://www.tobeinthemoney.ru>.

С уважением,

Михаил Дышаев

Часть первая. 21 притча о трейдинге.

Притча №1.

Ярмарка была в полном разгаре, и старшие ученики Насреддина спросили, будет ли им и их товарищам позволено посетить её.

— Конечно, — сказал Насреддин, — ведь это идеальный случай продолжить практическое обучение.

Мулла направился прямо в тир, одно из самых привлекательных мест на рынке: здесь выдавался большой приз даже за одно попадание в мишень. При появлении Муллы и его паствы, жители города столпились вокруг них. Когда же сам Насреддин взял лук и три стрелы, напряжение толпы возросло. Сейчас они наверняка увидят, как Насреддин перехитрит сам себя...

— Следите за мной внимательно.

Мулла согнул лук, сдвинул шапку на затылок, как это делают солдаты, тщательно прицелился и выстрелил. Стрела пролетела очень далеко от цели. Толпа осыпала его градом насмешек, а ученики Насреддина неловко переминались с ноги на ногу, и перешёптывались между собой. Мулла повернулся к ним.

— Тихо! Это была демонстрация того, как стреляет солдат. Он часто не попадает в цель. Вот почему он проигрывает войны. В тот момент, когда я стрелял, я отождествился с солдатом. Я сказал себе: «Я — солдат, стреляющий по врагу».

Он поднял вторую стрелу, вложил её в лук и быстро спустил тетиву. Стрела упала близко, наполовину не долетев до цели. Наступила мёртвая тишина.

— Сейчас, — сказал Насреддин собравшимся, — вы видели выстрел человека, который полон желания стрелять и который, тем не менее, промахнувшись при первом выстреле, слишком нервничает, чтобы он мог сконцентрироваться. Стрела не долетела.

Даже владелец тира был очарован этим объяснением. Мулла с безразличным видом повернулся к мишени, прицелился и пустил стрелу. Она попала в самое яблочко. Тщательно обследовав имеющиеся призы, он выбрал один, который больше всего ему понравился, и собрался уйти прочь. Толпа разразилась криками протеста.

— Тихо! — сказал Насреддин. — Пусть кто-нибудь один спросит меня то, что все вы, кажется, хотите узнать.

Мгновение никто ничего не говорил. Затем вперед неуклюже протиснулся один деревенский простофиля.

- Мы хотим знать, который же из вас сделал третий выстрел?

- Этот? О, это был я.

ИМХО:

Ну разве в трейдинге большинства участников не так же происходит? Попробуем провести аналогию. Причем проведем их несколько, в разных плоскостях.

Когда мы только начинаем торговать, мы приносим брокеру свой депозит. Внес деньги – можешь торговать, верно? (Отдал деньги – можешь стрелкнуть из лука). И мы начинаем торговать. Мы тренируемся этими деньгами. Но потом депозит вполне закономерно заканчивается (первый неудачный выстрел).

Мы собираем новые деньги, снова к брокеру и снова торговать. Снова депозит заканчивается (второй неудачный выстрел). И так до тех пор, пока не придут навыки успешного трейдинга. Пока не будет «попадания в цель».

В притче описаны только три выстрела Насреддина, но кто знает, сколько выстрелов он готов был сделать до попадания в цель? Ведь он не сдался после первого и второго неудачных выстрелов.

Теперь другая плоскость сравнения. Насреддин промахнулся («слит» первый депозит). Что он говорит? Он говорит – «промахнулся солдат»! А что говорит трейдер, который потерял депозит? «Брокер не позвонил», «компьютер «завис»», «маркет-мейкер собрал мои «стопы»» и т.д.

Что говорят стрелки и трейдеры, когда второй раз промахиваются? Да то же самое, что и в первый :-). Виноват ветер, дрожь в руках, рябь на экране, «хитрый» брокер или маркет-мейкер. Всегда есть кто-то, чьи действия (или бездействие), как нам кажется, есть причина нашей неудачи.

Но что говорят люди, попавшие в цель или заработавшие деньги? «О, это был я» :-). ...Так уж мы устроены... Все это об ответственности за свою жизнь. Важно понять, что причина не только доходов, но и расходов в трейдинге находится только в нас самих. Да и не только в трейдинге.

Притча №2

Однажды Мулла Насреддин положил на большое блюдо три сливы и понёс в подарок завоевателю Тимуру. Дорогой сливы стали перекатываться на подносе с одной стороны на другую, и как ни говорил Мулла: «Лежите смирно, не двигайтесь, а то я вас съем!» — ничего не действовало: сливы всё подпрыгивали и перекатывались. Мулла, рассерженный, съел одну за другой две сливы и представил Тимуру всего одну сливу. Тимур очень был обрадован и пожаловал ему много денег.

Через несколько дней Мулла набрал корзину свёклы и опять понёс государю. Дорогой попался ему человек, и, узнав, что Мулла несёт Тимуру свёклу, сказал:

— Отнеси ему инжир, он ещё больше обрадуется.

Мулла раздобыл немного хорошего инжиру и поднёс Тимуру. По приказу государя приближённые и слуги стали бросать в Муллу инжиром. И по мере того как инжир попадал ему в голову, Мулла то и дело причитал:

— Благословение Г-споду, хвала тебе, милостивому, всещедрому! Теперь я понял смысл благодетельного совета!

Тимур услышал это и спросил:

— Мулла, что ты всё возносишь благодарения?

Насреддин ответил:

— Государь, я сперва нёс тебе свёклу, но по дороге один человек отговорил меня от этого. Если бы я принёс свёклу, что со мною было бы! Я лишился бы глаз и головы, и ничего от меня бы не осталось.

ИМХО:

Хорошая притча про советы. Заметим, что человек, давший совет про инжир вместо свеклы, не отговорил Муллу вообще идти во дворец. Интересно, почему? Думаю, ответ в том, был ли этот человек сам во дворце в тот день. Если был, и видел «игривое настроение» Тимура, то почему не отговорил Насреддина? А если не был, то почему давал совет, а Насреддин его послушал?

Примерно так поступает множество и трейдеров и аналитиков. Некоторые аналитики, не заключившие в жизни ни одной сделки собственными деньгами, дают советы по инвестициям. И им все равно, заработаете ли вы деньги, или нет, знаете ли... Они не отвечают своими деньгами за результат

действий по их советам (это уже ваши деньги). Они «за пределами дворца» и им не страшно «игривое настроение» рынка.

Трейдеры, в свою очередь, верят людям (читают их аналитические обзоры), которые, возможно, даже «не были во дворце». И потом поступают по рекомендациям, которых сами авторы не придерживаются.

Кроме того, если человек, который дал совет Насреддину, не был во дворце, то чем он руководствовался, советуя поменять свеклу на инжир? Бросанием монетки? Настроением? Графиком чего-либо? Не ясно... Также и с прогнозами аналитиков. «Наша методика конфиденциальна...». Ну-ну, если она вообще существует... :-) Не стоит слушать советов людей, которые «не были во дворце».

Чьи же советы стоит слушать? Один мудрый и успешный человек сказал, что слушать советы надо только тех людей, с которыми ты, не раздумывая, поменялся бы местами и еще тех, кто материально заинтересован в твоём успехе. И все.

Притча №3

В одном собрании заспорили, что на свете для человека хуже всего. Кто говорил — болезни, кто говорил — смерть, кто говорил — бедность.... Много всякого было сказано. Спросили у Насреддина:

— А ты, Мулла, что думаешь?

— Плохо, когда не сбывается то, чего хочешь, — ответил Насреддин. — Но куда хуже, когда сбывается то, чего не хочешь, — подумав, добавил он.

ИМХО:

Почему хуже, когда сбывается то, чего не хочешь? Чем это лучше ситуации, когда не сбывается то, чего хочешь?

Наверно, такие ощущения присутствуют у нас, оттого что наши «нехотения» эмоционально гораздо больше и сильнее, чем наши «хотения»! Мотивация «от» против мотивации «к». «Потерять» деньги против «не заработать». Понаблюдайте за собой, и вы обнаружите, что достаточно часто нами «рулит» желание избежать боли, чем желание получить наслаждение.

В свое время на это обратили внимание Нобелевские лауреаты Канеман и Тверски, которые обнаружили, что переживания по поводу любых потерь гораздо сильнее радостных переживаний по поводу доходов.

Что это дает трейдеру? Возможность знать о своей такой вот иррациональности. Знать, что чрезмерная боль от возможных убытков по stop-loss отключает мозг. Как результат, позиция останется открытой. С нарастающим убытком.

Но теперь, когда ты знаешь о боли, иди ей «на встречу» и ВСЕГДА закрывай позицию по stop-loss!

Со временем боль проходит, а соблюдение stop-loss становится привычкой. И вот тогда появляется прибыль!

Откуда обо всем этом знал Ходжа Насреддин? Знаком с Канеманом? :-)

Примечание:

Stop-loss – ордер, призванный автоматически «закрыть» вашу убыточную позицию. Подробнее можно прочитать на <http://www.tobeinthemoney.ru> в разделе «Статьи»

Притча №4

У ходжи спросили:

— Что ты скажешь о совершенстве Божественной воли?

— С тех пор как я себя помню, — сказал ходжа, — случается постоянно то, что говорит Господь Бог. А если бы сила была не в руках Господа, когда-нибудь да исполнилось бы и то, что я говорю.

ИМХО:

«Случается... то, что говорит...», заметили? Кто читал Библию, наверно помнит, что «В начале было **Слово**...» (Иоан. 1:1) и «И **сказал** Бог – да будет Свет. И стал Свет...» (Быт. 1:3). Силу слова отмечали еще древние мудрецы. Но это так, отступление.

Что может вынести трейдер из этой притчи? Из слов Муллы Насреддина очевидно, что у кого больше денег (силы рынка), воля того на рынке и исполняется. А как узнать, что делают сильные участники с «большими» деньгами?

Наверно, есть варианты отслеживать их операции, «пытать» брокеров, собирать слухи, много думать и в итоге присоединиться к «их силе и воле» и зарабатывать деньги.

Но мне кажется, есть проще вариант – искать тренды. И торговать по тренду. Действовать вместе с основной рыночной силой. «Trend is your friend!», - что значит - «тренд – твой друг», причем очень сильный.

Примечание:

Тренд – направленное движение. Подробности: <http://www.tobeinthemoney.ru> в разделе «Статьи»

Притча № 5

Как-то раз Мулла зашёл в лавку. Хозяин подошёл, чтобы обслужить его. Насреддин сказал:

— Прежде всего — главное. Видел ли ты, как я зашёл в твою лавку?

— Конечно.

— А видел ли ты меня когда-нибудь раньше?

— Никогда в жизни.

— Так откуда ты знаешь, что это я?

ИМХО:

Какая мысль была в голове Насреддина, когда он задавал последний вопрос? Точно не знаю, но предположить могу следующее: «Хозяин лавки встал, приветливо улыбнулся и подошел обслужить меня. Значит, он меня и знает, и уважает. Но я-то его не знаю, поэтому интересно, откуда он меня знает?»

Но возможно, что вопрос Насреддина звучал так: «Так откуда ты знаешь, что это я, знаменитый ходжа Насреддин?»

А хозяину, на самом деле, все равно. Он со всеми приветлив и ласков, кто оставляет у него деньги за товары. Это ведь его Клиенты и его работа. Он каждому навстречу идет с улыбкой, кто пришел за покупками!

А что же трейдеры? Как они приходят на рынок? Да точно также, как Мулла! «Ну вот, я пришел, начинаем торговать по-взрослому!» :-). Много эго, мало смирения.

