

NEW YORK INSTITUTE OF FINANCE and NYIF are trademarks of Executive Tax Reports, Inc., used under license by Penguin Group (USA) Inc. Trading in the Zone (TM) and The Disciplined Trader (TM) are registered trademarks belonging to Paula T. Webb.

This edition published by arrangement with TarcherPerigee, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC. All rights reserved.

Copyright © 2000 by Paula T. Webb

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Deși autorul a făcut tot posibilul să furnizeze numere de telefon și adrese de internet exacte în momentul publicării, nici editorul, nici autorul nu își asumă responsabilitatea pentru orice erori sau schimbări care apar după publicare. Mai mult, editorul nu are niciun control și nu își asumă nici o responsabilitate pentru site-urile web ale autorilor sau ale terților sau pentru conținutul acestora.

NOTA EDITORULUI: Această publicație este concepută pentru a furniza informații exacte și autorizate în ceea ce privește subiectul vizat. Este vândută cu înțelegerea că editorul nu este angajat în prestarea de servicii legale, contabile sau de altă natură profesională. Dacă aveți nevoie de sfaturi legale sau de altă asistență specializată, ar trebui să contractați serviciile unui specialist competent.

Pentru ediția în limba română:

- I. Anca-Smaranda Manolescu (traducere și note) / e-mail: a.smaranda@yahoo.com
- II. Daniel-Vasile Șes (redactor-șef) / e-mail: office@iblock.ro
- III. Felicia Drăgușin (DTP) / e-mail: felixiulia@gmail.com
- IV. Alex-Constantin Fernea (design copertă) / e-mail: alexferneconstantin@gmail.com

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

DOUGLAS, MARK

**Trading in the zone : stăpânește piața cu încredere, disciplină și o atitudine de învingător** / Mark Douglas ; pref. de Thom Hartle ; trad. din lb. engleză de Anca Smaranda Manolescu. - Rădești : iBlock.ro, 2024

Index

ISBN 978-606-95499-5-7

- I. Hartle, Thom (pref.)
- II. Manolescu, Anca Smaranda (trad.)

336

# TRADING IN THE ZONE

**Stăpânește piața  
cu încredere, disciplină  
și o atitudine de învingător**

**MARK DOUGLAS**  
**Prefață de Thom Hartle**

Traducere din limba engleză  
și note de Anca Smaranda Manolescu

iBlock.ro  
Rădești, 2024

## Cuprins

Dedicație .....	VII
Cuvânt-înainte .....	IX
Prefață pentru ediția în limba română .....	XI
Prefață .....	XV
Chestionar privind atitudinea .....	XIX
Mulțumiri .....	XXIII

### CAPITOLUL I

#### **Drumul spre succes: o analiză fundamentală, tehnică sau mentală?**

Pentru început: analiza fundamentală.....	1
Trecerea la o analiză tehnică.....	3
Trecerea la o analiză mentală.....	4

### CAPITOLUL II

#### **Tentația (și pericolele) tradingului**

Atracția.....	17
Pericolele .....	21
Măsuri de protecție.....	25
Problemă: refuzul de a crea reguli.....	28
Problemă: neasumarea răspunderii .....	29
Problemă: dependența de recompensele aleatorii .....	31
Problemă: controlul extern vs controlul intern .....	33

## CAPITOLUL III

## Asumarea răspunderii

Modelarea mediului tău mental.....	36
Reacția la pierdere .....	40
Traderi câștigători, învinși, boomeri și busteri.....	53

## CAPITOLUL IV

## Consecvența: O stare de spirit

Cum să te raportezi la trading .....	62
Înțelegând cu adevărat riscurile .....	65
Echilibrarea mediului tău mental .....	69

## CAPITOLUL V

## Dinamicile percepției

Devirusarea software-ului tău mental .....	74
Percepția și învățarea .....	78
Percepția și riscul .....	84
Puterea asocierii.....	85

## CAPITOLUL VI

## Perspectiva pieței

Principiul „incertitudinii” .....	94
Cea mai importantă caracteristică a pieței (se poate manifesta într-o combinație aproape infinită de moduri) .....	99

