

TOM HOUGAARD

Best Loser Wins

Copyright © Tom Hougaard

All rights reserved

Originally published in the UK by Harriman House Ltd in 2022, [www.harriman-house.com](http://www.harriman-house.com)

Pentru ediția în limba română:

I. Cosmin Maricari (traducere și note) / e-mail: [cosminmaricari@gmail.com](mailto:cosminmaricari@gmail.com)

II. Daniel-Vasile Șes (redactor) / e-mail: [office@iblock.ro](mailto:office@iblock.ro)

III. Cosmin Maricari (redactor-șef) / e-mail: [cosminmaricari@gmail.com](mailto:cosminmaricari@gmail.com)

IV. Felicia Drăgușin (DTP) / e-mail: [felixiulia@gmail.com](mailto:felixiulia@gmail.com)

V. Daniel-Vasile Șes (design copertă) / e-mail: [office@iblock.ro](mailto:office@iblock.ro)

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

HOUGAARD, TOM

**Traderul care pierde cel mai bine câștigă : de ce gândirea normală nu te ajută niciodată să faci bani din trading** / Tom Hougaard ; trad. din lb. engleză de Cosmin Maricari.

- Rădești : iBlock.ro, 2025

ISBN 978-630-95074-5-7

I. Maricari, Cosmin (trad.)

336

# TRADERUL CARE PIERDE CEL MAI BINE CÂȘTIGĂ

## DE CE GÂNDIREA NORMALĂ NU TE AJUTĂ NICIODATĂ SĂ FACI BANI DIN TRADING

**Tom Hougaard**

Traducere din limba engleză de Cosmin Maricari

iBlock.ro  
Rădești, 2025

## Cuprins

DRAGI PIETE.....	VII
PREFAȚĂ.....	XI
INTRODUCERE.....	1
POKERUL MINCINOȘILOR.....	11
RINGUL DE TRANZACȚIONARE .....	21
TOȚI SUNT EXPERTI ÎN GRAFICE.....	44
BLESTEMUL TIPARELOR.....	66
LUPTA CU UMANITATEA MEA .....	101
DEZGUSTUL .....	162
MINTEA RĂTĂCITOARE.....	169
TRANZACȚIONAREA ÎN TIMPULUI UNEI PERIOADE PROASTE .....	182
ACCEPTAREA EȘECULUI.....	192
CINE PIERDE CEL MAI BINE CÂȘTIGĂ .....	199
MENTALITATEA IDEALĂ .....	210
CUVINTE DE FINAL .....	247
DESPRE AUTOR.....	249

Pot să fac trading în felul în care îl fac datorită modului în care îmi funcționează mintea. Cunoștințele mele de analiză tehnică sunt mediocre, în cel mai bun caz. Dar cunoștințele despre mine însumi sunt avantajul de care am nevoie.

Adevărată măsură a evoluției tale ca om nu este ceea ce știi, ci mai degrabă ceea ce faci cu ceea ce știi.

Am scris această carte pentru a descrie cum m-am transformat în traderul care sunt acum și cum am putut reduce distanța dintre ceea ce știam că sunt în stare să fac și ceea ce am realizat în realitate.

## INTRODUCERE

**N**umele meu este Tom Hougaard. Am 52 de ani. Cu treizeci de ani în urmă, am lăsat în urmă Danemarca mea natală. Voiam să fac trading pe piețele financiare și voiam să fac acest lucru în Londra.

Credeam că știu de ce am nevoie ca să devin trader. Am obținut o licență de la facultatea de economie și o diplomă de master în piața monetară, banking și finanțe. Credeam că am tot ce e necesar pentru a deveni un trader: educația corectă, o etică a muncii corespunzătoare și o pasiune pentru piețe.

Greșeam.

În teorie, aveam calificările necesare pentru a naviga pe piețele financiare. În realitate, diplomele și certificările înseamnă prea puțin în lumea necruțătoare a tradingului.

Această carte descrie călătoria pe care am făcut-o ca să ajung unde sunt în prezent.