Но у рынка, как и у хозяина лавки, своя работа. Брать деньги у одних и передавать другим. И он всех готов приветливо встретить и перераспределить их деньги. Или, например, только взять в оплату азарта и нежелания учиться.

Притча №6

Однажды на базаре Мулла Насреддин столкнулся со старым другом. Тот как раз собирался жениться. Друг спросил Муллу, помышлял ли тот о женитьбе. Насреддин ответил, что много лет назад он решил жениться и стал искать совершенную женщину.

Вначале он отправился в Дамаск, где нашёл исключительно красивую женщину, но вскоре обнаружил, что ей не хватает духовности. Затем он пошёл в Исфахан, где встретился с женщиной высокой духовности и редкой красоты, но, к сожалению, отношения у них не сложились.

— И наконец, в Кауре я нашёл её, — сказал Мулла. — Это была идеальная женщина: духовная, изящная, прекрасная, обаятельная. Одним словом, совершенство.

— Ты женился на ней? — спросил друг.

— Нет, — ответил Мулла. — К сожалению, она искала совершенного мужчину.

ИМХО:

Друзья, вам это ничего не напоминает? «Я попробовал Ишимоку – непонятный. Потом нашел MACD – запаздывает. Затем конверты – много ложных выходов... Теперь вот по обычной скользящей средней торгую – но она к этому рынку вообще-то не очень подходит...» :-)

Сначала наличие красоты, потом наличие духовности и обаятельности – таковы фильтры, которые накладывал Насреддин на встречающихся женщин.

А что иногда делают трейдеры (аналитики)? Тоже накладывают фильтры. Сначала на цены, потом уже на индикаторы. Построив на графике индикатор, например, стохастик или RSI, рассчитывают его среднее. А потом среднее на среднее и т.д. :-)

Но чем больше различных фильтров на цены накладывается, тем реже сигналы, и не факт что такие сигналы надежней. Если фильтров наложить достаточно много, сигнала вообще не будет! Рынок перестал «подходить» к комплексу индикаторов. Девушка ушла! :-)

Другими словами, если рынок или девушка не подает сигналов – возможно, у вас слишком много фильтров или слишком темные очки и на самом деле вы не замечаете существующие сигналы :-)

Притча №7

Насреддин копал в степи ямы. Прохожий спросил его:

— Что ты тут делаешь?

— Да зарыл в этой степи деньги, — отвечал Насреддин, — но, как ни бьюсь, не могу найти.

— А ты не оставил каких-нибудь примет? — спросил прохожий.

— А как же! — ответил Насреддин. — Когда я зарывал деньги, в том месте была тень от облака, но теперь ни облака нет, ни тени.

ИМХО:

О чем эта притча? Мне кажется, о двух вещах.

Первое: признаки, приметы, сигналы должны быть надежными. Т.е., согласно словаря Ушакова «...внушающими доверие; такими, на которых можно понадеяться, положиться...».

А кто или что нам внушает доверие, на кого или на что можно положиться? Как правило, можно положиться и доверять тому, кого хорошо изучил, понимаешь его действия, и представляешь, как он поведет себя в разных ситуациях¹. Тоже самое можно сказать и об экономических показателях или об индикаторах технического анализа.

Касательно фундаментального анализа - иногда в отчетах разных компаний одним и тем же термином называются показатели, весьма существенно отличающиеся друг от друга по смыслу.

Для трейдера это может звучать как призыв еще раз посмотреть на всю свою торговую систему². Еще раз убедиться, что ее сигналы – надежные.

Второе: сигналы могут исчезать. Вам может казаться, что индикатор развернулся, пробил какую-нибудь линию или показал дивергенцию. Но к концу периода индикатор может снова «выпрямиться», вернуться за линию и не показывать дивергенцию. И интервал может закрыться с картинкой, которой не было. «Облака ушли...»

Кстати, прохожий спросил, оставлял ли Насреддин приметы. Ходжа ответил – «а как же!», но это, как следует из его ответа, касалось того, что он их только «замечал», но не «оставлял».

Почему же Мулла, зарывая деньги, не оставил примет? И чему это может научить нас?

Как вариант - пользоваться теми приметами, которые есть, т.е. быть наблюдательным и замечать незначительные, на первый взгляд, вещи. Мулла – очень наблюдательный человек - он заметил тень на земле. Часто ли мы замечаем тень на земле? Вы помните, где была ваша тень, когда вы в последний раз были днем на улице? Смогли вспомнить? А Мулла – заметил и вспомнил.

Иногда, при торговле, бывает ощущение, что **что-то не то**. В этом случае надо выходить из позиции, без промедления. Ведь это была тень, которую заметили.

Примечание:

¹ – Представляешь хотя бы примерно, ведь мы же люди, существа иррациональные. Но даже в своей иррациональности мы бываем предсказуемы :-).

² – Под торговой системой мы понимаем не программу, которая генерирует сигналы «купить» и «продать», а свод личных правил, разработанных трейдером и касающихся всех аспектов трейдинга. Подробнее можно посмотреть здесь: <http://www.tobeinthemoney.ru> в разделе «Статьи».

Притча №8

Однажды в дом к Мулле забрался вор. Жена с беспокойством сказала:

— Эфенди, у нас вор.

На что Мулла беззаботно ответил:

— Тс-с-с! Ты молчи. Может быть, он найдёт что-нибудь подходящее, а отнять у него уже будет легко.

ИМХО:

Мулла Насреддин – во истину успешный трейдер! Доказательства? Пожалуйста!

1. Он допускает, что вор может ничего не найти. Насреддин как тот успешный трейдер, который знает, что он не всегда зарабатывает. И он готов не пугать вора. Как и успешный трейдер, который готов пропустить день-два торгов, когда не видит возможностей.

2. Он готов дожждаться ясного сигнала. Этот сигнал появиться, когда вор найдет что-нибудь подходящее. И Насреддин готов бесстрашно войти в рынок, если (и как только) такой сигнал появится. В смысле напасть на вора и отобрать украденную вещь :-)

3. Он сильный и уверенный в себе человек, осознающий свою силу и возможности. Ведь даже не видя вора, он не сомневается в своей способности отнять украденную вещь. Как и успешный трейдер, который знает, что вне зависимости от чего-либо, в итоге он будет «в плюсе». И поэтому не боится торговать.

Притча № 9

На одном собрании зашла речь о падении нравов.

— Если так пойдёт и дальше, мир перевернётся вверх дном! — воскликнул один из присутствующих.

Не успел он закончить, как Насреддин заметил:

— Как знать, а может быть, дно окажется лучше верха!

ИМХО:

В жизни мы часто думаем, что хорошо находиться в равновесии. Если какое-нибудь событие выбивает нас из него, то мы становимся недовольны. Нам не комфортно, и мы начинаем «двигаться». «Двигаться» к новому равновесию. И это новое равновесие будет наиболее подходящим к новым сложившимся условиям. Сплошная физика, в общем :-)

О чем говорил первый мудрец? Возможно, он имел в виду то, что все белое станет черным, сильное - слабым, а тайное - явным. А может быть, он имел в виду, что мир выйдет из текущего состояния, которое создает иллюзию предсказуемости (привычное для нас состояние). И придет к другому состоянию – состоянию непредсказуемости (в котором нам будет уже непривычно).

Как вы думаете, какой человек имеет больше шансов на успех? Тот, кто стремится, исходя из «наличия предсказуемости» рынка, сделать лучший прогноз будущих цен на рынке и торговать, исходя из него? Или тот человек, который приспосабливается действовать в состоянии неопределенности цен, используя money- и risk- менеджмент? Может быть, Насреддин как раз об этом говорил?

А может, Насреддин имел в виду еще и другое. Возможно, он говорил об «обратном мышлении». Безопасно и привычно думать «как все», но прибыльней – «обратным мышлением». Сам Насреддин – яркий пример мыслителя «обратным мышлением», кстати! Большинство боится перемен, Насреддин – нет!

Пример «обратного мышления»: много трейдеров ищут вершину или дно, надеясь найти хорошую «точку входа». А может быть есть смысл разыскивать тренд и, найдя, входить, заранее определив «точку выхода»?

Притча № 10

Насреддин вёз своего друга в тележке на большой скорости. Его друг, заметив указатель, воскликнул:

— Мулла! Мы едем не в ту сторону!

— Почему ты всегда думаешь о плохом? Посмотри, например, на какой скорости мы мчимся! — был ответ.

ИМХО:

Мулла Насреддин и друг в тележке... Непонятно.... Ну да ладно.

Эта притча - замечательный и поучительный пример противоборства «цель поездки vs наслаждения поездкой», или, в приложении к трейдингу - «деньги vs азарта»!

Человек в тележке, который, судя по тексту, не был захвачен радостью быстрого передвижения, смог заметить указатель. А Насреддин – нет, т.к. он был в эмоциональном «плёну». Так же и трейдер, захваченный «бумажной» прибылью или «сорвавшими мозг» убытками перестает замечать даже явные «указатели» рынка.

Но очень вдохновляет оптимизм Насреддина, который в любой ситуации находит позитивное! Не направление, так скорость! И в этом тоже для нас есть подсказка. Из каждой сделки необходимо вынести урок, прибыльна она или убыточна (из убыточных сделок уроки гораздо ценнее, кстати). И порадоваться новому найденному знанию!

Иногда говорят – живи здесь и сейчас. В том смысле, что надо наслаждаться текущим моментом, а не светлым будущим. «Наслаждение поездкой». А как же тогда быть с «целью поездки»?

Как вариант, если представить большую цель в виде небольших текущих задач, и сосредоточится на их решении, то этим может быть обеспечено движение и достижение конечной цели с радостью присутствия «здесь и сейчас». «Цель поездки & Наслаждение поездкой» одновременно :-)

Притча №11

Мулла Насреддин оказался единственным грамотным человеком в своём селении, поэтому все жители деревни просили писать за них письма.

Однажды к нему пришёл сосед с аналогичной просьбой. Насреддин отказался, заметив, что у него болит нога.

— Но какое отношение к этому имеет твоя нога? Разве не рукой ты пишешь письма? - удивился сосед.

— Неужели тебе не понятно? — возразил Насреддин. — Написанные мною письма могу читать только я. Поэтому мне приходится ходить по адресатам в дальние деревни, чтобы читать ваши послания. Я-то напишу, но кто же прочтёт? Нога моя сильно болит, и пока я не смогу ходить, ничего писать не стану.

ИМХО:

Господа инвесторы и начальники, к вам вопрос – вы все понимаете из того, что вам говорят трейдеры, обосновывая свои убытки? :-). Честно? Уверены?

К сожалению, некоторые из вас иногда подобны пришедшему к Насреддину соседу, который ни писать, ни читать не умеет. Что может написать Насреддин в письме? Да все что угодно! Кто его проверит? Никто! Ведь ни отправитель, ни получатель письма не умеют читать...

А на что может сослаться трейдер, потеряв ваши деньги? Правильно - на все что угодно! Наговорив при этом всяких непонятных слов вроде «разрешившейся дивергенции прайса и стохастика при возросшей волатильности» или «разогнувшемся загибе ЭрСиАй».

Из подобной ситуации, наверно, возможны два выхода. Первый – не очень предпочтительный – изучать трейдинг. Это и время и деньги. И только для того, чтобы контролировать трейдера? Ну не знаю...

Второй путь проще, вероятно. Обеспечьте получение и всегда держите перед собой график изменения торгового капитала в зависимости от времени. Это должна быть плавно восходящая кривая с небольшими просадками и всплесками. Т.е. ваш капитал, должен систематически прирастать. А не колебаться в соответствии с индексом ММВБ или РТС.