## CAPITOLUL VII

## Avantajul traderului: Gândirea în probabilități

Paradoxul probabilităților: rezultate aleatorii, rezultate constante .....	108
Tranzacționarea în momentul prezent.....	113
Gestionarea așteptărilor.....	120
Eliminarea riscului emoțional.....	128

## CAPITOLUL VIII

## Cum să lucrezi cu credințele tale

Definirea problemei.....	133
Definirea termenilor .....	136
Ce este „momentul prezent”?.....	138
Cum se raportează adevărurile fundamentale la competențe ..	138
Înaintând spre „stare” .....	143

## CAPITOLUL IX

## Natura credințelor

Originea unei credințe .....	147
Credințele și impactul lor asupra vieților noastre.....	150
Credințe vs adevăr .....	155

## CAPITOLUL X

## Impactul credințelor asupra tradingului

Caracteristicile principale ale unei credințe .....	161
Autoevaluarea și tradingul .....	176

## CAPITOLUL XI

## Gândește ca un trader

Stadiul mecanic .....	181
Observă-te .....	182
Rolul autodisciplinii.....	188
Crearea unei credințe în consecvență.....	193
Exercițiu: cum să tranzacționezi având un avantaj ca un cazinou .....	198
O notă finală.....	211
Chestionar privind atitudinea .....	212
Index.....	216

## CAPITOLUL I

# Drumul spre succes: o analiză fundamentală, tehnică sau mentală?

### Pentru început: analiza fundamentală

**C**ine își amintește când analiza fundamentală era considerată singura modalitate reală și potrivită de a lua decizii în trading? Atunci când am început activitatea de trading, în 1978, analiza tehnică era folosită doar de o mână de traderi, care erau considerați de restul comunității din piață cel puțin nebuni. Oricât de greu este de crezut acum, nu a fost cu mult timp în urmă când Wall Street și majoritatea fondurilor și instituțiilor financiare majore au crezut că analiza tehnică este o formă de hocus-pocus mistic.

Acum, bineînțeles, este adevărat numai contrariul. Aproape toți traderii experimentați folosesc o formă sau alta de analiză tehnică pentru a-i ajuta să-și dezvolte strategii de trading. Cu excepția unor grupuri mici și izolate din mediul academic, analistul fundamental „pur” este practic inexistent. Ce a cauzat această schimbare dramatică de perspectivă?

Sunt convins că nu reprezintă o surpriză pentru nimeni faptul că răspunsul la această întrebare este foarte simplu: Bani! Problema cu luarea deciziilor de tranzacționare dintr-o perspectivă strict fundamentală este dificultatea inerentă de a face bani în mod constant, utilizând această abordare.

Pentru aceia dintre voi care probabil nu sunt familiarizați cu analiza fundamentală, permiteți-mi să vă explic. Analiza fundamentală încearcă să țină cont de toate variabilele care ar putea afecta echilibrul sau dezechilibrul relativ dintre ofertă și posibilă cerere a unei anumite acțiuni, mărfuri sau instrument financiar. Folosind în principal modele matematice care evaluează importanța unei varietăți de factori (ratele dobânzilor, bilanșurile contabile, modelele meteorologice și multe altele), analistul prezice care ar trebui să fie prețul la un moment dat în viitor.

Problema cu aceste modele este că rareori, sau poate chiar niciodată, iau în considerare alți traderi ca variabile. Oamenii, care își exprimă credințele și așteptările despre viitor, fac prețurile să se miște, nu modelele. Faptul că un model face o previziune logică și justificată pe baza tuturor variabilelor pertinente, nu are multă valoare dacă traderii, care sunt responsabili pentru majoritatea volumului de tranzacționare, nu cunosc acest model sau nu cred în el.

De fapt, mulți traderi, mai ales cei din ringurile burselor futures, care au capacitatea de a mișca prețurile foarte dramatic într-o direcție sau alta, nu au de obicei nici cea mai mică noțiune despre factorii fundamentali ai ofertei și cererii, care ar trebui să afecteze prețurile. În plus, în orice moment dat, o mare parte din activitatea lor de tranzacționare este determinată de o reacție la factori emoționali care sunt complet în afara parametrilor modelului fundamental. Cu alte cuvinte, oamenii care tranzacționează (și care, prin urmare, mișcă prețurile), nu acționează întotdeauna rațional.