*Unde sunt în prezent?*

În momentul în care tastez aceste cuvinte, nu am mai ieșit pe minus de 39 de zile consecutive de trading. Administrez un canal de trading pe Telegram unde urmăritorii mei au putut vedea cum am câștigat 325.000 de lire sterline doar în ultima lună: în timp real, cu intrări în timp real, management financiar, dimensionarea

pozițiilor și, la final, ieșirea de pe poziții. Fără decalaje. Fără întârzieri. Totul făcut sub ochii lor – cu marcaje de timp.

Această carte elucidează miturile privind cerințele care trebuie îndeplinite pentru a deveni trader de acasă sau orice fel de trader, de fapt. A fost o călătorie pe care am început-o la fel ca toată lumea – o mulțime de cărți despre o mulțime de indicatori, tipare și rapoarte – până când am realizat că soluția reală pentru obținerea eluzivelor profituri din trading era de fapt în mine însumi încă de la început. Era cu adevărat ultimul loc în care m-aș fi gândit să o caut.

## UN ÎNCEPUT PROMIȚĂTOR

După ce am terminat studiile, am obținut un loc de muncă la JPMorgan Chase. Nu era o poziție de trader, dar era destul de similară. Apoi, în 2000, am început să tranzacționez de acasă și am făcut acest lucru timp de un an și jumătate. A durat doar 18 luni pentru că am rămas fără bani.

Mă împrietenisem cu angajații brokerului cu care am colaborat. M-au angajat ca analist financiar. Zic „analist”, dar, în realitate, eram doar o marionetă mediatică cu prestigiu exagerat. Mandatul meu era să fac brokerajul vizibil la televiziuni și *recomandările* mele erau faptul că înțelegeam analiza tehnică.

Am început să lucrez acolo în vara anului 2001. Prima interacțiune cu clienții a fost când CEO-ul m-a luat cu el la Royal Ascot, un eveniment semnificativ în calendarul social al oamenilor bogați și faimoși. E o cursă de cai, amestecată cu șampanie, pălării ciudate și trabucuri imense.

Doar cei mai buni și mai profitabili clienți au fost invitați la acest eveniment VIP. Alături de un coach pentru management care însoțea clienții prestigioși la Ascot, am fost prezentat drept noul analist financiar. „Întrebați-l orice”, i-a îndemnat CEO-ul.

Unul dintre clienții m-a întrebat ce părere am despre Marconi. Marconi era o companie listată în FTSE 100<sup>1</sup>, dar trecea printr-o perioadă proastă. În precedentele 12 luni scăzuse de la 1.000 pence<sup>2</sup> la doar 450 pence.

„Crezi că acțiunile Marconi sunt ieftine?”, m-a întrebat un farmacist din Luton.

Nu știam pe atunci, dar răspunsul meu – precum și un altul similar pe care l-am oferit după câteva luni la TV – avea să determine concedierea mea. Și chiar dacă aș fi știut, nu mi-aș fi schimbat răspunsul:

*Marconi e o porcărie, domnilor. De ce urmăriți acțiuni al căror preț a scăzut? Bursa nu e ca un supermarket, unde e normal să cumperi hârtie igienică atunci când e la preț redus.*

*Sigur, are sens să cumperi hârtie igienică la 50% din preț, dar nu are niciun sens să cumperi acțiuni al căror preț a scăzut cu mai mult de 50%. Concepte precum „ieftin” și „scump” pot funcționa în lumea cumpărăturilor de weekend, dar nu pe piețele financiare.*

Răspunsul meu a șocat ca o glumă morbidă la o înmormântare. Abia ce terminasem de pronunțat verdictul când am observat că șeful meu mă privește cu ochi ucigași. Toți clienții de acolo aveau poziții lungi în Marconi și aveau să piardă averi, până la urmă. Mai târziu în cursul aceluiași an am fost invitat la CNBC și mi s-a cerut să analizez graficul Marconi.

Atunci Marconi ajunsese la 32 de pence de la 1.200. Și cu toate acestea, oamenii continuau să cumpere acțiunile. Am sugerat că, pe baza tiparului din grafic, Marconi avea să ajungă la zero.

<sup>1</sup> **FTSE 100** (Financial Times Stock Exchange 100 Index) este principalul indice bursier al London Stock Exchange (LSE) și reprezintă cele mai mari 100 de companii listate pe bursa londoneză în funcție de capitalizarea de piață. Este echivalentul britanic al indicilor precum S&P 500 (SUA) sau DAX 40 (Germania) și reflectă performanța generală a pieței bursiere din Marea Britanie. Indicele FTSE 100 este adesea folosit ca barometru al economiei britanice, deși multe dintre companiile incluse în el generează venituri la nivel global. (n.r.)