Этот график – своего рода переводчик. Что бы ни говорил трейдер – из графика все будет понятно :-)

Притча №12

Однажды Мулла Насреддин, будучи уже пьяным, пришёл в одну городскую пивнушку. Владелец сказал ему:

— Уходи, ты уже пьян, я тебе ничего не дам.

Но Мулла настаивал, и хозяин выкинул его. Он долго искал другую пивную. Наконец, он пришёл в ту же самую, но вошёл через другую дверь. Несколько подозрительно посмотрел на хозяина, потому что тот показался ему знакомым, и попросил выпить.

Хозяин сказал:

— Я тебе сегодня уже сказал, что ничего тебе не дам. Убирайся отсюда!

И опять выбросил его вон. Мулла долго искал пивную, но в городе была только одна. И вот опять, уже через третью дверь, он вошёл, увидел знакомого хозяина и сказал:

— Что же это такое? Ты что, являешься владельцем всех пивных этого города?

ИМХО:

«Будучи уже пьяным», человек плохо различает окружающую действительность. По отношению к нему она, в зависимости от текущей стадии опьянения, кажется ему сначала очень позитивной, а потом очень негативной.

Некоторые трейдеры, «будучи уже пьяным» большими убытками, или доходами, тоже плохо различают окружающую действительность. Иначе не объяснить существование такого явления, как «усреднение» убыточной позиции...

Мулла выставили из пивной. Казалось, шел бы домой - отсыпаться. Ан нет, не все так просто. Пьяный человек обычно не может просто так взять и пойти спать. Он будет искать выпить. И кто был или является алкоголиком, подтвердит это. И его знакомые тоже смогут это подтвердить.

Аналогично ведет себя и трейдер. Позиция убыточна, но ему, видите ли, «надо добавить, т.к. скоро разворот, и тогда выйдем в плюс...». Не закрыть по stop-loss и отдохнуть от трейдинга, а искать «точку», где «добавить». Пьяный Насреддин перед экраном, одним словом...

Рынок уже сказал трейдеру: «ты, дружище, плохо различаешь окружающую действительность, иначе твоя позиция была бы прибыльной». Но

трейдер снова и снова «ходит по одной и той же пивнушке», добавляя к одной и той же убыточной позиции.

И так может продолжаться достаточно долго. Не зря даже понятия сформировались похожие: «посадить печень» и «просадка депозита» :-)

Притча №13

Жена Муллы Насреддина была больна, и её прооперировали. Несколько дней назад она вернулась из больницы. Кто-то из соседей спросил у Насреддина:

— Ну, как твоя жена? Она уже вернулась из больницы?

— Нет, она всё ещё говорит о ней.

ИМХО:

«Тело – продолжение наших мыслей», - сказал Р. Бах. Вероятно именно поэтому жена, по словам Насреддина, все еще находится в больнице.

А где «находится» трейдер после неудачной сделки, если он долго переживает убытки? Правильно – в «мысленной зоне убытков», можно, наверно, и так это состояние назвать. Если он будет пребывать мыслями в «зоне убытков», то в нем постепенно зародится страх и неуверенность. Сможет ли он торговать с прибылью, если постоянно думает о прошлых неудачах? Скорее всего – нет.

Казалось бы, если мысли в «зоне убытков» приведут к убыткам, то мысли в «зоне прибыли» должны привести к прибыли? Мысли о прошлых успехах наверно могли бы привести к будущим, но почему-то приводят чаще к раздутию эго, гордыне и потере осторожности. А это, в свою очередь, опять-таки к убыткам.

Поэтому не зря один известный трейдер советует так, или примерно так: «Если ты потерял деньги – забудь об этом. Если заработал – забудь об этом еще быстрее».

Притча № 14

Однажды в чайхане какой-то пожилой человек начал навязчиво давать всевозможные советы Насреддину.

— Почему я должен поступать так, как ты мне говоришь? — спросил Насреддин.

— Потому что я тебя старше! — вскричал человек, оглаживая бороду.

Тогда Насреддин заметил:

— Насыщает не время, проведённое в чайхане, а количество съеденного плова!

ИМХО:

Еще одна притча о советах! Интересно, а почему люди вообще дают советы¹?

Начнем с того, что заметим - Насреддин не задал вопрос: «Почему я должен тебя слушать?», он задал вопрос о своих будущих действиях. И какой был бы для него самый убедительный ответ? Наверно, что-нибудь вроде: «Потому что я сам так поступаю!». Как следует из его последней фразы, очевидно, что только дела советующего человека могут быть основанием для собственных действий.

Когда есть возможность и желание, поинтересуйтесь у человека, советующего купить, продать или держать какие-либо бумаги на рынке: «А ты когда сам купил/продал рекомендованные тобой бумаги?». Услышите много интересного. При этом, возможно, часть этого будет правдой! :-)

Вот, это был мой вам совет :-)

И другой момент. «Потому что я старше (должность выше, стаж больше)!» - примерно таков подход, так говорят и так мыслят многие родители, руководители, должностные лица и т.д. Начните замечать и исключать из своих мыслей и слов подобные аргументы. Они не имеют никакого отношения к ситуации.

Для трейдинга подобные мысли очень опасны. Вернее, для депозита трейдера. :-) Прошлые успехи и неудачи не играют никакой роли. Образование, стаж на рынке, уровень интеллекта не имеют значения. Ведь только вход и выход с рынка формируют прибыль.

Примечание:

¹ - Возможно, это рефлекс с давних времен, из-за которого мы делимся информацией о чем-то, что было бы полезно человеку, как биологическому виду. Например, новые способы «как мамонта завалить», «как фиговый листочек нацепить» и т.д. Возможно, это определенный способ возвышения над окружающими. «Я-то умный, знаю, а вы нет...». Возможно, стремление дать совет представляет собой еще что-то, название чему знают психологи или теологи.

Притча №15

Незнакомец зашёл в магазин Муллы Насреддина за товаром и увидел на стене надпись: «Этот магазин будет закрыт двадцать восьмого августа по причине погоды». Поскольку было только пятнадцатое августа, человек спросил Муллу, как он может знать за столько дней, какая будет погода.

— Ну, — сказал Насреддин, — если будет небольшой дождь, я пойду на рыбалку. Если сильный дождь — я останусь дома и буду работать своими инструментами.

— Но откуда вы знаете, что будет дождь? — спросил человек.

— Не имеет значения, будет дождь или нет, — ответил Насреддин. — Если будет солнце, я пойду на рыбалку или буду работать своими инструментами; так или иначе всё зависит от погоды.

ИМХО:

Насреддин принял решение – двадцать восьмого августа магазин будет закрыт. И добавляет «...по причине погоды». Почему он добавил про погоду? Потому что он мудрый человек, и он знает о последних исследованиях¹ психологов!

Вот так и трейдер может принять решение не торговать какой-то определенный промежуток времени. Например, при отсутствии настроения. Почему бы и нет?

Важно помнить, что трейдер не обязан торговать. Нет такой необходимости – постоянно иметь открытые позиции. И пусть будут дни, когда трейдер не торгует. Это, кстати, касается и трейдеров в организациях, т.н. институциональных трейдеров. Им тоже не стоит торговать всегда.

Выше мы говорили о добровольном решении трейдера не торговать в какой-то промежуток времени. Но будет еще лучше, если, наряду с «добровольным отдыхом», в системе трейдера будет предусмотрен также «принудительный отдых» - отказ от торговли при наступлении заранее оговоренных условий.

Например, таким условием может быть определенный уровень снижения депозита, или количество исполненных ордеров stop-loss и т.д.

Примечание:

¹ - Ученые установили, что человек, который просит или предлагает что-то, добавляя в конце «потому что» даже с самым нелепым объяснением, достигает цели просьбы гораздо чаще, чем человек, который ничего

не объясняет. Возможно, Насреддину просто лень было всем объяснять, что он хочет отдохнуть. Мы же не знаем, сколько посетителей до этого прочитали объявление, взяли на заметку, и ушли, не приставая с расспросами? :-)

Притча №16

Купил ходжа утром три оки¹ мяса и, занеся домой, пошёл по своим делам. А жена позвала приятельниц и устроила им великолепное угощение. Когда вернулся ходжа, ему она подала плов из булгура — на воде.

Ходжа сказал:

— Если у тебя не было, положим, времени, чтобы приготовить мясное блюдо, неужели ты не могла бросить в булгур несколько жирных кусков для придания вкуса?

На это жена ответила:

— Хотела, да тут вышла история. Когда я была занята, выскочила откуда-то твоя любимая полосатая кошка и всё мясо съела. Я пришла, смотрю — она облизывается.

Ходжа побежал и принёс весы. Он вытащил из-под мангала кошку и взвесил её; вышло ровно три оки. Тогда он сказал жене:

— Ах, ты, бесстыжая! Если это — кошка, куда же делось мясо? А если мясо, — где кошка?

ИМХО:

Так поступив с мясом, жена Насреддина забыла, через что лежит путь к сердцу мужчины. Но, судя по готовности обманывать и мошенничать, она и не ищет этого пути, поэтому ее ложь так безыскусна... Хотя, она ведь сообщила, что видела только облизывающуюся кошку, а не кошку, поедающую мясо :-)

А современные мошенники становятся все изощренней! От массовых встреч, на которых собирали деньги «на бизнес» и ««пирамид» с письмами» до «трейдеров – супергениев». И этот процесс будет продолжаться. Как следствие, становится все сложнее определить, с чем имеешь дело.

Как быть, когда все предлагаемые условия нравятся, документы в порядке, ничего нестораживает, есть доверие к людям и руки просто-таки тянутся достать деньги и вложить в предлагаемое?

Очень просто: взять и вложить. Но, конечно, с соблюдением тех же принципов, которые используются в трейдинге. Например – вложить только те деньги, которые готов потерять. Те деньги, с которыми готов расстаться. Не «последние» деньги.

Удивлены? Не удивляйтесь, по другому не заработать. Так же точно и в трейдинге: перед каждой сделкой трейдер знает, с какой суммой он может

расстаться. Это его устраивает, и он спокойно входит в рынок, и зарабатывает. Иногда. А иногда нет, «оставляя на рынке» заранее определенную сумму.

Практика показывает, что тот, кто не готов расстаться с малыми деньгами, не сможет заработать больших. А другая практика показывает (касательно мошенничества), что «все тайное становится явным».

Примечание:

¹ - Ока - единица веса, в Турции 1281.04 гр., в Греции 1280.00 гр., в Египте 1235.36 гр.

Притча №17

У Муллы Насреддина был красивый дом, но вскоре он ему наскучил, как наскучивает любому его дом. Красив он или нет — уже не имело значения; живя каждый день в одном и том же доме, он заскучал. Дом тот был красив, с большим садом, несколько акров зелёного луга, плавательный бассейн... Но ему стало скучно, поэтому он вызвал агента по торговле недвижимостью и заявил тому:

— Я хочу продать его. Я сыт по горло, этот дом стал для меня адом.

На следующий день в утренних газетах появилось объявление. Агент расписал всё очень красиво. Мулла Насреддин перечитывал его снова и снова, и, в конце концов, так в него поверил, что позвонил этому агенту:

— Всё отменяется, я передумал его продавать. Ваше объявление убедило меня, я теперь понял, что всю свою жизнь я искал именно такой дом, искал этот самый дом.

