

1 СТАРТ

**На рынке:
Честность - это власть,
простота - это энергия,
а непосредственность - это талант**

Вы находитесь на взлетной полосе аэродрома вашей жизни, и реактивный самолет, отправляющийся в XXI век, вот-вот взлетит. Вы должны сделать выбор: остаться ли в здании аэропорта, продолжая жевать черствый бутерброд устаревшего мышления из торгового автомата или подняться по трапу и вознестись к сияющим высотам торговой компьютеризации на волне развивающейся технологии? Не больше ли вам по вкусу легкая закуска на борту самолета в виде виртуально неограниченного информационного доступа и уверенность в том, что, когда вы столкнетесь с неизбежным завихрением быстрых рыночных флуктуаций, вас выручит "автопилот" - вот эта книга, аккумулировавшая передовой трей-дерский опыт?

Лично я рекомендую второй вариант. Давайте вместе исследуем этот удивительный новый кибермир науки и торговли. Если вы не в курсе последних достижений в науке и торговле, не пугайтесь. Я не собираюсь бомбардировать вас набором пустых трескучих фраз. Я хочу представить вам простые, практические, хорошо организованные и легко доступные сведения и базовые принципы. Если вы готовы к освоению новых пространств, добро пожаловать в наши ряды!.

Наша задача в изучении этой главы - понять, как наши склонности определяют, станем ли мы стойкими победителями или хроническими побежденными. Если вы являетесь профессиональным трейдером, то, возможно, вы испытаете соблазн перейти непосредственно к Главе 3 и начать применять наши энергетические и торговые принципы немедленно. Я же рекомендую изучить этот материал с самого начала. Понимание структуры, лежащей в основе торговли, является необходимым условием, если вы намерены именно в ней реализовать свой потенциал. Давайте в начале нашего путешествия рассмотрим один из самых важных аспектов, лежащих в основе всех рынков и любых усилий, которые мы прилагаем.

СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИП ДЕЙСТВИЯ

Предположим, что вы - инопланетянин. Вы только что высадились на отдаленной планете и находитесь в комнате, в которой на столе стоит шахматная партия. Вы хотите точно понять, что это такое. Вы рассматриваете шахматные фигуры по отдельности и обращаете внимание на то, что есть несколько типов фигур, различных по форме и размеру. Вы проводите электронный анализ каждой отдельной фигуры. Вы знаете точное место, размер и вид всех фигур. Вы хорошо узнали структуру и содержание всего набора. Но, если вы не знаете правил игры в шахматы, вы никогда не поймете его назначения и смысла.

За более чем четыре десятилетия наблюдений за трейдерами и торгами я пришел к выводу, что большинство трейдеров подходят к рынку с тех же позиций, что и наш воображаемый космонавт. Как и его, трейдеров интересует, в первую очередь, содержание, а не принцип действия. Наш космонавт не поймет сути шахмат, пока не понаблюдает игру. Мы, трейдеры, поступаем так же, когда спрашиваем:

- Сколько вы заработали в этом месяце?
- Вы идете в длинную позицию по золоту?
- Машину какой марки вы водите?
- Не покажите ли вы мне ваши отчеты о прибылях и убытках?
- Не могли ли бы вы мне посоветовать человека, который использует ваш метод с выгодой для себя?
- Знаете ли вы, что этот рынок сильно перепродан?

Все вышеприведенные вопросы касаются содержания, а не принципа действия. Как мои научные представления, так и мой опыт в торговле убедили меня, что основное различие между победителями и побежденными заключается в том, интересует ли их содержание или процесс.

ПРЕКРАТИТЕ БОРЬБУ И ШАГАЙТЕ В НОГУ С РЫНКОМ

Со многими это случалось в юности. Вы приглашаете привлекательную девушку на танец, и она соглашается. Теперь вам страшно! Вы боитесь, что будете слишком неловки во время танца, и она не только никогда с вами больше не заговорит, но и расскажет всем остальным девушкам в школе, какой вы неуклюжий. Перед вечеринкой вы тренируетесь с вашими младшей сестрой и кузиной. Когда вы начинаете танцевать, вы *стараетесь изо всех сил*. Вы стремитесь показать, что вы танцуете лучше, чем на самом деле (вы ориентированы на содержание). Но из-за того, что вы слишком сильно стараетесь, вы постоянно наступаете своей партнерше на ноги. Ваша жизнь разрушена, отныне к вам будут относиться, как к неловкому увальню.

Но если бы вы расслабились и начали немного ориентироваться на процесс, вы привлекли бы вашу партнершу поближе к себе, она могла бы почувствовать ваши движения, и вы бы начали танцевать более слаженно. Ключом к хорошему танцу - и получению дохода на рынке - является способность расслабиться и просто

двигаться с потоком. Вот о чем эта книга. Она рассказывает, как двигаться *вместе с процессом* и как позволить себе плыть по течению.

Эта работа развеет многие неправильные представления о современном техническом анализе и продемонстрирует, как в действительности работает рынок, и как извлечь прибыль из понимания этого процесса. Несколько лет назад, когда была написана работа "Торговый хаос"¹, наша цель была извлечь прибыль в размере 80 процентов от трендового движения. Мы намеревались войти в позиции в нижних 10 процентах и выходить в верхних 10 процентах всего ценового движения. За последующие годы мы усовершенствовали как наши методы исследования, так и нашу стратегию. Сегодня наша цель - извлечение не 80% в результате движения цены, а брать 300% - 500% из трендового движения. Раньше, при изменении цены по фьючерсам или по акциям происходило на 200 пунктов, мы были удовлетворены, если у нас в кармане оказывалось 160 пунктов. Сейчас наша достижимая цель - заработать от 600 до 1000 пунктов на точно таком же движении. Невероятно? Теперь, после того, как вы прочтете эту книгу, вы сами сможете достичь таких результатов.

РЫНОК СО МНОЙ, ИЛИ ПРОТИВ МЕНЯ

Средний трейдер при торговле на рынках испытывает серьезные стрессы. В связи с этим у трейдеров возникают следующие вопросы:

- Как я могу одновременно получать удовольствие и прибыль, торгуя на рынках?
- Почему мне так нравится это дело, если оно так часто приводит к разочарованиям (убыткам)?
- Как сохранять внутреннюю гармонию и спокойствие, - свои и близких, - в бешеной круговерти рынков?
- Как справиться с нервами и переживаниями, постоянно пребывая в атмосфере опасностей и риска?
- Почему многие трейдеры/инвесторы постоянно теряют деньги?
- Как выбрать среди множества, предлагающих свои услуги молодых компаний-посредников - заслуживающую доверие?
- Почему мой брокер дает мне плохие советы?
- Почему все информационные бюллетени постоянно хвастаются своими достижениями, но когда я начинаю использовать их рекомендации, то теряю деньги?

