

«Как торговать на валютном рынке»

Вводный курс.

Урок №9 «Психология трейдинга»

Содержание вводных уроков:

Урок 1. Не бойся быть богатым!

Урок 2. Что такое FOREX?

Урок 3. Маржинальная торговля

Урок 4. Сделки на FOREX

Урок 5. Ордера и некоторые особенности совершения сделок

Урок 6. Основные понятия технического анализа

Урок 7. Что такое «Индикаторы»?

Урок 8. Что такое «Фундаментальный анализ»?

Урок 9. Психология трейдинга

Урок 10. Зачем нужна торговая система? Пример торговой системы

Урок 9. Психология трейдинга

Наиболее важным моментом в торговой деятельности остается психологический настрой трейдера. Достаточно сказать о том, что трейдеры, торгующие на виртуальном счете (с виртуальными деньгами) часто показывают неплохие результаты, но при переходе на реальные деньги их результаты сильно ухудшаются. В чем же дело? Один и тот же трейдер, одни и те же котировки, одни и те же используемые инструменты – и такой разный результат. Ответ прост – в действии психологических факторов. Работая с реальными финансовыми средствами, трейдер наиболее сильно зависит от собственных чувств страха и жадности, которых еще называют двигателями рынка. Именно эти два часто противоположно направленных ощущения не дают трейдеру спокойно и трезво оценивать ситуацию, своевременно закрывать убыточные позиции или фиксировать прибыль. Паника на рынке приводит к резким изменениям валютных курсов и очень часто такое движение не отражает реальных процессов, протекающих в той или иной экономике мира. Тут уместно вспомнить определение для «коллективного разума»: разум толпы равен разуму самого слаборазвитого представителя этой толпы. И когда речь идет о большом количестве трейдеров, представляющих как частных лиц, так и всевозможные инвестиционные фонды, финансовые дома, банки, то совокупное настроение этой толпы часто подвержено действию панического настроения вопреки логическим рассуждениям здравомыслящего трейдера. И если нам будет понятен общий психологический настрой, то успешность нашей торговли резко возрастет.

Но пока речь шла о «коллективном психологическом настрое». И если хочется увидеть, понять и использовать общий настрой для личной торговли, то это возможно осуществить, наблюдая за реакцией рынка на события, происходящие в мировой политике, экономике и природе. Гораздо сложнее обуздать собственный психологический настрой в момент принятия решения о покупке или продаже валюты. При принятии решения у начинающего трейдера на одной чаше – весов оказывается **интуиция**, подпитываемая эмоциями, на другой чаше неподвзятое **знание**, лишенное эмоционального настроя, опирающееся только на факты и объективность. Что перевешивает? Конечно, интуиция! Но интуиция новичка пока не основывается на опыте. Вследствие этого решение принимается на **эмоциях** – главном враге и помощнике трейдера. Как же научиться регулировать свои эмоции, минимизировать их влияние тогда, когда они очень мешают? Ответ - совершенствовать дисциплину трейдера. Только дисциплинированный трейдер сможет работать на рынке столько времени, сколько необходимо для достижения цели. Только дисциплина не даст трейдеру сломаться под рыночным воздействием и уйти с рынка раньше времени. Существует масса способов работы по укреплению дисциплинированности трейдера – это и размеренный график работы, и выбор временных фреймов для работы исходя из своих психологических особенностей. . . Но наиболее действенным все же является использование торговой системы.

Следовать сигналам торговой системы тоже достаточно непросто. Для этого нужно хорошо понимать, что ситуации для удачного момента входа в рынок будут всегда и будут повторяться пока «жив» рынок. Но многие трейдеры, поддаваясь соблазну «успеть впрыгнуть в уходящий поезд», входят в рынок либо слишком рано, либо слишком поздно, что неизбежно приводит и к убыткам, и к психологическому расстройству. Работа с финансовыми инструментами непроста, в первую очередь, из-за сильного негативного воздействия неудач на психологическое состояние трейдера, близко к сердцу переживающего потерю денег в неудачной сделке и подвергающемуся непрерывному психологическому давлению.

Вы удивитесь, но на психологическое состояние негативно может повлиять и выигрыш, когда трейдер, удачно входя в рынок, закрывает позицию с прибылью. В этом случае опасность может быть связана с переоценкой своих торговых качеств и снижением внимания. Называя результат выигрышем, мы сознательно обращаем внимание читателя на такое восприятие заработка, так как результат последней сделки с профитом часто воспринимается трейдером как заработанная сумма, хотя о зареботке мы можем говорить только как о результате нескольких сделок, скажем, за месяц или больший период. Тогда результаты всех положительных сделок усредняются, и мы говорим о средней положительной сделке и общей прибыли. Результаты всех отрицательных сделок также усредняются – получаем среднюю убыточную, а дополнительно к ней – показатель общего убытка. Совокупный доход за вычетом совокупного убытка составляет прибыль за определенный период времени, и его мы приравниваем к заработанным средствам. Если трейдер будет оперировать прежде всего понятиями, связанными с общей результативностью, а не апеллировать к сиюминутному выигрышу, то такой подход снизит психологический прессинг в результате каждой проведенной сделки, «усредняя» его воздействие на большой временной период, месяц или квартал.

Домашнее задание

1. Откройте позицию по любой валютной паре. При открытии позиции запишите в своем дневнике трейдера, что Вы испытываете при открытии позиции, оцените свое эмоциональное состояние по 10-балльной шкале, где 0 – это абсолютное спокойствие («безмятежный сон младенца»), 10 – эмоциональный «перегрев». После закрытия позиции, независимо от результата (положительного или отрицательного), посмотрите на записи, оцените вновь то состояние, в котором Вы входили в рынок. Нет ли сильных отличий?

2. Проведите несколько сделок. Обратите внимание на изменчивость эмоций. Что Вы ощущаете после прибыльной сделки? Что после убыточной? Чем отличаются ощущения в ситуациях, когда Вы открывали позицию, веря в то, что правильно просчитали движение цены, от ощущений, когда Вы не были уверены в своей правоте?

Тема следующего урока:

Зачем нужна торговая система? Пример торговой системы