ИМХО:

«Как старик корову продавал» - помните этот мультфильм? Мультфильм про трейдера и брокера! С брокером все понятно, это молодой паренек, вызвавшийся помочь деду. А трейдер – это Дед! В доказательство – такая ситуация из жизни трейдеров:

Трейдер удачно вошел в тренд практически в самом его начале. Держал позицию, подтягивая stop-loss за ценой.

В какой-то момент трейдер подумал, что из тренда пора выходить. (Корова стала подозрительно худа, вяло ходит. Да и живет уже давно). Но множество обзоров, прогнозов и мнений сходились на том, что тренду «быть». Все больше уважаемых участников рынка говорили – «тренд растущий, и это надолго». Отовсюду, на разные лады, звучало: « - А много ль корова даёт молока? - Не выдоишь за день - устанет рука»... :-)

Что сделал трейдер, когда рынок начал разворачиваться? Закрыв позицию? Нет, он объявил снижение коррекцией и снял stop-loss. Почему? Потому что сам поверил в безграничный рост цены актива после коррекции. «Корову свою не продам никому - такая скотина нужна самому!» :-)

Как видите, на первый план для успешного трейдинга выходит наличие целей stop-loss, take profit и выполнение соответствующих ордеров, а также ограничение поступающей информации.

И еще одно замечание. Насреддин захотел поменять дом, потому что он заскучал. Возможно, когда-нибудь, от скуки, вы захотите поменять свою торговую систему. Или работу, жену или мужа. Но представьте на минутку, как будет искренне говорить о достоинствах вашей системы, работы, мужа или жены другой человек. Захотите ли вы делать обмен после этого?

Притча № 18

В девять утра Насреддин ещё крепко спал. Жена решила разбудить его.

— Зачем ты разбудила меня именно сейчас?! — в гневе закричал он.

— Солнце давно встало, — ответила жена, — птицы поют, и завтрак твой остывает.

— К чёрту этот завтрак, — проворчал он, — я только что должен был заключить сделку на сто килограмм золота!

С этими словами он вновь закрыл глаза, чтобы вернуть свой прерванный сон и те килограммы золота.

ИМХО:

Три момента, которые необходимо отметить:

- Знала ли жена, что снится Мулле в тот момент, когда она начала его будить? Нет. Поэтому имел ли он право гневаться на нее? Конечно, нет.
- Жена Насреддина говорила о свершившихся фактах, Мулла, когда говорил о сделке – о сне, игре сознания и подсознания перед пробуждением.
- Отказавшись смотреть фактам в лицо, Насреддин выбрал снова вернуться к ожиданиям и домыслам.

Очень похоже на некоторых трейдеров повел себя ходжа Насреддин! (Помним, что на некоторых марсианских трейдеров, не земных?) Попробуем дать рекомендации, как избежать подобного поведения.

Во-первых, не стоит гневаться на рынок, брокеров, маркет-мейкеров и регулирующие органы за неожиданные движения цен. Рынок таков, каков он есть. Рынку все равно, чего вы ожидаете, во что верите, или, другими словами – какие сны смотрите. Он начинает движения не тогда, когда вы этого хотите, а когда спрос не равен предложению.

Во-вторых, деньги зарабатываются на реальных, фактических сделках. Куплено – продано, разница – в карман (или из кармана :-). На объяснениях движений, прогнозах, красивых теориях изменения цен трейдеры деньги не зарабатывают. Поэтому предпочтительно следить за фактическим движением цены и торговать по существующему тренду.

И в-третьих, если рынок идет против вашей позиции, смотрите фактам в лицо, не держитесь за прежнее убеждение, просыпайтесь! Ваши ожидания уже не оправдались, не стоит «досматривать сон» о том, что скоро рынок

развернется и позиция станет прибыльной. Достижение рынком вашего уровня stop-loss является своеобразным сигналом будильника.

Притча № 19

Беседуя ночью с женой, ходжа сказал:

— Если завтра утром будет дождь, я пойду за дровами, а не будет дождя — буду пахать.

— Прибавь: если Богу будет угодно, — заметила жена.

А ходжа сказал:

— Ну что там! Либо этак, либо так, без работы не буду, что-нибудь да уж сделаю.

Когда утром вышел он за город, ему повстречались сипахи (воины в Османской империи).

— Эй ты, дяденька, — крикнули они ему, — поди сюда! Как проехать туда-то?

— Не знаю, — беззаботно сказал ходжа.

А грубые сипахи, не дав ходже опомниться, ударили его несколько раз.

— Ах, ты, такой-сякой, — закричали они, — марш вперед, веди нас! — и погнали его вперед.

Под дождем, в грязи, ходжа довёл их до города. А сам в полночь, избитый, усталый, полуживой, подошёл к своему дому и начал стучать:

— Кто там? — спросила жена.

— Открой, жена, это я, если Богу будет угодно, — пробормотал ходжа.

ИМХО:

О чем был совет жены? Вероятно, о необходимости помнить про наличие сил, не известных и не подвластных человеку. А раз есть такие силы, то стоит допускать возможность событий неожиданных и не запланированных.

Вот так бы и каждому трейдеру всегда помнить о наличии сил на рынке, о которых он может не знать. Сил, которые могут ощутимо отклонить цену реальную от ожидаемой. Хорошо бы помнить, что на рынке может произойти все что угодно! Нефть может снова стоить 20 долларов за баррель, недвижимость может падать в цене, акции народного достояния АО «Газпром» тоже могут падать! :-)

Само по себе знание о том, что «на рынке случиться может все» дает огромное преимущество трейдеру. С одной стороны, экономится время Жизни за счет отказа от чтения бесполезной аналитики. Есть ли смысл читать прогнозы, если допускать наличие рыночных сил, которые могут быть не учтены

аналитиком? «Проявится» действие такой силы – и все размышления, обоснования, выкладки и картинки станут тут же бесполезными.

С другой стороны, признание того, что «на рынке может быть все», дает самое главное - чувство внутреннего прощения. Даже не знаю, можно ли без него вообще прибыльно торговать. Прощение за то, что не знал, куда пойдет рынок, как высоко или низко, где развернется и т.д.

В торговле часто помогает такая мысль: «Я не знаю, куда пойдет рынок, но, возможно, туда-то». Потом открываю позицию в том направлении и соблюдаю уровни stop-loss и take profit :-)

Притча №20

Как-то в одном собрании зашла речь об Аравии. Один из присутствующих, побывавших там, сказал:

— Странное место эта Аравия! Там такая жара, что все ходят голые.

Мулла сидел в сторонке, прислушивался к этому разговору и спросил с удивлением:

— Хорошо, но если там ходят без всякой одежды, то, как же отличают мужчин от женщин?

ИМХО:

Говорят, что Эйнштейн сделал в двери две дверцы для кошек, большую и маленькую. Для большой кошки и маленького котенка. Не знаю, насколько это правда, но есть в этом подходе что-то общее с подходом ходжи Насреддина.

Как одежда может замаскировать некоторые различия между мужчинами и женщинами, так и разнообразные краткосрочные движения рынка могут замаскировать основной тренд. Но только для неискушенного глаза. Опытный человек сразу увидит, кто перед ним. Опытный трейдер тоже может определить доминирующий тренд, чтобы торговать в его направлении.

Самым известным и основным признаком тренда является относительное положение последующих вершин и впадин. Если следующий максимум выше предыдущего и следующий минимум тоже выше предыдущего – тренд восходящий. И наоборот. Большую помощь в поиске основного тренда также окажет «система трех экранов», которую предлагает использовать Александр Элдер.

Про тренды так много написано, что нового слова в этой области, наверно, уже вот так сразу и не сказать. Но можно повторить еще раз одну старую, но важную вещь: «Trend is your friend» - «Тренд – твой друг». Знание этого позволяет зарабатывать.

Притча №21

Как-то раз Мулла Насреддин говорит своей жене:

— Пойди и принеси немного сыра. Он укрепляет желудок и возбуждает аппетит.

— У нас дома нет сыра, — ответила жена.

— Вот и хорошо, сыр расстраивает желудок и расслабляет дёсны, — сказал Мулла.

Жена с удивлением спросила:

— Какое же из этих двух противоположных суждений правильное?

— Если в доме есть сыр, то первое, если нет — второе, — ответил Насреддин.

ИМХО

Будет сыр в доме, или нет, не важно. В любом случае Насреддин будет прав. А почему это для него так важно? Наверно, просто потому, что он человек. И, как все остальные люди, не хочет оказаться не правым.

Треjder и аналитик – тоже люди. Поэтому каждый из них хочет быть правым. Ради этого они совершают различные поступки, которые в долгосрочной перспективе ведут к потере денег.

Некоторые аналитики, во избежание явной «неправоты» стараются в своих обзорах привести два-три варианта развития событий, охватывающие большинство возможных и очевидных ситуаций. И обязательно добавляют оговорку, что «за результат не отвечаем» в конце и мелким шрифтом. По прошествии времени, вне зависимости, реализуется или нет похожий вариант, аналитики включают в свои обзоры фразу «как мы ранее и предполагали», обычно уже в начале и крупными буквами. :-)

Треjder тоже не любит быть не правым. Как это можно заметить? Характерные признаки: он не закрывает позицию по stop-loss, «усредняет», ищет вершины и дно рынка для разворота, тратит время на поиск аналитических обзоров, подтверждающих его взгляд на рынок и т.д.

Как перестать терять деньги из-за желания быть правым? Просто перестать стремиться быть правым. Зачем вам всегда быть правым? Что вы выбираете – **«быть правым»** или **«быть богатым»**?

Если бы Насреддин принимал свое незнание о наличии сыра в доме, то он просто попросил бы жену принести сыр, добавив – «если он есть в доме».

Если бы трейдер допускал свое незнание о дальнейшем движении рынка, то он просто входил бы в направлении основного тренда, соблюдал stop-loss и take-profit, и радовался бы любому исходу.

Вопрос «прав - неправ» в обоих этих случаях не стоял бы.

Часть вторая. Другие притчи о трейдинге.

Притча №1

– Мулла, – спросили Насреддина, – почему друзья так легко становятся недругами? А вот врагов в друзей превратить гораздо труднее.

– Такова природа вещей, – отвечал Насреддин. – Подумайте сами, что легче: построить дом или разрушить его? Слепить кувшин или разбить? Заработать деньги или растратить?

– А трудно ли вернуть порушенную дружбу?

Мулла взял глиняный кувшин и бросил на пол. Кувшин разлетелся на крупные и мелкие черепки.

– А теперь склей его, – просто сказал Мулла.

ИМХО:

Мудрая притча об управлении деньгами, не иначе. «Отбить» большие убытки до первоначального уровня всегда сложнее, чем отбить малые убытки, возникающие по stop-loss¹. Дело в арифметике и статистике.

Например, пусть у вас на депозите 100 рублей. Вы что-то купили на все деньги, а цена пошла вниз. Вы долго надеялись на будущий рост и «закрылись», когда цена снизилась на 15%. Вы потеряли 15 рублей или 15 процентов от своего первоначального депозита. Теперь, чтобы хотя бы вернуть деньги, необходимо, чтобы цена выросла уже не на 15%, а на 17,65%. Ваш оставшийся депозит в 85 рублей тогда снова вырастет до 100 рублей.

Если же вы будете соблюдать stop-loss на уровне, например, в 1% от депозита, то для того, чтобы вернуть деньги, вам достаточно будет, если рынок сходит в «вашу» сторону на 1,01%. А если еще и take-profit² правильно ставить, то статистика результатов сделок вообще будет на вашей стороне.

Поэтому, как и в притче, «разбить кувшин» депозита проще, чем потом заново его «склеить».