Даже когда выигрываем, мы чувствуем подспудный страх, что в ходе следующей сделки мы проиграем. Мы истощаем себя, пытаемся контролировать настоящее и будущее, в то время как наш ум напрасно пытается смоделировать это будущее.

Или: мы стремимся торговать тогда, когда мы расслабились, чувствуем себя уверенно, лучше контролируем ситуацию и торговля вызывает у нас азарт. Для большинства трейдеров такая жизнь - несбыточная мечта. Радость ушла, и наша жизнь наполнилась стрессом. Мы пытались использовать "горячие" телефонные линии, информационные бюллетени, прочий невнятный лепет, книги и частные занятия. Наша любовь к рынку слабеет. Что-то не ладится. Но что?

Мы часто пеняем на действия правительства, некачественную информацию, капризы урожая, несостоятельность корпоративных отчетов и другие факторы рынка. Но не в этом реальные причины наших бедствий и нашей постоянной борьбы с рынком. Ответ кроется глубже. В результате многих исследований и из личного опыта я пришел к выводу, что те, кто относится к торгам спокойно, а не вступает в них как в смертельную битву, те, кто смотрит дальше своего проигрыша и овладел искусством "танца с рынком", - постоянно выигрывают.

**Танец с рынком
означает движение вместе с
потоком рынка –
вверх, вниз или в сторону с чувством гармонии,
доверия, благодарности,
и, да, - даже любви.**

Чтобы танцевать действительно хорошо и наслаждаться процессом танца, вы должны позволить себе двигаться в такт музыке, а не в соответствии с заранее составленным планом. Другими словами, танцевальная площадка (рынок) должна стать местом, где вам хорошо. Это означает комфорт, расслабление, наслаждение. Это - место, где вы чувствуете себя в *дружественной* атмосфере.

Помните самый важный вопрос, выделенный Эйнштейном - "Является ли Вселенная дружественным местом?". Я хочу заверить вас на основе не только моего личного опыта, но и опыта более 700 людей, которым я помог стать независимыми игроками, что рынок *является* дружественным местом. Любая враждебность всегда исходит от нас, а не от рынка.

Мы часто слышим фразы типа: "Рынок меня не любит". Никогда за всю свою историю рынок не "не любил" какого-либо трейдера. Мы сами повинны в своей судьбе. Независимо от того, выигрываем мы или проигрываем, это всегда наша заслуга. Дело в том, что никто из нас не "торгует" на рынке, мы все торгуем нашими личными наборами убеждений. Вспомните песню Джимми Баффетта "Маргаритавилль"², где утверждается, что не стоит винить женщину: проблема героя - это его собственная проклятая ошибка. Правильный вывод.

Те, кто работал со мной или знаком с той областью деятельности, о которой идет речь, знают: я говорю, главным образом, про то, что познал на собственном опыте. Я получил много помощи и советов от других трейдеров и исследователей, использующих передовые инструменты технического анализа, но перевод в практическую плоскость результатов этих изысканий - это мое личное достижение. Мы подробно рассмотрим, как мы сами

приводим себя в состояние внутренней борьбы, которая продолжается независимо от того, выигрываем ли мы или проигрываем. 40 лет исследований и торгового опыта открыли мне подход к ведению торговли, который представляется мне самым успешным из всех известных. Недавно мне предлагали семизначную сумму за то, что я не покажу эту работу другим трейдерам. На фоне прибылей, которые может принести использование этих методов, - весьма скромное предложение.

Мне потребовалось много времени, чтобы прийти к идее "танца с рынком", и я удивлен тем, насколько она становится очевидной, когда начинаешь на практике применять этот подход. Это напоминает мне древнюю заповедь буддизма: "Путь гладок, зачем же громоздить перед собой препятствия?"

Мы все действуем на рынке подобным образом. Каждый из нас порой воздвигает перед собой препятствия, а танец в таких условиях небезопасен. Итак, начнем устранять препятствия и создавать возможности для более прибыльной, мирной, радостной и богатой жизни.

ВЗМЫТЬ НАД ТУЧАМИ СОМНЕНИЙ

Истина, что торговля является простым, легким и доходным делом, представляется маловероятной многим и абсолютно абсурдной всем остальным трейдерам. Почти все трейдеры испытывают на этот счет большие сомнения. В данном разделе мы рассмотрим способы взлета над тучами сомнений (тучи рассеются окончательно, когда достаточный опыт подтвердит эффективность используемых методов торговли). Чтобы развеять сомнения, необходимо понять, в какую игру мы играем. Эта игра - *соревнование наших собственных убеждений*. Если мы хотим изменить наши результаты, мы должны изменить наши убеждения.

Убеждения - это то, что мы считаем истиной. Мы практически никогда не задаемся вопросом о собственных убеждениях, но именно это должен сделать трейдер, который несет убытки: оценить собственные убеждения не только о рынке, но и о себе самом. Лишь немногие трейдеры знают, *почему* они торгуют, значительно меньшее их число знает, *как* они торгуют. Мы все обычно называем поверхностные причины: чтобы быстро зарабатывать деньги, чтобы получить удовольствие от соревнования с другими трейдерами, ради престижа профессии и т.д. Заклучив вашу последнюю сделку, из-за чего вы проиграли - из-за того, что не угадали, что рынок двинется в другую сторону, или из-за глубинного, неисследованного убеждения о том, что вы не можете разбогатеть так легко? Если причина заключается в последнем, то самое время избавиться от некоторых старых убеждений.

ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ СТАРЫХ УБЕЖДЕНИЙ

Ваша следующая задача заключается в том, чтобы избавиться от ваших убеждений или, по крайней мере, осознать их. Самый лучший способ состоит в том, чтобы осознать различие между процессом и содержанием. Классические науки всегда имели тенденцию заниматься содержанием. "Моя голова, как она болит" - это пример того, как классическая наука делит все на три части:

1. Наблюдатель.
2. Наблюдаемый предмет.
3. Процесс наблюдения.

Ученый, занимающийся квантами, сказал бы "я нахожусь в процессе испытывания головной боли", что является значительно более точным определением. Современная наука не верит в то, что есть такое понятие, как существительные. Все представляет собой энергию, и вся энергия представляет собой процесс. Бакминстер Фуллер озаглавил свою автобиографию "Я - глагол"³.

Понимать различие между процессом и содержанием очень важно для успешной работы на рынке. Вообще нас учили ориентироваться на цель, распределяя приоритеты, оценивая, что, более важно по сравнению с *этим*. Мы составляем списки наших целей, планируем их, а затем пренебрегаем настоящим и мысленно живем в будущем.

Ненормальность жизни в пространстве целей, а не в пространстве данного момента состоит в том, что мы концентрируемся на будущем и не можем контролировать или даже осознавать, что происходит сейчас.