<sup>2</sup> **Pence** - reprezintă unitatea de măsură a prețului acțiunilor în lire sterline (GBP). În Marea Britanie, prețurile acțiunilor sunt adesea exprimate în pence (1 GBP = 100 pence). Deci, în context: 1000 pence = 10 GBP sau 450 pence = 4,5 GBP. (n.r.)

Câteva zile au preluat analiza și, după câteva zile, am fost chemat la birourile Sporting Index. CEO-ul voia să mă întrebe dacă era posibil să șterg cumva comentariile despre Marconi de pe „internetul ăla”.

Marconi a ajuns la zero și mi s-a cerut să-mi găsesc alt job. Din fericire, City Index m-a angajat în aceeași zi în care am plecat de la Financial Spreads. Am petrecut șapte ani în ringul de tranzacționare de la City Index. În 2009 am fost disponibilizat și de atunci am devenit trader privat.

Am petrecut ultimii 12 ani din viața perfecționându-mi meșteșugul. Sunt ceea ce brokerii numesc un trader cu mize ridicate. Mărimea medie a mizei printre traderii individuali este de aproximativ 10 lire pe punct de risc. Eu risc între 100 și 3.500 de lire pe punct.

În zile volatile, am tranzacționat mai mult de 250 de milioane de lire în valoare nominală. Odată am câștigat un pic peste 17.000 de lire în mai puțin de șapte secunde. Altă dată, am pierdut 29.000 în opt secunde.

Acest tip de miză ascute simțurile. Da, e o viață minunată atunci când totul merge bine, dar și una foarte solicitantă atunci când dau necazurile peste tine.

Această carte descrie călătoria de la broker financiar șomer în februarie 2009 până la traderul pe mize ridicate care sunt în prezent. Dar nu e o carte obișnuită de trading.

## O CARTE DE TRADING CA TOATE CELELALTE?

Lumea nu are nevoie de mai multe cărți de trading. Așa că m-am decis să nu scriu încă una. Știu destule despre analiza tehnică încât să scriu câteva cărți. Dar mai știu și că analiza tehnică nu te face un trader bogat. Nu te face nici măcar un trader bun.

Nu aveam nicio ambiție să scriu o carte, dar într-o bună zi, pe când urmăream un documentar pe YouTube, pe monitor mi-a apărut o reclamă. Am recunoscut imediat fața.

Era un tip care participase la câteva conferințe de analiză tehnică pe care le ținusem pe când lucram ca trader la City Index în Londra. Acum apărea într-o reclamă și promitea să dezvăluie secretele piețelor financiare prin cursurile sale.

Reclama susținea cu mândrie că acesta e cursul de care ai nevoie dacă vrei să înveți să tranzacționezi ca un profesionist.

S-a întâmplat ca unul dintre prietenii mei să fi participat la curs. Era ținut în weekenduri în niște birouri elegante din Londra. Sala era plină ochi și aspiranții se agățau de fiecare cuvânt al acestui guru autoproclamat, care îi ghida de la un grafic la următorul.

Niciun fel de gândire critică nu era prezentă. Nimeni nu îi punea afirmațiile sunt semnul întrebării. Toți au plecat din acea clădire duminică seara cu gândul că vor câștiga o avere până vinerea următoare.

Am văzut notele de curs. Erau sute de pagini de material regurgitat din manualele standard de analiză tehnică. Nu se bazau pe niciun fel de gândire originală. Nu conțineau nicio contribuție în câmpul analizei tehnice.

Oricine are la dispoziție o după-amiază liberă poate găsi aceleași materiale gratis pe internet. Mai important, mi-a spus prietenul meu, pe parcursul weekendului, așa-zisul guru nu a ratat nicio ocazie de a promova tot felul de produse suplimentare, cum ar fi sesiuni de mentoring personal sau cursurile avansate.

## CEI CARE POT, FAC

Cei care pot, fac, iar cei care nu pot, predau, spune o maximă.