Но должен **предупредить**. Не стоит пытаться что-то отыгрывать у рынка. На ваши торговые решения, на расстановку ордеров stop-loss и take-profit ни в коем случае не должен оказывать влияния результат предыдущих сделок. «Потерял деньги – забудь об этом, заработал – забудь об этом еще быстрее» - говорит один мудрый трейдер. И его стоит послушать.

Примечание:

¹ – Тэйк-профит (T/P) (от англ. take profit) – «взять прибыль». Заранее рассчитанный уровень цены, по достижении которой трейдер закрывает позицию с прибылью и начнет искать другие возможности заработать.

² – Стоп-лосс (S/L) (от англ. stop loss) – «остановить потери». Заранее рассчитанный уровень цены, по достижении которой трейдер закрывает позицию с убытком и начнет искать другие возможности заработать.

Притча №2

Насреддин ежедневно переводил через границу своего осла, нагруженного корзинами с соломой. Так как все знали, что он промышляет контрабандой, таможенники обыскивали его с ног до головы каждый раз, когда он переходил границу. Они обыскивали самого Насреддина, осматривали солому, погружали её в воду, время от времени даже сжигали её, а сам Насреддин жил всё лучше и лучше. В конце концов, он отошёл от дел и перебрался на место жительства в другую страну.

Много лет спустя его встретил один из таможенников. Он сказал:

– Теперь тебе нечего скрывать, Насреддин. Расскажи мне, что ты перевозил через границу, когда мы не могли поймать тебя?

– Ослов, – ответил Насреддин.

ИМХО:

«Хочешь что-то спрятать – положи это на видное место!», - так это называется? В трейдинге такое тоже происходит!

Например - комиссия брокеров. Она не скрывается, она описана во всех необходимых документах. Однако трейдеры часто не учитывают ее в расчетах доходности операций и определении безубыточного уровня. Или забывают, или, считая не существенной величиной, игнорируют.

А брокеры этому неявно способствуют. Обратите внимание, ваш брокер часто одинаково радостно приветствует как ваше решение продавать, так и ваше решение покупать. Почему? Потому что он зарабатывает в любом случае. Ведь он получает деньги не от вашего результата, а от вашего оборота. Поэтому своим согласием он маскирует комиссию, если так можно выразиться.

Иногда полезно посчитать общую величину затрат на ведение торговли, учесть комиссии брокеров, стоимость интернета и денежных переводов. И сравнить с зарабатываемыми средствами. Что из этого будет «ослом», а что «соломой»?

Притча № 3

Однажды король назначил Насреддина премьер-министром. Как-то, прогуливаясь по дворцу, Насреддин увидел королевского сокола.

Никогда раньше ему не приходилось видеть такого странного голубя. Поэтому он принёс ножницы и подрезал соколу когти, клюв и крылья.

– Теперь ты выглядишь как приличная птица, – довольно сказал он. – Видимо, за тобой плохо ухаживали

ИМХО:

Какая птица была у короля? Сокол. А какую птицу увидел Насреддин? Голубя... Вероятно так произошло потому что ходжа никогда раньше не видел сокола. Или, точнее – Мулла никогда раньше не видел никаких других птиц, кроме голубей. Маловероятно, конечно, но, тем не менее, только в этом случае сокол покажется ему странным голубем, а не какой-либо другой, пусть даже странной, птицей!

Примерно так и трейдер, не видевший в жизни ничего, кроме растущего рынка, будет в большинстве движений рынка видеть рост. А если и не рост, то подготовку к нему, «странную какую-то», но подготовку.

Много трейдеров, пришедших на российский фондовый рынок в период с 1998г. по 2007, видели только растущий рынок. Многие при падающем рынке будут для них «странно»...

А как поступил Насреддин с тем, что «странно»? Привел к каноническому виду. Подогнал то, что «странно» к тому, что «привычно».

Что делает в таких случаях трейдер? Конечно, он не верит, что рынок идет не туда, куда хотелось, и начинает искать сигналы разворота неподходящей тенденции и/или обзоры в интернете, подтверждающие его ранние ожидания. Он не закрывает по stop-loss, даже добавляет к убыточной позиции. Трейдер хочет найти объяснение этому движению, чтобы оно перестало быть «странным», а стало таким, которое скоро прекратиться. И тогда рынок снова станет «выглядеть как приличная птица».

Полезно помнить, что любое движение на рынке может длиться достаточно долго. Иногда против позиции трейдера. И достаточно долго для существенного сокращения его депозита. :-)

Притча № 4

Однажды Насреддин, стоя у колодца, вливал ведро за ведром в кувшин, не имеющий дна. Ему обратили внимание на изъян в сосуде, на что он резонно ответил:

– Я стараюсь наполнить кувшин. Для того чтобы увидеть, когда он будет полон, я не отрываю глаз от горлышка кувшина, а не от его дна. Когда я увижу, что вода поднялась доверху, я буду считать его полным. И, может, тогда я заинтересуюсь дном кувшина.

ИМХО

Где подвох? Наверно, разница в смысле, который приписывают действиям Насреддина другие люди и он сам. Понимая, что кувшин без дна водой не наполнить и уровень воды в нем не сохранить, люди обращают внимание Насреддина именно на отсутствие дна. Т.е. помимо «наполнения кувшина» люди хотят еще и «сохранения уровня воды» в нем. Однако Насреддин видит в своих действиях другое.

Он хочет только наполнить кувшин. Критерий наполнения – вода у горлышка кувшина. И если он будет достаточно часто вливать воду из ведра в кувшин, то, возможно, ему удастся на какое-то время «наполнить» кувшин в его собственном понимании.

Очень это похоже на действия некоторых трейдеров. Они тоже обращают внимание только на часть задачи построения успешного трейдинга. Кстати, многие люди также рассматривают только половину задачи грамотного управления домашним бюджетом.

Воду в кувшине можно рассматривать как деньги на вашем торговом счете. Когда сделка прибыльная – денежка на счет (вода в кувшин). Если сделка убыточна – деньги со счета (вода вытекает через дырки или через отсутствующее дно).

Понятно, что отсутствие дна есть не что иное, как неконтролируемые расходы семьи и убытки по сделкам, забирающие ВСЕ со счета. И поэтому не стоит забывать о другой части успешного трейдинга или ведения семейного бюджета – контроль расходов. Для трейдинга это соблюдение уровня stop-loss, для домашнего бюджета – планирование расходов (и соблюдение планов, конечно :-).

Треjder, который не контролирует расходы, фокусируется на доходах, т.е. на положительном завершении каждой сделки. Поэтому, как только позиция стала приносить прибыль, он ее закрывает, чтобы не потерять маленькие доходы. Если позиция идет «в минус» он ее оставляет открытой, так как ждет, когда она выйдет «в плюс».

Понятно, что с такой стратегией депозит трейдера долго не живет, и как следствие, домашний бюджет - тоже :-)

Притча № 5

Муллу Насреддина на старости лет пригласили быть почётным мировым судьёй. Первым делом, которое ему пришлось разбирать, оказалось дело об ограблении. Насреддин выслушал потерпевшего и сказал:

– Да, ты прав.

Но ведь он ещё не слышал обвиняемого!

Секретарь суда шепнул ему на ухо:

– Вы ещё не привыкли к установленному порядку, господин судья. Поймите, так нельзя поступать. Вы теперь должны выслушать другую сторону, прежде чем принять решение.

– Хорошо, – кивнул Насреддин.

Другой человек, грабитель, рассказал свою историю. Насреддин выслушал и произнёс:

– Ты прав.

Секретарь растерялся, и снова шепнул Насреддину на ухо:

– Что вы говорите? Оба не могут быть правы!

– И ты прав, – ответил Насреддин.

ИМХО:

Интересно, почему Насреддин так отвечал? Им двигало сочувствие и любовь к ближнему? А может быть собственный страх совершить ошибку? Или желание показать новые способы мышления? **Неизвестно.**

Есть в математике такая штука - трехзначная логика. Мы привыкли «двузначно» думать и рассуждать в терминах «да»/«нет». В трехзначной логике добавляется еще одно значение – «**не известно**».

Если пообщаетесь с людьми, которые торгуют, то обнаружите, что практически у каждого есть свое мнение о будущем движении рынка. Кто-то ожидает движения вверх, кто-то – вниз, но все – «на графике вправо» :-)

Очень редко приходится видеть трейдера, который смог бы сказать «**я не знаю**, куда пойдет рынок». Подчеркиваю, именно «смог бы». Так уж мы устроены, что нам очень трудно признать, что мы чего-то не знаем. И почему-то мы думаем, что обязаны иметь мнение по каждому вопросу.

Однако если допускать в мышлении **неопределенность** касательно дальнейшего движения рынка, то это открывает очень хорошие перспективы к прибыльному трейдингу!

Прежде всего, вы не будете ничего ждать от рынка. Он вам ничего не будет «должен». Поэтому вы сможете простить его (и себя) за то, что не заработали в конкретной сделке, в конкретный день.

Второе: если **неизвестно**, куда пойдет рынок, то вы будете одинаково ровно воспринимать любое движение и, как следствие, искать возможность заработать на нем. И зарабатывать.

И третье: если вы еще не осознали важность соблюдения stop-loss, то при условии **неизвестности** будущего направления рынка использование stop-loss становится весьма логичным, верно?

«Слова «Я не знаю» – Начало Всего», - говорит один мудрый бизнес-тренер. Не знаю, была ли она знакома с Насреддином, но о нем рассказывают еще и такую притчу:

Насреддин произносил проповедь, и кто-то задал ему каверзный вопрос.

*– **Не знаю**, – ответил Насреддин.*

– Зачем же в таком случае ты забрался на минбар? – не унимался слушатель, и Насреддин отрезал:

– Мои знания возвысили меня до минбара. Если бы я захотел взобраться на высоту своего невежества, то пришлось бы строить минбар до самого неба.

И вот такую:

Один молодой и милостивый правитель пригласил Муллу Насреддина стать его советником. Юноша слушался советов Муллы, учился у него, и подвластные ему земли достигли процветания. А Мулла впервые в жизни стал получать большое жалование.

*Однажды жена Муллы спросила о чем-то, а Насреддин ответил: «**Не знаю**».*

– Тоже мне, советник! – вспылила жена. – Правитель столько платит тебе за твои советы, а на мои вопросы только и ответ, что «не знаю»!

– Дорогая, правитель платит мне за то, что я действительно знаю.
Если бы я получал плату за то, чего я не знаю, то всех богатств мира
не хватило бы оплатить мое **незнание**.

Притча №6

Однажды ночью Мулла Насреддин увидел, что его сосед с лампой в руках ищет что-то на холме за их домом. Мулла вышел во двор и окликнул соседа:

– Что ты там ищешь так поздно ночью?

– Жена потеряла мой кремь, – ответил сосед, – и я не могу закурить папиросу.

– У тебя же в руках лампа, – заметил Мулла, – разве ты не можешь прикурить от её огня?

Сосед словно очнулся от сна.

– Мулла, это мне не приходило в голову.

– Да, – сказал Насреддин, – у нас так много ума, что, держа в руках горящую лампу, мы ищем кремь.

ИМХО:

Эта притча очень точно характеризует ситуацию с трейдером, который «шарит» в интернете в поисках «сверх-супер-мега-гига» системы, индикатора, прогноза или гуру, которые приведут его к прибыльной торговле. Десятки сайтов, сотни страниц... И много дней Жизни.

При этом трейдер не замечает, что «лампа» у него уже есть, та самая, от которой можно «закурить папиросу» прибыльной торговли.