Мы не можем хорошо танцевать, думая о том, что из этого получится. Мы не можем торговать хорошо, пока мы планируем, как мы будем торговать завтра. Жизнь сегодня является необходимым условием хорошей торговли. Обращайте внимание на процесс, а не на будущие цели и желания. Один из способов жить сегодняшним днем - убедиться в том, что все наши убеждения (или большинство из них) базируются на "обоснованных в противовес необоснованным" оценках. Это не экономический, не фундаментальный, не технический и не механический подход. Это поведенческий подход, использующий информацию, порожденную рынком.

ОБОСНОВАННЫЕ И НЕОБОСНОВАННЫЕ ОЦЕНКИ

Все наши решения основаны на наших личных оценках происходящего, являемся ли мы трейдерами на рынке или покупателями в супермаркете. Обоснованная оценка - это оценка, которая может быть принята гипотетическим жюри из людей, равных нам. Все остальное должно считаться необоснованной оценкой. Например, вы видите вашего друга, на котором надета рубашка. Заявление "он в рубашке" является обоснованным заявлением. Мы все согласны с этим фактом (при условии, конечно, что на нем действительно надета рубашка). Если вы скажете: "на нем *красивая* рубашка", вы немедленно переходите на почву необоснованности, где истина не обязательно адекватна суждению.

Почти все, что мы говорим или слышим о рынке, связано с миром необоснованного. Необоснованные оценки приводят к анализу на необоснованной почве. Ниже приводятся некоторые примеры необоснованных рыночных оценок:

- Рынок достиг высшей точки.
- Рынок перепродан (перекуплен).
- Мы на третьей волне.
- Это рост, обусловлен покрытием коротких позиций.
- Никогда нельзя допускать убыток в размере, превышающем 500\$.
- Никогда не рискуйте в торговле более чем 2% вашего общего капитала.
- Сезонная активность поднимет этот рынок выше.

Все эти заявления являются совершенно необоснованными и никоим образом не описывают рынок, а уже тем более - его поведение. Необоснованные заявления порождают хронических проигрывающих. Если вы являетесь проигрывающим трейдером, уверяю вас, одна из основных причин в том, что вы принимаете решения, исходя из необоснованных оценок. Обоснованные оценки являются фактическими, проверяемыми, однозначными и точными, а, кроме того, - они исходят непосредственно от рынка. Материал и индикаторы в Главах 3-10 базируются только на обоснованных рыночных оценках.

В основе всех наших наблюдений (оценок) лежит деятельность части нашего мозга (ретикулярной активирующей системы или РАС), которая действует как анализатор и предоставляет нам информацию, пропущенную через наши фильтры (то, что мы ожидаем услышать). Она никоим образом не дает нам представления о том, что фактически происходит. Снимающая камера не имеет РАС для фильтрации поступающей информации. Она просто фиксирует все, что присутствует в определенном спектре. Она зафиксировала желтую машину с черной надписью на ней, и - это все, что вы получите. Мы же идентифицируем желтую машину как школьный автобус, и тут же на передний план выскакивают все наши предрассудки и предубеждения, и мы уже не воспринимаем то, что происходит фактически. Мы ожидаем, что автобус затормозит, а не продолжит движение, ожидаем появления детей. Наши действия базируются не на обоснованной оценке, а на нашем опыте (наборе убеждений), связанном с воображаемой ситуацией.

Обычно говорят, что генералы всегда сражаются на предыдущей войне, а не на той, в которой они участвуют сейчас. Мы, трейдеры, обычно находимся под влиянием нашей последней ошибки и не обращаем внимания на то, что происходит в данный момент на рынке. Другими словами, мы основываем наши убеждения на наших прошлых обстоятельствах, и любая поступающая информация будет фильтроваться таким образом, чтобы она не противоречила нашим убеждениям. Если реальность конфликтует с нашими убеждениями, мы будем отрицать реальность и искажать поступающую информацию, стремясь сохранить наши драгоценные убеждения. Нет ничего удивительного в том, что мы терпим неудачи на рынке, добившись исключительных успехов в других профессиях. На рынке вы либо смотрите в глаза реальности, либо несете убытки.

Если мы хотим твердо стоять на ногах и избегать двусмысленных ситуаций, мы должны смело принимать реалии рынка, а не цепляться за наши идеи о нем. Я кратко рассмотрю здесь, что происходит. Для получения более подробных разъяснений я советую читателю обратиться к моей предыдущей книге. Ставная цель рынка состоит в том, чтобы *немедленно* найти *верную цену*, когда:

**Несоответствие ценности
совпадает с
согласием в цене.**

Последний раз, когда вы покупали машину, вы и дилер или лицо, у которого вы покупали машину, договорились о цене. До того, как была установлена цена, вы должны были прийти к согласию о несоответствии ценности. Без ценности нет рынка. Вы больше хотели получить машину, чем сохранить деньги, которые вы готовы были потратить на ее покупку. Лицо, у которого вы купили машину, хотело получить ваши деньги больше, чем остаться со своей машиной. Все сделки на свободном рынке должны иметь эти два элемента. Если они присутствуют, вы создали рынок акций или товаров.

Если кто-то сказал вам, что рынок "перепродан", то это просто-напросто означает, что цены на рынке опустились ниже, чем *предполагал* этот человек. Это совершенно ничего не говорит о рынке. Я уважаю право аналитиков использовать тот или иной термин, но не бывает такого состояния на рынке как "перепроданность" или "перекупленность". Действие любого рынка или биржи убеждает, что такого состояния не существует ни на секунду. Если вы прочитаете, что 60 процентов играют на повышение по государственным бумагам, это означает только то, что все игроки, играющие на понижение ("медведи") не выстояли. Если рынок был на 50.01 процента бычий, то цена уже поднялась. Ниже приводится самое верное суждение, которое я вынес о рынке:

**Рынок находится там, где он есть,
потому что ему полагается быть именно там,
и ему полагается быть там,
потому что он фактически там, где он есть.**

Задумайтесь об этом на мгновение. Когда вы поймете смысл этой концепции, вы:

1. Узнаете о рынке больше, чем 95% тех, кто инвестирует в него деньги;
2. Переберетесь со щебенки на асфальт и двинетесь к большим прибылям.

Рынок находится там, где он находится, потому что в данный момент времени это его справедливая цена просто потому, что есть одинаковое число контрактов на покупку и продажу на такой цене.

Спорить со мной не имеет смысла: я не пытаюсь убедить вас в чем-либо. В моих жилах нет ни капли миссионерской крови. Вы действительно полагаете, что существует такая вещь, как бычье/медвежье согласие, и/или состояние перепроданности/перекупленности? На здоровье! Не хотите ли вы также, следуя народной примете, положить на ночь под подушку зуб? Пора либо подойти к делу серьезно, либо отказаться от идеи торгов.