Nu sunt de acord cu ea. Există mulți oameni care „pot” și care și „fac”. Una nu o exclude pe cealaltă. Mulți dintre cei care „fac”

extraordinar de bine consideră că o parte din misiunea vieții este să transmită cunoștințele celor din jur. Poate că nu eram un oracol al analizei tehnice pe când lucram la City Index, dar știam cu siguranță mai mult decât majoritatea clienților. Din acest motiv, în cele mai multe seri le ofeream lecții de analiză tehnică clienților noștri, precum și numeroșilor clienți white label pe care-i avea City Index, precum Barclays Bank, Hargreaves Lansdown și TD Waterhouse.

Îmi place cu adevărat să îmi împărtășesc cunoștințele și am făcut tot ce se putea face cu informațiile pe care le aveam. Totuși, ce nu realizasem încă pe atunci era că analiza tehnică nu are niciun sens decât dacă este combinată cu un antrenament al reacțiilor comportamentale.

Principala mea problemă cu toți acești guru care predau cursuri de weekend revoltător de scumpe e faptul că se concentrează asupra rezultatelor. Își promovează competența utilizând stimuli externi, cum ar fi imagini cu ei într-un elicopter sau într-un avion privat, și descriu tradingul ca o profesie ușor de stăpânit sau una care ascunde un secret ce trebuie învățat, iar după ce vei afla acest secret mult râvnit vei deveni propriul bancomat. Acești guru își vor risca reputația dezvăluindu-și tranzacțiile în timp real foarte rar, ba chiar NICIODATĂ. Întotdeauna le dezvăluie abia după ce sunt făcute. Nu auzim niciodată nimic despre tranzacțiile în pierdere. Astfel apare iluzia că pierderea este o simplă inconveniență pe care o suferi din când în când atunci când tranzacționezi.

Abia atunci când te așezi în fața ecranului într-o dimineață de luni, după un weekend la cursul de trading excesiv de scump și piața se mișcă în fața ochilor tăi, iar tu nu ai în față graficul „cum procedez după aceea”, realizezi că jocul nu e așa ușor pe cât ți-a spus guru în timpul cursului de weekend.

Am scris o carte care e antidot pentru toate mizeriile care sunt promovate în lumea tradingului de șarlatani care se ocupă în proporție de 99% de marketing și doar 1% de tranzacționare. Ei transmit aceste mesaje oamenilor creduli – care, din păcate, îi cred – și nici profesorul, nici elevul nu realizează că n-au înțeles decât 10% din poveste.

Și mai important, am scris o carte despre toate aspectele tradingului care nu sunt predate de aceștia și despre cum poți să urci până în vârful piramidei.

În timp ce scriam această carte, am văzut o reclamă pentru un curs de analiză tehnică în țara mea natală, Danemarca. Cu doar un an mai înainte, persoana care preda acel curs și-a pierdut 35% din capitalul de tranzacționare pe un cont de copy trading creat pentru următorii săi, înainte de a închide contul.

Aceasta e problema analizei tehnice. E foarte ușor de învățat, dar nu ar trebui să fie trâmbitată drept calea către bogății colosale pe piețele financiare. Guru apar în reclame sugerând că singurul lucru de care ai nevoie pentru a face bani pe piață e să înveți analiză tehnică.

Mi-aș dori să fie atât de ușor, dar nu este.

## DACĂ NU ANALIZĂ TEHNICĂ, ATUNCI CE?

În Europa există o lege care spune că brokerii care oferă servicii de trading persoanelor fizice trebuie să dezvăluie ce procentaj din clienții lor pierd bani.

Am căutat jucătorii principali din industrie. Conform site-urilor lor web, aproximativ 80% din clienții lor ies în pierdere.

Am sunat un broker ca să întreb cum e calculat acest număr. Număr este recalculat trimestrial. Brokerul compară soldul conturilor clienților din trimestrul anterior și preia pur și simplu procentajul de conturi care au un sold mai mic decât îl aveau cu trei luni mai înainte.

Dacă răspunsul aventurii în trading era studierea analizei tehnice, atunci nu ar mai exista rate de eșec de 80%. În paranteză fiind spus, acel guru care i-a predat un curs de weekend prietenului meu se întâmplă să fie proprietarul unei forme de brokeraj către care trimite toți participanții. Am căutat rata de pierdere a acesteia.