Что это может быть за «лампа»? Их, кстати, может быть несколько, целая гирлянда! И они давно «зажжены» (известны и описаны в любом нормальном источнике). Например:

- торговать в направлении тренда: «Trend Is Your Friend» - «Тренд – твой друг»,
- наличие и разумное соотношение между уровнями тэйк-профит и стоп-лосс,
- управление капиталом.

Очень часто бывает, что мы много раз слышим или читаем об одном и том же – «пресекай убытки», «держи прибыль», «не входи «на все»» и т.д. и т.п. Однако «не пресекаем, не держим и входим» :-)

Почему сосед ищет именно кремь, почему не рассматривает другие варианты? Думаю, дело в привычке. В соседе сильна привычка прикуривать именно таким способом, от кремья. Просто наше мышление так устроено. Оно освобождает нас от раздумывания над многократно выполняемыми операциями, и мы начинаем действовать автоматически.

Почему трейдеры не закрывают stop-loss? Потому что привыкли не закрывать stop-loss. Или, по-другому говоря, у них нет привычки закрывать stop-loss.

Как начать пользоваться преимуществами использования стоп-лосс?
Создать привычку рассчитывать и исполнять стоп-лосс! Все просто на самом деле.

Один мудрый человек сказал – «сначала мы делаем привычку, потом привычка делает нас».

Притча № 7

Мулла Насреддин не обращал внимания на чистоту своей одежды. Однажды прохожий, увидев, что у того рубашка заскорузла от грязи, сказал:

- Послушай, святой отец, ты бы выстирал свою рубашку!
- Но ведь она снова загрязнится, не так ли? – заметил, смеясь, Насреддин.
- А ты снова выстирай!
- Опять запачкается!
- Ещё раз выстираешь.
- Помилуй, Господи! Разве мы пришли на этот свет рубашки стирать?

ИМХО:

«Разве мы на рынок пришли стоп-лоссы «собирать»?», - иногда говорят начинающие трейдеры, - «Мы же пришли на рынок деньги зарабатывать, а не терять! А stop-loss – потеря, поэтому будем торговать без stop-loss!». Т.е. стоп-лосс выглядит для них как бесполезная трата денег, как, вероятно, и стирка рубашек выглядит для Насреддина бесполезной тратой времени и моющих средств.

Но как чистота одежды и отсутствие неприятных запахов для многих есть необходимое условие совместного существования людей, так и управление риском – необходимое условие существования на рынке. Поэтому, если мы хотим жить в социуме, где все чисты и опрятны – необходимо самому стать чистым и опрятным. А если хочешь «долго жить» на рынке – сократи риски, используя стоп-лосс.

Притча № 8

Однажды Мулла Насреддин увидел, как школьный учитель ведёт группу школьников в сторону мечети.

– Зачем ты их туда ведёшь? – спросил он.

– В стране засуха, – ответил учитель, – мы надеемся, что мольбы невинных не оставят Всемогущего равнодушным.

– Дело не в мольбах, – ответил Насреддин, – будь это мольбы невинного ребенка или закоренелого преступника. Всё дело в мудрости и осознании.

– Как смеешь ты так богохульствовать в присутствии детей?! – воскликнул учитель. – Докажи то, что сказал, или тебя обвинят в ереси.

– Всё очень просто, – сказал Насреддин. – Если бы дело действительно было в мольбах учеников, то в стране не было бы ни единого учителя, ведь больше всего на свете дети не любят ходить в школу. Причина, по которой ты смог пережить все эти молитвы, заключается в том, что именно мы – а взрослым виднее, чем детям, – позволяем тебе остаться на своём месте.

ИМХО:

Вот как сильно сказано Насреддином – «Все дело в мудрости и осознании»! А некоторые трейдеры, когда рынок идет против их позиции, продолжают думать и делать подобно учителю из притчи, надеясь молитвами что-то исправить.

«...Сейчас развернется...», «...это только коррекция...», «...рынок всегда возвращается...» - вот что обычно шепчет трейдер, когда рынок идет против него. Продвинутые трейдеры шепчут продвинутые молитвы: *«...гэпы всегда закрываются...», «я знаю - эта фигура, «растянутое сухожилие восьминогой лошади», скоро завершится»* и т.д. Шепот затихает, раздаются всхлипывания... Потом следующая молитва – *«...стоп-лосс закрывать поздно, пересидим» :-)* и т.д.

Возможно, ошибаюсь, но мне кажется, что любая молитва должна содержать в себе благодарность. Благодарность за то, что есть. Благодарность за полученный урок, за предоставленную возможность, за достижения.

И поэтому, когда в следующий раз что-то пойдет не так, как хотелось, предлагаю использовать несколько других молитв. :-)

Например: *«...спасибо за этот урок, я понял, стоп-лосс надо закрывать всегда...», «... спасибо за урок, я понял, на весь депозит*

торговать опасно...». Или «...спасибо за возможность сохранить деньги, выйдя по стоп-лосс...». Или «... спасибо, я понял, мне надо учиться торговать...».

PS: Один выдающийся бизнес-тренер говорит, что самая короткая молитва - «Спасибо!» - является и самой сильной. Это действительно так.

Притча № 9

Мулла Насреддин повстречал угрюмого человека, бредущего по дороге в город.

– Что с тобой? – спросил Мулла.

Человек показал ему потрёпанный дорожный мешок и жалобно сказал:

– Всё, чем владею я в бесконечно огромном мире, едва заполнит этот жалкий, негодный мешок!

– Да, плохо дело, – посочувствовал Мулла.

С этими словами он выхватил мешок из рук человека и пустился бежать прочь по дороге.

Потеряв всё своё имущество, человек разразился слезами и продолжил путь в угнетённом состоянии духа. Тем временем Мулла забежал вперёд и положил мешок прямо посреди дороги, чтобы человек непременно заметил находку. Когда тот увидел свой мешок, валяющийся на пути, он рассмеялся от радости и вскричал:

– Ох, мой мешочек! А я-то думал, что совсем тебя потерял!

«Вот как легко осчастливить человека», – наблюдая за ним из придорожных кустов и посмеиваясь, подумал Мулла.

ИМХО:

Прохожий очень удручен своим бедственным материальным положением, о чем свидетельствует его сравнение своего имущества с миром. Вероятно мы, люди, так устроены, что иногда не ценим того, что у нас уже есть. Не ценим того, что смогли достичь. Не ценим ни вещи, ни навыки. Но сразу начинаем ценить, после того, как лишаемся этого.

Человек в притче не очень ценил имеющийся у него «жалкий, негодный мешок». Однако он изменил свое мнение, когда сначала лишился его, а потом снова обрел. Трансформация в «ох, мой мешочек» впечатляет!

Часто такое происходит и с трейдером. Трейдер быстро закрывает позицию, которая, будучи прибыльной, стала убыточной, а потом из убыточной снова становится прибыльной. При этом он фиксирует совсем небольшой доход. Мешочек найден и он хорош!

Почему же трейдер быстро закрывает прибыльную позицию? Очевидно, что он не определил для себя и, соответственно, не стал дожидаться уровня тэйк-профит. О чем это говорит? О том, что трейдер боится потерять деньги.

Он боится потерять имеющийся у него «мешочек» депозита, хотя, вероятно, и осознает наличие «бесконечно огромного мира» возможных доходов.

Как сделать так, чтобы «журавль быстрого удвоения депозита» систематически не становился «синицей закрытия «в ноль»»? Перестать кормить страх (для этого надо определять уровень и исполнять ордер стоп-лосс) и иметь цели по прибыли (т.е. определять и исполнять тэйк-профит).

Притча № 10

Однажды на море начался сильный шторм. Парусное судёнышко бросало из стороны в сторону. Пассажиры, сбившись в кучу, стали молить Аллаха о спасении. А Мулла Насреддин, забравшись в укромный уголок, преспокойно покуривал трубку.

Наконец буря утихла, опасность миновала, и судно пришвартовалось к берегу.

– Послушай, Мулла, неужели ты не боялся, когда мы все дрожали от страха? – полюбопытствовал один из пассажиров.

– А чего бояться?

– Как чего, разве ты не видел, что во время шторма от нас до смерти было рукой подать?

– Верно, но разве этого не бывает на суше? – ответил, смеясь, Насреддин.

ИМХО:

Действительно, каждый момент нашей жизни может быть последним. И мы не знаем – какой именно таковым будет. Так уж все здесь устроено. Поэтому есть ли повод переживать из-за этого? Не знаю. Скорее есть причина радоваться каждому мгновению и стремиться создать что-то значимое в жизни! (Например, написать книгу с притчами о трейдерах! :-)

И если в море, например, нам грозит шторм, акулы и морская болезнь, то на рынке это может быть резкое движение, маркет-мейкер или регулятор, и наш психологический настрой.

Думаю, опытные моряки смогут предсказать приближение шторма, появление акул и знают лучшие средства против морской болезни. Опытные трейдеры заметят признаки надвигающегося движения. Также они будут действовать так, чтобы ни маркет-мейкер, ни регулятор им не помешали. И они умеют создавать себе необходимый психологический настрой.

««Накрыть» может всегда и везде!» - один из смыслов, который Насреддин мог вложить в свои заключительные слова. «На рынке может быть все!» - вторим ему мы.

Готовность принять возможность развития любого сценария дает силы действовать в любой ситуации. Если допускаешь, что может произойти «все, что угодно и не угодно», тогда это «все» не застанет тебя врасплох.

Притча № 11

Мулла Насреддин, чтобы избавиться от бегавших за ним детей, сказал:

– На кладбище халву раздают.

И дети, поверив ему, побежали на кладбище. Когда он увидел, что все бегут на кладбище, то подумал: «Если бы там ничего не давали, то они не пошли бы», – и, говорят, сам побежал за детьми.

ИМХО:

Очень символично, что Насреддин направил детей на кладбище за халвой. «Рынок будет расти всегда! За Россией будущее! Купи себе немного... акций, и ты не прогадаешь!» - именно такими словами отправляли на «кладбище депозитов» многих инвесторов, которые искали «халву» в начале 2008-го года.

Иногда трейдеры рассказывают: «Все, чувствую, пора выходить, но рынок не разворачивается. Что-то пропустил? Почему не разворачиваются? И т.д. Иду в интернет. Начинаю читать и понимаю, что вот это не учел, и вот это и еще вот эти данные пропустил. Да еще за дальнейшее движение такой-то и такой-то высказались. Получается – будет дальше идти. Но как только добавлю к позиции – рынок разворачивается и забирает всю прибыль».

Т.е. трейдер, увидев, что рынок не разворачивается, добавив в мозг порцию аналитики, убеждает себя, что надо продолжать держать позицию. Почти Насреддин, убедивший сам себя в правдивости своих же слов.

Каков может быть рецепт? Ставить тэйк-профит. Использовать скользящий стоп-лосс. Читать поменьше аналитики и меньше заниматься «серфингом» в интернете. Ну и конечно, помнить, что на кладбище обычно халву не раздают, тем более в конце тренда и через газеты :-)

Притча № 12

К Насреддину в дом пришёл человек, желающий стать его учеником. В доме было холодно, и, ожидая, пока жена принесёт горячий суп, Мулла сосредоточенно дул себе на руки.

Новичок, зная о том, что каждое действие просвещённого суфия имеет скрытый смысл, спросил его, почему он это делает.

– Чтобы согреться, конечно, – ответил тот.

Вскоре им принесли трапезу, и Насреддин подул на свой суп.