Определение "Рынок...", приведенное выше, является верным, кратким и точным описанием того, что происходит в каждый момент времени, когда продается или покупается товар или акции. Мы не нуждаемся в огромном количестве необоснованных оценок (мнений), навязываемых нам со всех сторон. В ходе частных уроков мы настоятельно рекомендуем не искать никаких дополнительных источников информации о рынке. Чтение "Wall Street Journal", "Barron's" или "Investors Daily", подписка на информационные бюллетени консультантов, настройка на финансовый теле-или радиоканал больше вредит вашему финансовому успеху, чем курение - здоровью.

ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ НА БИРЖЕ – ПРОСТО; ИЗМЕНИТЬ СВОИ УБЕЖДЕНИЯ - НЕЛЕГКО

Заработать деньги просто, *ЕСЛИ* вы понимаете основную структуру. Это просто и потому, что рынок сам становится главным учителем. Он всегда точно скажет вам, что делать и когда делать. Если дела у вас идут неважно, он правильно укажет, где вы ошиблись, и как следовало бы поступить. Великий учитель, рынок никому не уступает это место и всегда сам стремится показать вам, как действовать. В действительности книга написана именно об этом: как понимать язык рынка и действовать на основе его инструкций. Книга сделает процесс понимания настолько простым, что даже компьютер сможет разговаривать с вами об обоснованных рыночных оценках.

ЧТОБЫ НАСТРОИТЬСЯ НА САМ РЫНОК, ВЫ ДОЛЖНЫ СДЕЛАТЬ МЕНЕЕ СТРОГИМИ СВОИ ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ.

Вопреки утверждениям всезнающих гуру, мы принижаем значимость настоящего всякий раз, когда устанавливаем цели. На рынке ситуация не всегда складывается так, как мы хотим. Нам не нравится готовиться к торгам на рынке, если мы тревожимся по поводу возможных убытков. Мы не получаем удовольствия от общения с нашими детьми, если мы тревожимся за их будущее. Мы не наслаждаемся зрелостью, если тревожимся, что болезнь внезапно может лишит нас радостей жизни. Мы лишаем себя радости свободного полета, наслаждения теми богатыми возможностями, которые нам предлагают жизнь и рынок, здесь и сейчас.

Если вы, участвуя в торгах, настроились на определенный торговый результат, вы теряете "эластичность". Если же вы, напротив, раскрепощаетесь, раскрываете свое сердце, вы входите в состояние потока. Вопрос: как можно торговать, не имея цели? Ответ: определяйте столько целей, сколько хотите. Затем производите необходимую подготовительную работу и затем - работайте до тех пор, пока не достигните своей цели. Когда вы удовлетворены тем, что вы заключили самую удачную сделку на данный момент, оставьте рынок & покое и ждите результата. Много лет назад, я торговал с одним выдающимся трейдером, возраст которого на несколько десятков лет превышал нормальный пенсионный возраст. Понаблюдав некоторое время за тем, как я веду торговлю, он сказал:

"Билл, если бы вы были фермером, вы бы сломались в первый же сезон". Когда я спросил его почему, он ответил: "Если бы вы были фермером, и занимались хозяйством так, как вы торгуете, вы бы посадили семена, а затем каждый день возвращались раскапывать их, чтобы посмотреть, как идут дела. Раз уж вы решили заниматься торговлей, позвольте плодам расти и созревать, а затем пожинайте их. Перестаньте раскапывать семена". Он был совершенно прав. Я узнал многое от этого мудрого трейдера.

Один из наиболее важных уроков, которые он мне преподал, это - как контролировать свои сделки на рынке минуту за минутой. Это действительно очень просто. Когда вы смотрите на текущий график, и знаете, какова ваша позиция на данный момент, задайте себе простой вопрос:

А не все ли мне равно, как ведет себя рынок?

Если вы тревожны, вы во власти дурной привычки. Если - честно - нет, вы торгуете хорошо и *хотите того, что желает рынок*. Всякий раз, когда вы тревожитесь, вы хотите того, чего вы хотите, а не того, что желает рынок. Рынок нейтрален. Он не знает и не беспокоится о том, чего вы хотите. Мы, трейдеры, просто не можем знать, как поведет себя рынок. Мы также не знаем об огромных возможностях, которые рынок предложит нам завтра. Иногда, как показывает наш опыт, убытки могут завтра быть обращены в огромные активы. Мы получаем либо прибыли, либо полезный опыт, и в обоих случаях мы выигрываем.

Завтрашний рынок не только неизвестен, его *невозможно прогнозировать*. Трейдеры просто не могут знать, как поведет себя рынок, и какие огромные возможности он предложит нам завтра.

Вероятно, самый неподходящий вопрос в конце торгового дня -это: "Заработали ли мы сегодня деньги?" С нашей точки зрения, это совершенно не относится к делу. Единственный подходящий вопрос, который можно

задать в конце торгового дня: "Настроились ли мы на рынок?" Могут проходить дни, пока вы настраиваетесь на рынок и теряете деньги, но если вы продолжаете ориентироваться на рынок, то он вас щедро вознаградит.

***Не существуют "плохих" трейдеров –
бывают трейдеры плохо обученные.***

ОТ ПОРАЖЕНИЙ К ПОБЕДАМ

Эта книга, главным образом, рассчитана на проигрывающих трейдеров, а также на выигрывающих трейдеров, которые хотят увеличить денежное выражение своих побед. Она не предназначена для тех, кого не привлекает работа в гуще событий и энергетических потоков. Если вы не хотите, чтобы в вашей жизни произошли изменения после чтения этой работы, вы не должны пробовать методы, описанные здесь.

Каждый трейдер несет ответственность за свое собственное поведение. Непременная составляющая зрелости - это способность разобраться в себе и подойти ответственно к выбору деятельности. Последствиями незрелого решения или заигрывания с торговлей могут стать психозы, усиления невротизации, обострения заболеваний и даже суицид. С другой стороны, решение заняться торговлей как счастливое озарение зрелого сознания сулит бесценные сокровища, и я имею в виду не только денежные доходы.

Сегодня рынки являются наиболее точными и совершенными психологическими мониторами в мире. Торговля может оказаться самой доступной и эффективной психотерапевтической программой из ныне существующих, если к ней относиться правильно.

Многие трейдеры не согласятся с тем, что прибыли в торговле - не главное. Я и не утверждаю, что получение прибыли не важно, я сказал только, что получение прибыли не самое важное. Мы занимаемся торговлей по той же причине, что и вообще делаем что-либо. Мы делаем это, чтобы найти себя. Вот в чем отличие нашего взгляда на вещи.

Цель этой книги не в том, чтобы кому-то понравиться. Ее цель - повернуть вас к осознанию и более полному использованию опыта, который вы уже имеете. Эта работа предназначена для тех, кто готов вступить в процесс пробуждения, для тех, кто знает Линии Баланса души, что он готов к переменам. Ваше желание применить ваш нереализованный жизненный опыт и сменить негодные методы торговли в слепую на осознанные и эффективные - жизненно важно.

Я делюсь с вами своими знаниями совершенно искренне, как человек, который по-настоящему верит в ваш успех на этом поприще. Как вы знаете, существует два основных типа трейдеров: выигрывающие трейдеры и все остальные трейдеры.