Mai mult de 80%! Deci fie clienții lui sunt niște traderi îngrozitori, fie el este un profesor foarte prost.

Voi salva ambele tabere declarând că pentru a deveni un trader profitabil trebuie să ai în arsenal mult mai mult decât analiză tehnică.

De aceea am scris această carte, pentru a descrie drumul pe care l-am parcurs pentru a ajunge unde sunt în prezent. În ultimii 20 de ani am citit multe cărți de analiză tehnică și tehnici de trading. Cele mai multe dintre acestea mi s-au părut plictisitoare și lipsite de valoare.

Tot ce se poate vedea în aceste cărți de trading e un șir nesfârșit de exemple de grafice perfecte. Acestea creează o iluzie în mintea cititorului, care absoarbe aceste povești pline de sine, scrise de traderi care se dedică aceluiași materiale ca toți ceilalți – materiale care seamănă prea puțin cu lumea reală a tradingului. Cititorul rămâne ignorant față de realitatea ringului de tranzacționare.

Desigur, există excepții. S-au scris cărți bune despre tehnici și strategii, dar majoritatea sunt proaste pentru că autorul are impresia că ar trebui să prezinte doar cazuri perfecte de trading.

Astfel perpetuează iluzia că tradingul e o activitate ușoară. Cred că e corect să precizăm că, având în vedere rata de eșec de aproximativ 80%, nimic din ce ține de trading nu e ușor.

Îndrăznesc că spun că, dacă analiza tehnică, ca domeniu, ar fi fost comparabilă cu ceva precum stomatologia, vocația ar fi interzisă la o rată de eșec de 80%. Nu găsești o rată de eșec de 80% în rândul dentiștilor.

## DISCURSUL CU UN MILION DE VIZUALIZĂRI PE YOUTUBE

Am fost invitat de unul dintre cei mai mari brokeri din lume să țin un discurs despre viața unui trader individual. Evenimentul, care a durat câteva ore, a fost filmat. I-am dat un titlu provocator:

### Normalitatea nu face bani

Anul trecut, brokerul mi-a trimis un e-mail ca să-mi spună că videoclipul meu a avut de cinci ori mai multe vizualizări decât al doilea cel mai vizualizat clip al lor și că depășise deja un milion de vizualizări pe YouTube.

Acest lucru mi-a dat încrederea de a continua cu proiectul cărții, deoarece puteam vedea că mesajul meu rezona cu un public care voia să depășească învățăturile convenționale din trading.

Deși aceasta nu e o carte despre tehnici de trading, nu vreau să dau de înțeles că te-ai putea descurca fără să știi analiză tehnică sau o altă formă de analiză. Intrările și ieșirile tale, precum și plasarea stop-loss-ului, trebuie să aibă o anumită logică.

Însă nici nu vrea să spun că analiza tehnică te poate îmbogăți. Analiza, de una singură, nu te poate duce unde vrei să ajungi. Îmi imaginez că vrei ca tradingul să-ți aducă un venit secundar semnificativ sau poate chiar că ar putea fi principala ta sursă de venit.

Încerc să arăt că un om normal, care prezintă tiparele de gândire și trăsăturile obișnuite, nu va avea nicio șansă să facă bani din trading. Cu alte cuvinte, normalitatea nu e de ajuns.

Una dintre cele mai bune cărți scrise vreodată despre trading este *Reminiscences of a Stock Operator*<sup>3</sup>. Acea carte nu conține nicio referință la tehnicile de trading.

Să fim sinceri: oricare dintre noi ar putea învăța să meargă pe o sfoară suspendată la jumătate de metru deasupra pământului. Dar câți dintre noi ar putea să meargă pe aceeași sfoară când e suspendată la 30 de metri înălțime?

În mod similar, putem cu toții să tranzacționăm curajos și agresiv când tranzacționăm un singur lot, dar vei putea tranzacționa cu tot atâta claritate și detașare emoțională 10 sau 100 de loturi?

<sup>3</sup> *Reminiscences of a Stock Operator* (Amintirile unui jucător la bursă) este un roman de Edwin Lefèvre, publicat în 1923, inspirat din viața lui Jesse Livermore, un celebru trader pe bursa din New York la începutul secolului XX. (n.t.)