În ultimul rând, analistul fundamental ar putea considera că o previziune despre nivelul la care ar trebui să fie prețurile la un anumit moment în viitor este una corectă. Însă, între timp, mișcarea

prețurilor ar putea fi atât de fluctuantă încât ar fi foarte dificil, dacă nu imposibil, să rămâi într-o tranzacție pentru a-ți realiza obiectivul.

## TRECEREA LA O ANALIZĂ TEHNICĂ

Analiza tehnică există încă de când piețele sunt organizate sub formă de burse. Însă, comunitatea de trading nu a acceptat analiza tehnică ca fiind un instrument viabil pentru a face bani, decât la finalul anilor 1970, începutul anilor 1980. Iată ceea ce știa analistul tehnic, care a durat generații întregi până când a ajuns și la comunitatea de pe piața mainstream.

Un număr limitat de traderi participă pe piețe într-o zi, săptămână sau lună. Mulți dintre acești traderi fac aceleași lucruri din nou și din nou în încercarea lor de a face bani. Cu alte cuvinte, indivizii dezvoltă tipare comportamentale, iar un grup de indivizi, care interacționează unii cu ceilalți în mod regulat, formează tipare comportamentale colective. Aceste tipare comportamentale se pot observa și cuantifica, și se repetă cu o fiabilitate statistică. Analiza tehnică reprezintă o metodă care organizează acest comportament colectiv în modele comportamentale identificabile, care pot oferi un indiciu clar cu privire la momentul în care există o probabilitate mai mare ca un lucru să se întâmple în loc de altul. Într-un fel, analiza tehnică îți permite să pătrunzi în mintea pieței și să anticipezi ce este probabil să se întâmple în continuare, în funcție de tiparele pe care le-a generat piața la un moment anterior.

Ca metodă pentru estimarea viitoarelor mișcări ale prețurilor, analiza tehnică s-a dovedit a fi mult superioară față de o abordare pur fundamentală. Îl menține pe trader concentrat pe ceea ce face piața *în prezent*, în raport cu ceea ce făcea în trecut, în loc să fie concentrat pe ceea ce piața ar trebui să facă, în funcție doar de ceea ce este logic și rezonabil așa cum este determinat printr-un model matematic. Pe de altă parte, analiza fundamentală creează ceea ce numesc eu o „discrepanță de realitate” între ceea ce „ar trebui să fie” și „ceea ce este”. Discrepanța de realitate face extrem de dificilă

realizarea unor alte predicții decât cele pe termen lung, care pot fi dificil de exploatat, chiar dacă acestea sunt corecte.

În schimb, analiza tehnică nu doar că pune capăt acestei discrepanțe a realității, ci pune la dispoziția traderului un număr nelimitat de posibilități de care să profite. Abordarea tehnică deschide calea mai multor posibilități întrucât aceasta identifică modul în care același tipar comportamental repetabil apare în fiecare interval de timp – clipă de clipă, zilnic, săptămânal, anual și în orice interval de timp între acestea. Cu alte cuvinte, analiza tehnică transformă piața într-un flux infinit de oportunități de îmbogățire.

## TRECEREA LA O ANALIZĂ MENTALĂ

Dacă analiza tehnică funcționează atât de bine, de ce din ce în ce mai multe persoane din comunitatea de trading își îndreaptă atenția de la analiza tehnică a pieței către analiza mentală a acesteia, adică la propria psihologie de trading individuală? Pentru a răspunde la această întrebare, probabil că nu trebuie să faci nimic mai mult decât să te întrebi de ce ai cumpărat această carte. Cel mai plauzibil motiv este faptul că ești nemulțumit de diferența dintre ceea ce consideri a fi potențialul nelimitat de a face bani și ceea ce ajungi cu adevărat să câștigi (profitul real).