Микеланджело однажды сказал, что существует два способа создать статую. Первый - высечь из глыбы статую. Второй - и более высокий - увидеть статую в глыбе и убрать все лишнее. Другой, не менее знаменитый мыслитель указывал, что существует два способа достичь совершенства: (1) развивая ваши достоинства и (2) избавляясь от ваших недостатков.

Роберт Фрост писал: "В лесу расходятся две дороги, и я - я выбираю ту, по которой ходили меньше, вот и вся разница". В этой книге мы пойдем по дороге, по которой ходили меньше, стараясь исключить то, что неверно применительно к рынку. Мы собираемся разобраться в некоторых путаных идеях и победить, изменяясь. Я хочу сказать вам правду о торгах.

Поспешу добавить, что я не слишком очарован понятием "ПРАВДА". Меня мало интересует ПРАВДА. Я значительно более заинтересован во лжи, которая работает, пока я занимаюсь ПРАВДОЙ. Причина состоит в том, что Правда - с заглавной буквы П - недолговечна, она изменяется с каждым поколением. Когда-то правдой было, что мир плоский. Все умные люди мира признавали этот "факт". Картографы нажили хорошее состояние, полагая, что это Правда. Когда-то верили, что кровопускание может вылечить многих заболеваний. А теперь позвольте вам сообщить, что некоторые виды Правды, которые вы сегодня знаете о рынке, стоят вам вашей финансовой жизни. Давайте посмотрим Правде в глаза в данной ситуации.

Эту книгу, пожалуй, можно назвать *"непопулярным, руководством для трейдеров"*, потому что она опонирует тому, что принято считать популярными руководствами для достижения успеха в торговле. Любое популярное руководство по торговле говорит вам то, что вы хотите услышать. Потому они и популярны. Они имеют заглавия типа "Много долларов - без риска!". Они стоят своей цены, потому что издатель всегда обещает:

***Легкая для понимания, проверенная система,
которая позволяет при незначительных
вложениях капитала или вообще без инвестиций,
нажить богатство практически мгновенно.***

Чем не здорово, наживать богатство вот так, не работая? Но как-то не получается. Такого не может быть никогда. Будьте реалистичны: если все будут так преуспевать, куда же денутся проигрывающие? Кто нам проиграет все эти деньги? А если эта система сама работает так хорошо, то почему же издатель книги "Много долларов - без риска" не вложит свой издательский бюджет в рынки? Там, "при небольших усилиях и абсолютно без риска", он может заработать значительно больше денег, чем выпуская книгу, у которой много конкурентов, и которая обеспечивает незначительные прибыли. Единственное, что можно с уверенностью сказать о популярных руководствах, - это то, что вы теряете вложенные деньги, следуя их советам.

Если популярные руководства говорят вам то, что вы хотите услышать (поскольку только так они могут продать вам книгу), а мы - правду о торговле, наше руководство естественно должно быть непопулярным. Правда заключается в том, что только ограниченное число талантливых, рациональных людей, которые знают, что они

делают, могут выигрывать у рынка постоянно. Это не просто игра, это жизнь. И одна из основных целей спекулятивной игры состоит в том, чтобы делать деньги.

Нынешнее время подобно вихрю. Прошлые поколения не были столь стремительными. Помните время, когда недвижимость была безопасным бизнесом, гарантирующим богатство? Государственные бумаги были надежны, как само правительство. Сбережения займы были безопасными вложениями, и со страховыми компаниями, как вы помните, никогда не было проблем. Если вы выбирали наличные, не было риска, что вы из-за этого обеднеете.

Много работающих трейдеры/инвесторы знают о семинарах, учебных курсах, книгах, системах, "горячих" телефонных линиях и т.д., которые, как предполагается, призваны помочь вам при работе на рынках. Может быть, вы даже обращались к некоторым из этих помощников и сожалели, что напрасно не обратились к остальным. Скажите мне, знали ли вы хоть одного трейдера, несущего убытки, который бы сходил на семинар в выходные дни и, узнав там *нечто*, стал постоянно выигрывать? Я общался с более чем 25.000 трейдеров, и не встретил такого. Я точно так же не смог превратиться в преуспевающего трейдера лишь благодаря посещению семинаров. Означает ли это, что они бесполезны и не стоят денег? Нет, совершенно нет. Семинары - отличная возможность обменяться идеями, но они не помогут исправить поведение, что является предметом нашего обсуждения здесь. Если вы измените свои наборы убеждений, вы измените ваши результаты.

Позвольте мне задать вам два вопроса: (1) Если я дал вам 10,000 долларов и билет до Лас-Вегаса, попросив вас поехать туда, и проиграть эти 10,000 долларов, то вы *искренне полагаете*, что можете это сделать для меня? (2) А что, если бы я дал вам те же деньги и билет, попросив вас поехать туда и удвоить мои деньги? Это очень серьезные вопросы. Если вы действительно понимаете, почему вы ответили на оба этих вопроса так, как вы ответили, то вы очень близки к тому, чтобы понять, почему вы не выигрываете постоянно. Позвольте мне представить вам другую концепцию. Независимо от того, каким образом вы ответили на вышеприведенные вопросы, и что вы будете делать в Лас-Вегасе, вы добились бы успеха. При ответе на первый вопрос, вы были бы успешным проигрывающим, потому что вы делали бы именно то, что предполагалось. Вы добились бы успеха в проигрывании. Вы были бы победителем, проигрывая, при этом нет разницы между проигрывающим и побеждающим победителем. Вы достигаете цели, которую ставите перед собой. Торговля - это процесс самопознания и обязательный личный опыт.

Чтобы стабильно зарабатывать деньги на рынке, вы должны знать, в чем заключается ваша работа. Позвольте мне высказать самое важное соображение, которое вы когда-либо слышали относительно биржевой игры и торговли:

***Игроки получают вознаграждение за то,
что они покупают то, что никто не хочет,
тогда, когда этого никому не нужно,
и продают то, что хотят все, и
тогда, когда это нужно всем.***

Теперь следует отметить, что есть некоторые вещи, за которые игрокам никто не платит: фундаментальный анализ, технический анализ, анализ перекупленности/перепроданности, анализ волн Эллиота, анализ Ганна, циклический анализ, анализ формаций, осцилляторы, индекс относительной силы, эконометрические модели, сезонный анализ, анализ профиля рынка, анализ оценки рыночной стоимости, солнечные пятна, положения звезд, и дюжина других вещей, фантазий и причуд, за исключением случаев, когда они невольно влияют на предложение или создают спрос.

ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЗАМЕЧАНИЙ ОБ ИГРЕ И О ЖИЗНИ

Есть один секрет. Торговля - это игра, правила которой вы принимаете. Перед вами только два пути достижения цели. Первый вариант - это бессознательный метод: ваш мозг создает вашу реальность на основе картин из вашего прошлого. И делает это с услужливой готовностью. Это одна из основных функций левого полушария мозга. Но эта часть мозга может только повторять ситуации, которые имели место в прошлом, ОНА НЕ МОЖЕТ СОЗДАВАТЬ. В действительности ваш мозг не может принимать такое понятие создание или понятие исчезновения.

Второй вариант - осознание, или понимание. *Понимание* - это другое слово для обозначения процесса осознания. Когда вы замечаете что-либо (или получаете представление), то вы уделяете этому свое внимание. Когда вы начинаете обращать внимание на то, *как вы обращаете внимание*, то вы переходите в состояние ОСОЗНАНИЯ. Когда вы начинаете осознавать, вы оказываетесь на лезвии бритвы выбора, и вам обязательно захочется сделать выбор. То, что вы видите на экране вашего мозга, покажется вам значительно важнее того, что вы видите на экране монитора.

Рынок может стать вашим собственным деревом, под которым вы можете сидеть до тех пор, пока до вас не дойдет какая-либо идея. Идея в данном случае заключается в том, чтобы увидеть то, что собой представляет рынок по-настоящему. Поэтому давайте повторим:

***Рынок это не что иное, как согласие в цене
и расхождение ценности.
Никакая сделка не заключается до тех пор,
пока не появится расхождение в ценности***

Ни один рынок не сдвинется до тех пор, пока не появится новая информация (Хаос). Большинство трейдеров противостоят цели и функции рынка и поэтому несут убытки. Собираение вершин и низов не согласуется с природой рынка. И потому, что мы все упрямы, в той или иной степени, то начинаем следовать за трендом рынка, что должно быть самым легким делом в мире и самой сложной задачей в спекулятивной игре.

Большинство трейдеров очень рассчитывают на помощь некоего торгового "гения", который вооружит их беспроигрышной системой или индикатором. Путаница конфликтующих индикаторов, объединенных силой жадности - самый худший инструмент для торговли на рынке. Непрерывное использование такого инструмента может привести к финансовому суициду.

Нам не нужен новый индикатор или стратегия. Нам необходим новый опыт - новое ощущение того, что должно родиться в правом полушарии и интуитивно понять рынок. Необходимо при этом не смешивать образ (график) с реальностью, то есть не взбираться на дорожный указательный знак вместо того, чтобы двигаться по дороге, или не съедать меню вместо котлеты.

МЫ ВСЕ ПЛАВАЕМ ПО НАШЕЙ СОБСТВЕННОЙ ЛОГИЧЕСКОЙ КАРТЕ

Океан нашей логики зародился приблизительно 2.500 лет назад, когда между двумя противоположными лагерями, представленными, с одной стороны - Аристотелем, с другой - Гераклитом, велись философские войны. Аристотель, по существу, соблазнил мир, сказав, что, если вы чего-то не знаете, вы должны обратиться к людям, которые знают больше, чем вы, и спросить их.

Совет звучит совершенно разумно, и большая часть населения Земли следует ему вот уже два с половиной тысячелетия. Но это вовсе не означает, что он справедлив. Вспомните, наша цивилизация благополучно просуществовала столетия в убеждении, что Земля плоская. И ничего - жизнь продолжалась, картография процветала. Но Галилей и несколько других ученых посмотрели в телескоп и увидели в небе круглые планеты на орбитах. Они поняли, что парадигма убеждений, основанная на том, что Земля плоская, неверна, но это утверждение дорого им обошлось и потребовалось около 200 лет, чтобы наука признала, что Земля круглая.

Спор Аристотеля и Гераклита по своим убеждениям намного драматичнее, чем конфликт относительно устройства Вселенной. Поскольку Аристотель выиграл эту интеллектуальную войну, наша жизнь такова, какова она сегодня. Если бы выиграл Гераклит, то у нас была бы совершенно другая цивилизация. Практически все ваши мысли, любой тип анализа, который вы используете - следствие влияния Аристотеля. Почему вы читаете *Wall Street Journal*, или слушаете FNN, или звоните своему брокеру, или на торговую площадку? Кроме всего прочего, "это их работа". Вероятнее всего, они знают не больше вас. Какой брокер остался бы брокером, если бы он мог прибыльно торговать? Предназначение брокера (посредника), скорее всего, в том, чтобы быть вашим посредником. Много вы знаете рыночных комментаторов или авторов информационных бюллетеней, которые зарабатывают деньги на рынке? Я никогда не встречал профессора-экономиста, который бы много торговал.

Аристотель верил в *редукционистский* подход: если вы разобьете что-либо на мельчайшие составные части, вы сможете понять, как это работает. Так начинался наш поиск элементарной частицы, которой, как предполагалось, является атом. Современная наука открыла субатомные частицы, что полностью изменило базовые представления о Вселенной. Интересно отметить, что все субатомные частицы, которые были открыты, вычислены задолго до их открытия. Снова возникает вопрос: верим ли мы тому, что мы видим? Или, скорее, мы видим то, чему верим?

Философия Аристотеля повлияла на всю нашу юридическую систему (прецедент), нашу образовательную систему (авторитарные отношения между учителем и учеником, когда непререкаемый авторитет учителя довлеет над личностью обучаемого во всех аспектах), медицину (требование повторяемости экспериментов, проводимых вслепую). Следуя этой стезей редукционизма, были разработаны причинно-следственные концепции, "законы" движения, "сохранения" энергии и энтропии. Новейшие результаты научных исследований доказали ошибочность этих положений и концепций.

Оппонент философии Аристотеля, Гераклит, чувствовал, что Вселенная находится в постоянном движении, и стабильность и гомеостазис не являются нормой. Вероятно, самое известное его изречение: "Нельзя войти в одну и ту же реку дважды", имеется в виду, что к тому моменту, как вы опустите ногу в воду во второй раз, не только река, но и ваша нога успевают претерпеть некие изменения. Самый известный последователь Гераклита, Клайт, пошел еще дальше, сказав: "Вы не можете войти в одну и ту же реку однажды": вы и река изменяются в процессе опускания вами ноги в реку.

XX век войдет в историю науки тремя фундаментальными открытиями, которые полностью изменили наше представление о мире - это:

1. Теория относительности.
2. Квантовая механика.
3. Наука Хаоса, которая включает теорию информации, кибернетику, голографию, нелинейную динамику и фрактальную геометрию.

КАКОЕ ОТНОШЕНИЕ К ВАШЕЙ ПОБЕДЕ ИМЕЕТ ВЛИЯНИЕ ЭЙНШТЕЙНА НА КЛАССИЧЕСКУЮ НАУКУ?