– Зачем вы это делаете, Мастер? – спросил ученик.

– Для того чтобы охладить суп, конечно, – ответил Насреддин.

После этого ученик покинул дом Муллы, так как не мог доверять человеку, использующему одни и те же средства для достижения противоположных результатов.

ИМХО:

Почему ученик ушел? Почему не был готов принять возможность того, что противоположные результаты могут быть достигнуты одним и тем же средством? Уже знал, как обязан мыслить суфий?

Есть в трейдинге инструмент, который называется **трейлинг-стоп**¹. Это просто стоп-лосс, который изменяется со временем. Т.е. в правилах торговой системы² трейдера есть пункт, предусматривающий, что с какой-нибудь определенной периодичностью трейдер пересчитывает, пересматривает и переставляет стоп-лосс.

И если в притче единым средством, ведущим к различным результатам, было «дуновение» Муллы, то в трейдинге одним из таких средств может являться трейлинг-стоп.

Сначала, как только позиция открыта, стоп-лосс защищает вас от больших потерь. Впоследствии, когда рынок движется в «вашу» сторону, трейлинг-стоп, периодически подтягиваясь за ценами, достигает уровня безубыточности. И затем, когда рынок продолжит движение, он уже начнет защищать вашу прибыль. Сначала маленькую, потом все большую и большую.

Инструмент один, а результаты, в контексте притчи, противоположные. В притче - «нагреть руки» и «охладить суп», а в трейдинге - «сократить убыток» и «увеличить прибыль».

Но за пределами контекста притчи результат всегда один. В притче это - выровнять температуру разных тел, а в трейдинге – сохранить деньги.

Примечание:

¹ – Трейлинг-стоп (T/S) (от англ. гл. trail и stop) – «преследующий», «следующий за...» стоп. При этом трейлинг-стоп перемещается только в одну сторону.

Притча № 13

Насреддин рубил топором сук, сидя на его конце. Прохожий сказал ему:

– Ты с ума сошёл! Если ты отрубишь этот сук, то сам упадёшь на землю.

Насреддин ответил:

– Иди прочь! Что ты знаешь? – и продолжил рубить.

Когда сук был перерублен, Насреддин вместе с ним упал на землю. Тут он вскочил и побежал вслед за прохожим, говоря:

– Оказывается, этот человек гадалщик, надо спросить у него, сколько я проживу.

ИМХО:

Помните поговорку – «не руби сук, на котором сидишь»? Наверно, она родилась после события, описанного в притче! :-) Пренебрегая *очевидными последствиями*, а также *предупреждениями*, Насреддин в итоге оказался на земле. Хорошо, что, судя по всему – живым и здоровым.

А что же трейдеры? Они иногда тоже пренебрегают *очевидными последствиями* и *предупреждениями*.

Например, очевидно, что если не управлять риском, то риск будет *неуправляемым*. То же самое о капитале. Его величина будет *неуправляема*, если ею не управлять.

Что будет означать для трейдера наличие неуправляемого риска? Возможные потери будут непредсказуемы. Это значит, что потери по одной сделке, в принципе, могут быть равны депозиту.

А если трейдер не будет управлять еще и размером открываемых позиций в зависимости от величины средств на счете? Что произойдет? Величина счета тогда приобретет случайный, *неуправляемый* характер и будет сильно изменяться. И чаще – в сторону уменьшения, поверьте. :-) Для такого ли результата «заводили» деньги на рынок?

Пренебрегая очевидными последствиями своих действий, Насреддин упал на землю. Трейдер, когда пренебрегает управлением риском и капиталом, оказывается без депозита и с большим риском не найти в себе ни сил, ни желания вернуться к трейдингу снова.

Что касается предупреждений, то Насреддина предупреждали. Он не послушал и, как следствие – упал. Так же точно и трейдер. Слушает предупреждения – есть депозит. Не слушает – нет.

При заключении брокерского договора трейдеру предлагают прочитать и расписаться в документе, где перечислены некоторые риски работы на рынке. Называется «Уведомление о рисках...». Так вот, все что в том документе написано – ПРАВДА! Поэтому есть смысл читать его внимательно. Это хорошее предупреждение. :-)

Об опасностях, поджидающих на рынке, трейдеров предупреждают достаточно. Но трейдеры и сами могут быть опасны для окружающих. Хочется предупредить тех трейдеров, которые управляют чужими средствами - не доводите дело до того, что бы вам прочитали одно из самых известных в мире предупреждений - «Предупреждение Миранды»¹.

Еще один момент, который может осветить данная притча - легкость создания человеком себе кумиров, таких как «гадальщики - провидцы», «гуру», «супертрейдеры» и т.д. Исходя из ситуации, описанной в притче, для этого не так уж много и надо: неподготовленный (или не желающий разбираться в ситуации) человек и, собственно, ситуация, очевидная своими последствиями.

Примечание:

¹ – «Предупреждение Миранды» звучит так или приблизительно так: ***«Вы имеете право хранить молчание, все сказанное вами может быть использовано против вас, вы имеете право на адвоката, и если вы не можете нанять адвоката, то он будет предоставлен вам бесплатно»***. Эрнесто Миранда в марте 1963 года был арестован за грабёж, его судили в 1966 году. Он обвинялся в похищении и изнасиловании (на основании собственных показаний и показаниях жертвы), ему грозило 50 лет тюрьмы. Но так как до начала допроса полицейские не сообщили ему о праве на молчание и адвоката, его оправдали. После этого случая полицейские при совершении арестов всем зачитывают данное предупреждение.

Притча № 14

У Муллы спросили, сколько ему лет. Он ответил:

– Сорок.

С того времени прошло десять лет, и как-то ему задали тот же вопрос. Мулла опять ответил:

– Сорок.

Ему заметили, что десять лет назад ему уже было сорок лет и теперь он повторяет ту же цифру.

– Настоящий человек, – заметил Мулла, – никогда не отказывается от своих слов; как Бог один, так и слово у человека должно быть одно. И если через двадцать лет ты спросишь меня, я, безусловно, отвечу тебе так же.

ИМХО:

Не понятно, почему, заранее зная ответ, человек все же задавал Насреддину вопрос о возрасте? Может быть просто потому, что Насреддин действительно хорошо выглядел и был, как все мудрецы, неподвластен времени? :-)

Если бы Мулла был мудрым трейдером в наше время, то на вопрос «Куда, ожидаете, пойдет рынок?», наверно также твердо, как в притче, отвечал бы многие годы одно и тоже, что-нибудь наподобие «Ожидаю, что на бирже будут колебания».

Что верно, то верно – колебания будут. Вопрос, в какую сторону, верно? А так ответ «будут колебания» (при неизвестном направлении) из серии «абсолютно точно, но абсолютно бесполезно»¹. :-)

В чем польза подхода, подразумевающего неизвестность будущего движения на бирже? Польза в том, что, думая и говоря «возможно все», становишься способным принять любое движение рынка. И если рынок пойдет против открытой позиции, спокойно закроешь ее, подумав или даже сказав вслух: - *«это рынок, здесь возможно все, будущие доходы в разы перекроют этот маленький убыток»*.

Эта фраза, кстати, может быть вашей секретной позитивной аффирмацией, успокаивающей ваше сознание перед закрытием убыточной позиции. И не только сейчас, но и через десять, и через двадцать лет! :-)

Примечание:

¹ – как в известном анекдоте о воздухоплавателях, помните? Если не помните, пишите на e-mail, расскажу!

:-)

Притча № 15

У Муллы спросили:

- Отчего это, когда наступает утро, один человек идёт в одну сторону, а другой – в другую?
- Если бы все пошли в одну сторону, – разъяснил Мулла, – нарушилось бы в мире равновесие, и мир бы перевернулся.

ИМХО:

В первой части уже анализировалось, что такое «равновесие», и что такое «мир перевернулся». Это не всегда плохо, знаете ли!

В контексте трейдинга можно и тренд (например, рост), рассматривать как некий равновесный процесс, когда стабильно идет превышение спроса над предложением. В этом случае нарушение равновесия – уменьшение спроса, толкавшего цены вверх. А «переворот мира», следовательно, окончание тренда или его разворот.

А что может послужить причиной снижения спроса? Как правило, спрос снижается, когда все кто хотели купить, уже купили. Некому покупать, и цены перестают расти. Т.е. «все пошли в одну сторону»! Поэтому важно не упустить момент и подготовиться выйти из позиции, когда все вокруг (аналитики, газеты, радио и телевидение, знакомые трейдеры) говорят – «будет расти!». Это значит, что они уже купили, а также купили их знакомые и друзья. Все «идут в одну сторону» и скоро уже некому будет покупать. И тренд закончится – «мир перевернется». :-)

PS: Заметили, как Мулла точно описал причины и последствия? Он точно приторговывал на биржах! :-)

Притча № 16

Когда цирк переезжал в специальном поезде из одного города в другой, клетка льва оказалась повреждена, и он сбежал. Тогда директор цирка собрал всех сильных мужчин и сказал:

– Перед тем как вы отправитесь в ночь, в джунгли, искать льва, я налью вам по стаканчику. Для смелости.

Все двадцать мужчин хорошенько «подзарядились». Ночь была холодна и опасна, но Мулла Насреддин отказался.

– Я возьму только воду, – заявил он.

– Но тебе понадобится смелость! – запротестовал директор.

– В такие моменты, – пояснил Насреддин, – мне смелость не нужна. И так небезопасно: ночь, ни зги не видно, и этот лев... тут смелость может только навредить. Лучше уж я буду труслив и осторожен.

ИМХО:

Однажды довелось присутствовать на семинаре отечественного гуру по рынку ценных бумаг. Учебниками этого человека заставлены полки в разделах «Рынок ценных бумаг» почти во всех книжных магазинах страны.

И говорил он примерно следующие слова: «...Ребята, настоящие трейдеры торгуют всем депозитом и с «плечом», потому что это смелые, сильные люди! Взял позицию «на грудь», и держишь, сколько выдержишь ...» Трейдерам, конечно, было приятно услышать о своей силе и смелости, но его выступление еще долго вспоминали со смехом.

Стиль поведения и торговли, который описал тот выступающий, ведет к ускоренному исчезновению депозита. Абсолютно так же, как и к быстрому ухудшению здоровья ведет ночной поиск льва, «подбодрившись» стаканчиком.

У кого больше шансов сохранить здоровье во время поисков? У человека, который смело идет в джунгли, кричит «Эй, лев, выходи!» или у того, кто тихо крадется, постоянно осматривается, и готов к нападению льва в каждый момент времени? Мне кажется, у второго.

У кого больше шансов сохранить депозит в трейдинге? У человека, который смело открывает позиции на весь депозит с плечом, кричит «Эй, рынок, теперь ты должен расти!» или у того, кто контролирует риск посредством stop-loss, «входит» в рынок только частью счета, и готов к тому, что рынок в

любой момент времени пойдет в любом направлении? Мне кажется, опять-таки у второго.

Возможно, быть трусливым и осторожным трейдеру не хочется. А хочется денег заработать. Поэтому посмотрим, что значат эти слова, чтобы понять, каким необходимо быть. Если мы обратимся к «Толковому словарю...» С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой, то узнаем, что:

- **трусливый** - *легко поддающийся чувству страха,*

- **осторожный** - *предусматривающий возможную опасность, не опрометчивый.*

Обсуждение обширного вопроса взаимодействия трейдера и его страхов мы оставим за рамками данной книги. Только коротко заметим, что страх остался в нас с древних времен. Сейчас страх иногда помогает, но иногда и мешает. Наш мозг все еще приспосабливается к изменениям, происходящим в обществе. И страх, который раньше спасал нам жизнь, сейчас возникает в областях жизни, где уже нет угрозы существованию. И тогда он только мешает. Например, в трейдинге. Но... Страх еще долгое время (всегда?) будет с нами, поэтому надо учиться с этим жить.