Aceasta este problema cu analiza tehnică, dacă vrei să o numești problemă. Odată ce înveți să identifici tipare și să citești piețele, vei afla că există oportunități nelimitate de a face bani. Dar, așa cum sunt sigur că știi deja, pot exista și discrepanțe imense între ceea ce înțelegi despre piață și capacitatea ta de a transforma acele cunoștințe în profituri consistente sau o curbă de creștere constantă a capitalului.

Gândește-te de câte ori te-ai uitat la graficul prețurilor și ți-ai zis „Hmm, pare că piața crește (sau scade, după caz)” și ceea ce credeai că se va întâmpla, s-a întâmplat de fapt. Dar nu ai făcut nimic

în afară de a privi cum se mișcă piața, în timp ce îți părea rău de toți banii pe care i-ai fi putut face.

Există o mare diferență între a prezice că ceva se va întâmpla pe piață (și gândul la toți banii pe care i-ai fi putut face) și realitatea de a intra și ieși efectiv din tranzacții. Numesc această diferență, și multe altele similare, o „discrepanță psihologică” care poate face tradingul una dintre cele mai dificile activități pe care ai putea alege și, cu siguranță, una dintre cele mai misterios de stăpânit.

Marea întrebare este: Poate fi tradingul stăpânit? Este posibil să experimentezi tradingul cu aceeași ușurință și simplitate atunci pe care o ai când doar privești piața și te gândești la succes, spre deosebire de momentul în care trebuie să plasezi și să închizi efectiv tranzacțiile? Nu doar că răspunsul este fără echivoc afirmativ, dar asta este exact și ceea ce-și propune această carte să-ți ofere – o perspectivă și o înțelegere necesare despre tine și despre natura tradingului. Astfel, efectuarea tranzacțiilor devine la fel de ușoară, simplă și lipsită de stres ca atunci când doar privești piața și te gândești să faci asta.

Aceasta poate părea o sarcină dificilă, și chiar imposibilă pentru unii dintre voi. Dar nu este. Există oameni care au stăpânit arta tradingului, care au pus capăt acestei discrepanțe între posibilitățile disponibile și performanța lor reală. Dar, după cum era de așteptat, acești câștigători sunt relativ puțini ca număr în comparație cu numărul de traderi care experimentează diverse grade de frustrare, până la exasperare extremă, întrebându-se de ce nu pot obține succesul constant, pe care și-l doresc atât de mult.

De fapt, diferențele dintre aceste două grupuri de traderi (câștigătorii regulați și restul celorlalți) sunt analoage cu diferențele dintre Pământ și Lună. Pământul și Luna sunt amândouă corpuri celeste care există în același sistem solar, astfel că au ceva în comun. Însă ele sunt la fel de diferite ca natură și caracteristici precum ziua și noaptea. În mod similar, oricine plasează o tranzacție, poate pretinde că este un trader, dar atunci când compari caracteristicile câtorva traderi de succes cu caracteristicile majorității traderilor, vei descoperi că sunt atât de diferite precum ziua și noaptea.

Dacă mersul pe Lună reprezintă un succes constant pentru un trader, putem spune că a ajunge pe Lună este posibil. Călătoria este extrem de dificilă și doar câțiva oameni au reușit. Din perspectiva noastră de aici de pe Pământ, Luna este de obicei vizibilă în fiecare noapte și pare atât de aproape, încât am putea să ajungem la ea și să o atingem. Tradingul de succes este la fel. Într-o zi, săptămână sau lună, piețele pun sume mari de bani la dispoziția celor care au capacitatea de a plasa o tranzacție. Deoarece piețele se află într-o continuă mișcare, și acești bani se mișcă continuu, ceea ce face ca posibilitățile de succes să fie mult amplificate și aparent la îndemână.

Folosesc cuvântul „aparent” pentru a arăta o diferență importantă între două grupuri de traderi. Pentru aceia care au învățat cum să fie consecvenți sau au depășit ceea ce numesc „pragul consecvenței”, banii nu doar că le sunt la îndemână; ei îi pot accesa la discreție. Sunt sigur că unii vor considera această declarație ca fiind șocantă sau dificil de crezut, însă este adevărată. Există unele limitări, însă, în mare parte, banii intră în conturile acestor traderi cu atâta ușurință și lipsă de efort, încât depășește capacitatea de înțelegere a oamenilor.