В истории науки вы не найдете ничего, что предвещало бы создание теории относительности. До двадцатого века классическая наука занималась четырьмя основными элементами, которые считались не связанными друг с другом: масса, энергия, пространство и время. Эйнштейн, который, судя по всему, преодолел "диктат" левого полушария, выдвинул свою теорию относительности, утверждающую, что пространство и время - суть одно и то же. Он также объявил, что вещество и энергия взаимнообратимы, следовательно не различаются между собой. Он часто высказывал мысль, что есть только два компонента Вселенной:

1. Небытие.
2. Конденсированное небытие, которое мы называем формой или предметами.

Это привело к инновациям, о которых даже не мечтали, например, к овладению атомной энергией, и коренному изменению научных представлений о мире. Единственная постоянная величина, которую нам оставил Эйнштейн, - это скорость света. Другое революционное открытие современной науки, квантовая механика, уничтожило и эту постоянную.

КВАНТОВАЯ МЕХАНИКА

После открытия субатомных частиц наш логический мир распался. Субатомные частицы "ведут себя" не так, как им положено, по крайней мере, как мы думаем, что им положено. Рушатся наши базовые принципы. Целый ряд предметов, как оказалось, движутся со скоростью, большей чем скорость света. Было доказано, что некоторые предметы движутся с такой невероятной скоростью, что могут находиться одновременно в двух местах. По представлениям же классической науки это невозможно.

В 1964 году блестящий ученый Джон Стюарт Белль⁵, представил концепцию, получившую название "нелокальность причин". Она подвергает сомнению всю теорию причинно-следственной связи. Белль утверждает, что отдельные причины не могут быть изолированы одна от другой. Это серьезное заявление. Многие из нас пытаются прожить жизнь и торговать, действуя в соответствии с причинно-следственными представлениями типа "Почему я подхватил простуду?" или, ближе к теме, "Почему я потерял на этой сделке?". Если же мир существует в соответствии с концепцией Белля, то, возможно, мы приставляем лестницу совсем не к той крыше, пытаемся что-то познать. Тысячи экспериментов доказывают, что теория Белля является более точным описанием существующего порядка вещей. Белль поддерживал идею о том, что все во Вселенной взаимосвязано. Вы являетесь частью меня и наоборот, в то время как Аристотель поддерживал идею о том, что все имеет свои собственные границы, может быть локализовано и категоризовано.

Следующим ученым, который сказал новое слово в науке, был блестящий американский исследователь Дэвид Бом⁶. Бом оказался в числе участников ужасных слушаний Маккарти⁷ в 1950-е гг., и решил покинуть страну, где разыгрывался этот фарс. Он переехал в Англию и стал профессором Лондонского университета. Бом пошел еще дальше Белля, объявив, что все во Вселенной не только взаимосвязано, но в действительности является *одной и той же вещью*. Все возникает из одного и того же пульсирующего квантового облака.

На рынке мы наблюдаем мир, совершенно отличный от мира Аристотеля, в нем нет дискретных категорий, нет фактических существительных и нет фактической длящейся стабильности. В этом мире все постоянно изменяется, и идеальные формы евклидовой геометрии являются аберрациями⁸, а не нормой. Явления, которые ученые в течение столетий игнорировали как "случайные" отклонения, фактически являются краеугольным камнем реальности.

В предыдущей книге мы уже отмечали, что существует две области, в которых классическая наука бессильна, - это турбулентность и живые системы. Новые подходы с позиций теории относительности и квантовой механики, напротив, успешно применяются при изучении турбулентности, живых систем и нелинейных процессов. До изобретения сверхмощных компьютеров, без соответствующего математического обеспечения эти подходы не могли применяться, но уже несколько веков назад некоторые ученые предсказывали их появление.

ТЕОРИЯ ХАОСА В XV ВЕКЕ

Задолго до того, как Колумб открыл Америку, уже в XV веке, математики задавались вопросом о природе Хаоса. Их теоретические вопросы касались разных уровней измерений. Например, у точки нет размеров, линия одномерна, плоскость - двумерна, а твердое тело - трехмерно. Они понимали, что спиралевидная линия имеет одно измерение до тех пор, пока она не пересекает саму себя и не создает плоскости.

Предположим, что очень искривленная линия находится над поверхностью прямоугольника (плоскости) и движется над ней, нигде с ней не пересекаясь. Она искривлена таким образом, что покрывает 50 процентов плоскости при движении в другую сторону. Математиков интересовало, какова будет размерность такой линии? Она не может быть одномерной, поскольку она покрывает по-ловину плоскости (которая двумерна), и она не может быть двумерной, поскольку она не покрывает всю плоскость (Более понятной станет мысль автора, если обратиться к примеру с листом Мебиуса, который можно получить, если полосу бумаги перевернуть на 180 градусов и склеить концы. После этого надо взять карандаш и провести линию, не отрывая его, вдоль всей полосы. Линия придет туда, откуда она началась. То есть: в этом случае удастся вернуться к начальной точке на плоскости (при движении она будет казаться плоскостью), не пересекая ее края. (Прим. науч. ред.)) . (Оставайтесь со мной в этом месте, поскольку эта концепция изменила наш мир, и изменит его еще больше в будущем.)

В дополнение к этой концепции более высокой размерности, наши представления о мире опровергают еще два научных открытия. Термин "кибернетика" происходит от греческого слова, означающего "рулевой", то есть человек, который держит руль корабля, и который может, приложив силу небольшой величины, вызвать действие значительно большей силы (сдвинуть корабль). Кибернетика не следует закону движения Ньютона, который гласит, что сила действия всегда равна противодействию. Небольшое действие рулевого преодолевает значительно большее противодействие.

Кибернетика отталкивается от теории информации, которая была разработана во время Второй Мировой Войны в стремлении усовершенствовать связь при использовании существующих кабелей, пересекавших Атлантический океан между Америкой и Англией. Теория информации выделяет пять составляющих процесса коммуникации: (1) источник, (2) кодирующее устройство, (3) сообщение, (3) декодер, (4) приемник.



Важным моментом здесь является то, что декодер присоединен к приемнику, в то время как кодирующее устройство присоединено к источнику. Качественная разница между источником и приемником всегда будет приводить к искажению сообщения, разнице между исходящим и получаемым сообщением. Не удивительно, что мы не понимаем друг друга, чудо заключается в том, что мы иногда друг друга понимаем.

Наш личный декодер - обитель всех наших предрассудков и предпочтений. Именно там живут и работают наши установки (набор убеждений) и желания. Наш декодер фильтрует поступающую информацию, искажая ее так, чтобы она согласовывалась с нашими сложившимися убеждениями (установками).

Следовательно, информация может храниться при помощи способов, которые еще предстоит открыть науке, причем невероятно большие объемы информации могут храниться в очень малых емкостях. До того, как вы родились, все характеристики вашего тела, включая размер ваших мышц, число волос на голове, форму и размер ваших зубов, цвет глаз, число ячеек в вашем мозгу, характер вашего старения, и продолжительность жизни (за исключением несчастных случаев), хранились в ваших РНК/ДНК, в объеме настолько малом, что его невозможно различить невооруженным глазом.