А вот осторожным быть стоит. Опрометчивые «входы» и «выходы» мало кого на рынке сделали богатым. Тогда как предусмотрительность, одним из проявлений которой являются stop-loss и take-profit, позволяют трейдерам зарабатывать.

Притча № 17

Насреддин дал сыну кувшин, приказал ему принести воды из ручья и залепил ему затрещину.

– Это чтобы ты не разбил его! – крикнул он.

Посторонний человек спросил:

– Как можно бить того, кто не сделал ничего плохого?

Насреддин ответил:

– А ты, наверное, хочешь, чтобы я ударил его после того, как он разобьёт кувшин, когда и вода, и кувшин пропадут? С помощью моего метода мальчик всё запомнит, а сосуд и его содержимое останутся целыми.

ИМХО:

Еще одна притча о *предупреждениях*! :-) И еще один метод, которым можно предупредить худшие последствия какой-либо ситуации. Превентивный метод, так сказать. Только уж очень суровый...

Наверно, сын Насреддина после затрещины будет хранить кувшин с водой как зеницу ока. Почему? Потому что его воображение тут же нарисует картину, что с ним будет в случае, если он все-таки разобьет кувшин! :-) И он сделает все, чтобы кувшин остался целым.

В трейдинге тоже есть своя «превентивная затрещина». Это потеря небольшой части собственных денег. Как и в притче, она послужит хорошим предупреждением о необходимости осторожности и предусмотрительности, чтобы «кувшин депозита» остался целым.

Судя по всему, сын Насреддина в притче, скорее всего, не мог избежать воспитательного воздействия отца. Трейдеры же делают это сплошь и рядом. :-)

Существуют разные способы уклонения от «воспитания рынком». Например, отказ быстро закрывать убыточную позицию. Или вообще торговля на демо-счете¹ вместо торговли реальными деньгами.

Это, вероятно, происходит из-за страха потерять деньги. Как сделать так, чтобы этот страх не «отключал» трейдеру мозг? Рисковать при трейдинге нужно только теми деньгами, потерю которых трейдер спокойно переживет. Будь это хоть тысяча, хоть миллиард рублей.

Не стоит избегать «превентивных затрещин», ведь они делают трейдера сильнее! Потери хоть и не больших, но реальных денег в трейдинге учат гораздо лучше, чем доходы. Психология... :-)

Примечание:

¹ – демо-счет – очень хитрое изобретение. Чуть более подробный анализ этого явления приведен на сайте «Практического Финансового Образования» <http://www.tobeinthemoney.ru> в статье «Трейдер и демо-счет («демо» от слова «демон»?)». Обязательно прочитайте для лучшего понимания всего вреда торговли на демо-счете.

Притча № 18

В одной компании каждый рассказывал о том, что с ним случилось в жизни.

– А с тобой бывали какие-нибудь происшествия? – спросили у Муллы Насреддина.

– Одиннадцать дней корабль боролся с бурей, – начал рассказывать Мулла, – судно пошло ко дну. Люди, вещи – всё до единой щепки потонуло. Более страшного события я не переживал.

– А как же ты спасся? – удивились все.

– А я не был на том корабле, потому и спасся! – ответил Насреддин.

ИМХО:

Насреддин, не будучи на корабле, сильно переживал... И трейдер, будучи «без позы»¹, тоже... :-)

Автору посчастливилось в 1997 году некоторое время обучаться трейдингу у бывшего Главного трейдера одного из крупнейших банков Германии. Он к тому времени вышел на пенсию, и с готовностью делился своим многолетним Опытом работы на forex, путешествуя по всему миру. Назовем его Отто.

В один из дней по немецкой марке было сильное движение. Ежеминутно вздыхая, охая, заламывая руки, я смотрел на экран, где одно за другим «пробивались» сопротивления. Марка двигалась практически без коррекций, и будь я «в рынке», денег заработал бы весьма прилично.

Наблюдая за мной, Отто настороженно спросил:

- Какая у тебя позиция?

- Ноль... - сказал я с сожалением.

- Что ж ты так переживаешь!!!, - воскликнул он. - Рынок-то будет всегда! Какой смысл в твоих переживаниях?

Действительно, какой смысл был в моих переживаниях? Что «деньги мимо» проходят и упущена хорошая возможность²?

И тут до меня кое-что дошло. **«Рынок будет всегда»**, и возможность для трейдинга снова появиться! Оказывается, можно не переживать, что на рынке идет большое движение без моего участия. Можно не переживать, что «сегодня не добрался до экрана». Можно не переживать, что деньги просто лежат некоторое время на счете. Можно и нужно относиться ко всему этому **спокойно**.

Потому что **«рынок будет всегда»**, и новые возможности появляются гораздо чаще, чем принято думать!

Примечание:

1 – «поза» - то же что и «позиция», т.е. трейдером что-то куплено или продано.

² – а может и не такая уж и хорошая, потому что «впрыгивать» в рынок, когда движение уже идет, иногда опасно. Движения сразу же заканчиваются, замечали? :-)

Притча № 19

Мулла Насреддин решил научиться играть на лютне.

– Первый урок будет стоить пять серебряных монет, Мулла, – сказал учитель, – зато второй и все последующие – всего лишь по две монеты.

– Прекрасно, – воскликнул Насреддин, – я начну сразу со второго урока.

ИМХО:

Первый урок очень важен. Поэтому он и стоит дороже последующих. Каков же первый урок для трейдера? На мой взгляд – научиться **сохранять деньги**. Вообще-то это касается не только трейдинга, но и всех денег, попадающих человеку в руки. Своих и, особенно, чужих.

Почему важнее научиться сохранять деньги? Потому что вне зависимости, сколько денег вы зарабатываете, остаются у вас только те деньги, которые вы сохраните. Широко известно наблюдение - «расходы стремятся догнать доходы». Другими словами, сколько бы вы не зарабатывали, вы будете тратить столько же, или даже чуть-чуть больше. :-)

Хорошей аналогией может послужить «равномерно дырявый» бак с водой. Сверху в него «заливаются» ваши доходы, а через множество дырочек деньги «утекают» в расходы. И чем больше уровень воды, тем через большее количество отверстий идет утечка.

Конечно, можно вкладывать все больше и больше сил, чтобы заработать все больше и больше денег. И это стоит делать, думаю. Но будет гораздо эффективней, если вы еще и возьмете расходы под контроль, сделаете их **контролируемыми**.

Что в трейдинге позволяет контролировать расходы? Если не считать сопутствующих мероприятий, таких как оптимизация комиссионного «тарифного плана» брокера, затрат на Интернет и тому подобного, то есть только одно средство сокращения торговых расходов – соблюдение **стоп-лосс (stop-loss, S/L)**.

Именно stop-loss позволяет сохранять деньги. Поэтому, прежде чем учиться зарабатывать деньги посредством трейдинга, неплохо было бы научиться разумно определять и исполнять стоп-лосс.

PS: А что может быть вторым уроком для трейдера? «Как зарабатывать деньги» или «как использовать теханализ»? Как насчет - **«всегда помнить об уроке номер один»? :-)**

Притча № 20

У Насреддина был самый лучший в стране яблоневый сад, и всякий раз, когда созревали яблоки, соседские дети прокрадывались в сад и рвали их. И с тем же постоянством Насреддин выбегал из дома, размахивая ружьём, кляня разбегающихся детей.

Многолетний свидетель этого безуспешного преследования, сосед Муллы, как-то сказал ему:

– Я не понимаю тебя, Насреддин: ты ведь спокойный и великодушный человек, урожай твой в десять раз больше, чем тебе нужно, почему бы тебе не уступить часть его детям?

– Хм, – улыбнулся Насреддин, – я хочу, чтобы они брали яблоки, но я сам был мальчишкой и знаю, если бы я не кричал и не гонялся за ними, они не стали бы приходить.

ИМХО:

Насреддин заметил, что вовсе не желание покушать яблок заставляет детей забираться к нему в сад. А что же тогда? Вероятно, это сопутствующая опасность быть пойманным, преодоление страха, взгляды друзей, возможность рассказать об опасностях такой вылазки другим детям и т.д. и т.п.

А что заставляет людей заниматься трейдингом? Кто или что «кричит и гоняется» за людьми, что ради этого они снова открывают позиции?

Наверно, первый ответ, который приходит в голову, это – «желание заработать деньги». Но мне кажется, за большинством трейдеров «гоняются» совсем другие желания. :-)

В настоящее время имеется несколько научных и психоаналитических интерпретаций пристрастия к азартным играм, таких как проявление саморазрушения, чувства вины, латентных наклонностей индивида и т.д. В этой книге рассматривать их не будем, оставляя читателю возможность, при наличии у него интереса, найти всю информацию самостоятельно. :-)

Один известный трейдер мудро замечает, что «трейдинг – это упражнение по накоплению денег». «Упражнение» в смысле **«регулярно и однообразно»**, а «накопление» в смысле **«не за раз»**. Другими словами, если трейдер стал трейдером действительно ради того, чтобы зарабатывать деньги, то его торговля, скорее всего, со временем, станет планомерной, систематической, монотонной и рутинной. И он будет зарабатывать деньги.

Притча № 21

Ходжа Насреддин обратился к толпе со словами:

– Люди, хотите ли вы знания без преодоления трудностей, истины без заблуждения, достижения без усилия, продвижения вперёд без жертвы?

Все закричали: «Хотим, хотим!»

– Чудесно, – сказал Насреддин. – Я тоже хочу, и если я когда-нибудь узнаю, как это сделать, то с удовольствием сообщу вам.

ИМХО:

Будут ли полезны знания, полученные без трудного опыта? Бывает ли глубокое понимание чего-либо, если перед этим не было заблуждения по тому же поводу? Радуют ли по-настоящему достижения, полученные мимоходом? Можно ли достичь чего-нибудь стоящего, если ничего не вкладывать?

У каждого трейдера свой путь к стабильно возрастающим доходам. Но на любом из этих путей будут и трудности, и заблуждения, и усилия, и жертвы.

А по-другому и не бывает, **ИМХО**, конечно! :-)

Успехов вам на этом Пути!

Заключение.

Многие трейдеры систематически теряют деньги. И не потому, что плохо знают технический или фундаментальный анализ. Не потому, что им недостает информации об эмитентах или крупных участниках. Нет. Им недостает информации о них самих. Об их собственных мыслях и ощущениях.

Цель данной книжки — помочь вам посмотреть на мышление и действия трейдеров посредством метафор – притч о ходже Насреддине. Помочь вам увидеть со стороны ваши действия. И, возможно, подтолкнуть вас к тому, чтобы начать думать и делать по-другому - так, чтобы стабильно зарабатывать на рынке. Ведь главное препятствие на пути к прибыльному трейдингу – это ваши мысли :-)

Возможно, в будущем, появится еще одна книжка. А возможно, и не одна. Возможно, даже в бумажном переплете. Пока же информация о различных событиях и много полезной дополнительной информации представлено на сайте «Практическое Финансовое Образование» по адресу <http://www.tobeinthemoney.ru>

Желаю Вам Успехов!

С уважением,
Михаил Дышаев

«Практическое Финансовое Образование»
<http://www.tobeinthemoney.ru>

© Copyright Михаил Дышаев 2009 Все права защищены.