Totuși, pentru traderii care nu au evoluat în cadrul acestui grup select, cuvântul „aparent” înseamnă exact ceea ce sugerează. Se pare că această consecvență, sau succesul final pe care și-l doresc, este „la îndemână”, sau „în mâinile lor”, chiar înainte ca acesta să dispară sau să se evapore în fața ochilor lor, iar și iar. Singurul lucru în trading care este constant în acest grup este suferința emoțională. Da, cu siguranță au momente de euforie, dar nu este exagerat să spunem că majoritatea timpului se află într-o stare de frică, furie, frustrare, anxietate, dezamăgire, trădare și regret.

Deci, prin ce se diferențiază aceste două grupuri de traderi? Să fie vorba de inteligență? Sunt traderii de succes constant pur și simplu mai inteligenți decât toți restul? Oare muncesc mai mult? Sunt analiști mai buni sau au acces la sisteme de trading mai bune? Posedă caracteristici de personalitate innăscute care îi ajută să facă față presiunilor intense ale tradingului?

Toate aceste posibilități par destul de plauzibile, cu excepția cazului în care luăm în considerare faptul că majoritatea rataților din industria de tranzacționare sunt, de asemenea, unele dintre cele mai luminate și realizate persoane ale societății. Cel mai mare grup de ratați consecvenți este alcătuit în special din doctori, avocați, ingineri, oameni de știință, directori generali, pensionari înstăriți și antreprenori. Mai mult, majoritatea celor mai buni analiști de piață din industrie sunt cei mai slabi traderi posibili. Inteligența și o bună analiză a pieței pot contribui cu siguranță la drumul către succes, dar nu sunt factorii definitorii care separă câștigătorii consecvenți de ceilalți.

Ei bine, dacă nu este vorba de inteligență sau o analiză mai bună, despre ce ar putea fi vorba?

După ce am lucrat cu unii dintre cei mai buni și unii dintre cei mai slabi traderi din domeniu, și după ce i-am ajutat pe unii dintre cei mai slabi să devină unii dintre cei mai buni, pot declara fără îndoială că există motive specifice pentru care cei mai buni traderi îi depășesc în mod constant pe toți ceilalți. Dacă ar trebui să mă rezum la un singur motiv, aș spune simplu că cei mai buni traderi gândesc diferit față de restul.

Știu că nu sună prea profund, dar are implicații profunde dacă luăm în considerare ce înseamnă să gândești diferit. Într-o măsură sau alta, cu toții gândim diferit față de ceilalți. Este posibil să nu fim conștienți de acest lucru; pare firesc să considerăm că alți oameni ne împărtășesc percepțiile și interpretările evenimentelor. De fapt, această presupunere continuă să pară valabilă până ne aflăm într-un dezacord fundamental cu cineva, despre ceva ce amândoi am experimentat. În afara trăsăturilor noastre fizice, modul de gândire este ceea ce ne face unici, probabil mai unici decât ne fac trăsăturile noastre fizice.

Să ne întoarcem la traderi. Ce este diferit în privința felului în care cei mai buni traderi gândesc spre deosebire de modul în care gândesc cei care încă se chinuie? În timp ce piețele pot fi descrise ca fiind o arenă a oportunităților infinite, ele confruntă în același timp

individul cu unele din cele mai durabile și adverse afecțiuni psihologice la care te poți expune. La un moment dat, toată lumea care tranzacționează învață ceva despre piețe care îi va arăta când există oportunități. Dar a învăța cum să identifici o oportunitate de a cumpăra sau vinde nu înseamnă că ai învățat să gândești ca un trader.