Если вы возьмете голографическую пленку 8x10 дюймов и отрежете от одного угла кусочек, размером меньше 1/16 дюйма, он будет содержать те же сведения, что и картинка размером 8x10 дюймов. Теория информации, кибернетика и голография опровергают Аристотеля. Когда мы говорим: "Наш мир изменяется", - мы имеем в виду, что изменяется наше представление о нем. Именно этим мы с вами и займемся: формированием иного, более точного представления о том, что есть рынок, и как он действует.

Мы добиваемся этого, исследуя пять измерений рынка. Эти измерения можно было бы сравнить с взглядом через пять разных окон, каждое из которых добавляет дополнительную информацию к общей картине. Эти измерения следующие:

1. Фрактал (пространство фазы).
2. Движущая сила, или - моментум (энергия фазы).
3. Ускорение/Замедление (сила фазы).
4. Зона (комбинация силы/энергии фазы).
5. Линия Баланса (странные аттракторы).

Каждое из этих измерений дает уникальное знание о структуре, лежащей в основе рынка и о его поведении. Создание исключительно мощных компьютеров наконец-то позволяет нам приблизиться к той системе представлений о мире, которое мы сейчас называем наукой о Хаосе. Если бы вы, овладев этой областью знания, захотели дать ей самое неподходящее название, чтобы предельно запутать других, вы назвали бы ее наукой о Хаосе. Поскольку в традиционном понимании "хаос" - это беспорядок и безумие. На самом деле, наука о Хаосе - это система представлений о различных формах порядка. (В следующей главе мы представим вам эту новую науку и покажем, как она поможет вам усовершенствовать торговлю).

ПОЧЕМУ ГОРИЛЛЫ НЕ РАЗМНОЖАЮТСЯ В НЕВОЛЕ, И ЗАЧЕМ НАМ ЭТОТ РЫНОК

Долгое время зоологов мучил вопрос, почему гориллы не размножаются в неволе. Это не означает, что у них пропадает сексуальная активность. Оказывается, это происходит потому, что у них нет для этого соответствующих условий. Всем животным необходимо чувство опасности, чтобы ощутить вкус жизни. Если риска нет, мы пытаемся создать риски искусственно, потому что риск и ощущение жизни - это две стороны одной медали. Риск - это стимул жить. Жизнь без риска теряет смысл и цену.

В прошлом депрессии, войны и конфликты становились объединяющей национальной идеей. Мы готовы были рисковать чем угодно ради общей цели. Вторая Мировая Война сплотила американцев и породила такое чувство общности, которого не было раньше. Мы рисковали, столкнувшись лицом к лицу с общим врагом, глядя в глаза общей опасности и добиваясь общей победы. С тех пор мы больше не смотрели в глаза общей опасности, и война стала более научной и менее личной.

Перед Второй Мировой Войной большинство американцев подвергались риску на грани выживания во время Великой Депрессии. Преодолевая эту опасность, мы проявляли наши лучшие качества тратя большую часть нашего времени на выживание, мы были относительно счастливы, подвергаясь риску. Затем современные машины и послевоенная промышленная революция дали нам больше свободного времени, чем мы привыкли иметь.

Сегодня мы не знаем, куда девать это свободное время, и мы потеряли возможность бороться. Большинство людей восполняет этот пробел при помощи телевидения, но и вы, и я можем восполнить его работой на рынке. Мы должны понять, во-первых, каковы наши потребности, и, во-вторых, как они связаны с рынком. Наука Хаоса предоставляет нам уникальные средства. Воспользовавшись ими, каждый из вас многое узнает о себе, лучше себя почувствует и сможет полностью раскрыть и реализовать свой потенциал. Мы ежедневно должны делать выбор, примиряться с результатами и набираться опыта. Риск - это пусковая кнопка в жизни. Мы сейчас не имеем в виду риск вообще. Мы говорим о риске на основе научных данных, позволяющих нам лучше понимать рынки и извлекать из этого прибыли.

ТОРГОВЛЯ УБЕЖДЕНИЯМИ

Ваши убеждения о рынке создают вашу реальность рынка. Убеждения являются *предположениями* о характере реальности, и поскольку вы создаете то, во что вы верите, вы найдете много "доказательств" того, что рынок работает именно так, как вы предполагаете. Например, трейдер, который полагает, что рынок обилён и щедр, будет действовать так, что действительно достигнет богатства; тот, кто полагает, что биржевая игра - ненадежный вид заработка, не получит денег от рынка. Каждый трейдер столкнется со множеством примеров, подтверждающих его личные убеждения о рынке. Вы можете изменить свои убеждения и тем самым изменить результаты вашей торговли.

В этой книге мы собираемся подробно исследовать, как торговать при помощи каждого из пяти измерений. Затем мы объединим их вместе и получим системный подход, гарантирующий прибыль. Мы также обсудим наше собственное программное обеспечение, значительно облегчающее работу и сводящее к минимуму число ошибок при анализе рынков.

***Самый большой риск,
которому вы когда-либо можете подвергнуться,
связан с тем,
что вы перестанете рассчитывать на себя.***

ПОВТОРЕНИЕ И РЕЗЮМЕ

В этой главе мы рассмотрели причины, по которым большинство трейдеров несет убытки, и открыли для себя перспективу улучшить результаты торговли и качество жизни, воспользовавшись достижениями новой науки о хаосе. Мы также кратко рассмотрели то, что я называю Святым Граалем.

В следующей главе мы рассмотрим возможности практического применения данных науки о хаосе к торгам. Мы исключим большую часть сложных расчетов и остановимся на практическом применении их результатов, гарантирующем доход. В ряде изданий приводится математическая база и другие сложные составляющие науки о хаосе, но лишь немногие успешно применили эту теорию для инвестирования и торговли на рынках. Я горжусь тем, что вы присоединились ко мне с намерением реализовать эти новаторские идеи. Самое лучшее - еще впереди.

Позвольте мне вновь поприветствовать вас в удивительном мире торговли и инвестирования, где все возможно, если вы понимаете что происходит, как на *рынке, так и в вас самих*. Позвольте мне внести посильный вклад в дело, которое вас щедро вознаградит за ваше решение. Если сегодня я проиграл, мне некого в этом винить. Если я выиграл сегодня, я никому этим не обязан. Я никому ничего не должен. Я не должен ни перед кем расшаркиваться.

В обоих случаях результат зависит от инструментов, которые вы использовали. Вопрос в том, хороню ли вы знаете, что вы используете? Моя жена в одной своей статье определяет рыночный опыт как "скольжение вниз по лезвию решения". Один молодой человек, известный нам как хороший трейдер, написал: "Это самое большое удовольствие, которое я получил... не в постели". Ваша жизнь может быть свободной и радостной и это зависит исключительно от вас. А теперь подробнее рассмотрим, что такое Хаос, и вы убедитесь, что это слово - синоним слова СВОБОДА.