Caracteristica definitorie care deosebește câștigătorii consecvenți de restul lumii este următoarea: câștigătorii au dobândit un set unic de atitudini care le permit să rămână disciplinați, concentrați și, mai presus de toate, încrezători în ciuda condițiilor potrivnice. Ca urmare, nu mai sunt predispuși la fricile obișnuite și la erorile de trading care-i chinuie pe ceilalți. Toată lumea care tranzacționează ajunge să învețe ceva despre piețe; foarte puțini oameni care tranzacționează învață vreodată care sunt atitudinile absolut esențiale pentru a deveni un câștigător consecvent. Așa cum oamenii pot învăța să-și perfecționeze tehnica potrivită pentru balansarea unui croșe de golf sau a unei rachete de tenis, consecvența lor sau lipsa acesteia, va proveni fără îndoială din atitudinea lor.

Traderii care trec „pragul consecvenței” experimentează, de obicei, multă durere (atât emoțională, cât și financiară) înainte să dobândească atitudinea care să le permită să funcționeze eficient în mediul de piață. Rarele excepții sunt reprezentate de obicei de cei care s-au născut în familii de trading de succes sau care au început cariere în trading sub îndrumarea cuiva care înțelegea adevărata natură a tradingului și care, la fel de important, a știut cum să o predea.

De ce durerea emoțională și financiară sunt frecvente în rândul traderilor? Răspunsul simplu este că majoritatea dintre noi nu am fost suficient de norocoși să ne începem carierele în trading sub o îndrumare adecvată. Totuși, motivele sunt mult mai profunde de atât. Am petrecut ultimii șaptesprezece ani disecând dinamicele psihologice din spatele tradingului pentru a dezvolta metode eficiente de a preda principiile succesului. Ce am descoperit este că tradingul debordează de paradoxuri și contradicții în gândire, care fac extrem de dificilă învățarea modului de a avea succes. De fapt, dacă ar fi să aleg un cuvânt care să cuprindă natura tradingului, acesta

ar fi „paradox”. (Potrivit dicționarului, un paradox este ceva care pare să aibă calități contradictorii sau care este contrar credințelor comune sau a ceea ce în general are sens pentru oameni.)

Dezastrul financiar și emoțional sunt frecvente în rândul traderilor, întrucât majoritatea perspectivelor, atitudinilor și principiilor care altfel ar avea complet sens și ar funcționa destul de bine în viețile noastre cotidiene, au efectul opus în mediul tranzacționării. Ele pur și simplu nu funcționează. Neștiind aceste lucruri, cei mai mulți traderi își încep cariera cu o lipsă fundamentală de înțelegere a ceea ce înseamnă să fii un trader, competențele aferente și profunzimea la care acele competențe trebuie dezvoltate.

Iată un exemplu excelent a ceea ce vreau să spun: tradingul este în mod inerent riscant. Din cunoștințele mele, nicio tranzacție nu are un randament garantat; astfel, posibilitatea de a greși și de a pierde bani este mereu prezentă. Deci, când plasezi o tranzacție, te poți considera o persoană care își asumă riscuri? Chiar dacă sună ca o întrebare-capcană, nu este.

Răspunsul logic la întrebare este, fără echivoc, da. Dacă mă implic într-o activitate care este în mod inerent riscantă, atunci îmi asum un risc. Aceasta este o presupunere perfect întemeiată pentru orice trader. De fapt, nu doar că aproape toți traderii fac această presupunere, dar majoritatea lor sunt mândri să se considere cutezători.

Problema este că această presupunere nu ar putea fi mai departe de adevăr. Bineînțeles, orice trader își asumă un risc atunci când plasează o tranzacție, dar asta nu înseamnă că și acceptă în consecință respectivul risc. Cu alte cuvinte, toate tranzacțiile sunt riscante pentru că randamentele sunt probabile, nu garantate. Dar oare majoritatea traderilor chiar cred că-și asumă un risc atunci când plasează o tranzacție? Oare chiar acceptă că tranzacția are un randament probabil și negarantat? Mai mult, oare chiar au acceptat posibilele consecințe?

Răspunsul este, clar, nu! Majoritatea traderilor nu au nicio idee despre ce înseamnă să își asume riscuri în felul în care un trader de succes percepe riscul. Cei mai buni traderi nu doar că își asumă