



TRĂIEȘTE DIN TRADING

**Psihologie, disciplină, instrumente și sisteme
de tranzacționare, controlul riscului și
gestionarea tranzacțiilor**

de Alexander Elder

CUPRINS

	Prefață	ix
	Introducere	1
	1. Tradingul – Ultima frontieră	1
	2. Psihologia este cheia	3
	3. Șansele împotriva ta	5
UNU	Psihologia individuală	9
	4. De ce să tranzacționezi?	9
	5. Realitate versus fantezie	10
	6. Caracter autodistructiv	17
	7. Psihologia tranzacționării	20
	8. Lecții de tranzacționare de la Alcoolicii Anonimi	22
	9. Pierzătorii anonimi	24
	10. Învingători și învinși	29
DOI	Psihologia mulțimii	33
	11. Ce este prețul?	33
	12. Ce este piața?	35
	13. Peisajul tranzacționării	38
	14. Tu și mulțimea de pe piață	42
	15. Psihologia trendurilor	46
	16. Gestionare versus previziune	49
TREI	Analiza clasică a graficelor	53
	17. Trasarea graficelor	54
	18. Suport și rezistență	60
	19. Trenduri și intervale de tranzacționare	66
	20. Cozi de cangur	71
PATRU	Analiza tehnică computerizată	75
	21. Computerele în tranzacționare	75
	22. Mediile mobile	81

23. Mediile mobile convergente/divergente: linii MACD și histograma MACD	88
24. Sistemul direcțional	97
25. Oscilatori	103
26. Stochastic	104
27. Indice de forță relativă (Relative Strength Index)	108

CINCI

Volum și timp	113
28. Volum	113
29. Indicatori bazați pe volum	117
30. Indice de forță	122
31. Poziții deschise	128
32. Timpul	133
33. Intervale de timp pentru tranzacționare	138

ȘASE

Indicatori pentru piața generală	145
34. Indicele New High-New Low	145
35. Acțiuni care se tranzacționează peste media mobilă la 50 de zile	151
36. Alți indicatori ai pieței bursiere	153
37. Indicatorii de consens și angajament	155

ȘAPTE

Sisteme de tranzacționare	163
38. Testarea sistemului, tranzacționarea simulată și cele trei cerințe esențiale pentru fiecare tranzacție	165
39. Sistemul de tranzacționare Triple Screen	168
40. Sistemul Impulse	177
41. Sisteme de tranzacționare pe canale	182

OPT

Active tranzacționabile	189
42. Acțiuni	190
43. ETF-uri	192
44. Opțiuni	194
45. CFD-uri	203
46. Contracte futures	204
47. Forex	212

NOUĂ

Gestionarea riscurilor	215
48. Emoții și probabilități	215
49. Cele două reguli principale ale controlului riscurilor	220

50. Regula celor două procente	221
51. Regula de 6%	226
52. O revenire după o retragere	229

ZECE

Detalii practice	233
53. Cum să stabilești ținte de profit: „Destul” este cuvântul cheie	233
54. Cum se stabilesc stopurile. Spune „Nu” visării cu ochii deschiși	237
55. Este aceasta o tranzacție de calitate?	245
56. Scanarea după tranzacții posibile	250

UNSPREZECE

O bună ținere a evidențelor	253
57. Tema ta zilnică	254
58. Crearea și punctarea planurilor de tranzacționare	258
59. Jurnal de tranzacționare	264

O călătorie fără destinație finală: cum să înveți încontinuu	269
---	------------

Surse	273
Mulțumiri	277
Despre autor	279
Index	281

PARTEA I

Psihologia individuală

■ 4. De ce să tranzacționezi?

Tranzacționarea pare amăgitor de ușoară. Un începător poate intra cu prudență pe piață, poate câștiga de câteva ori, după care începe să se simtă sclipitor și invincibil. Acesta este momentul în care începe să-și asume riscuri nesăbuite și sfârșește cu pierderi mari.

Oamenii tranzacționează din multe motive – unele raționale și multe iraționale. Tranzacționarea oferă o oportunitate de a câștiga mulți bani rapid. Banii simbolizează libertatea pentru mulți oameni, chiar dacă adesea nu știu ce să facă cu ei.

Dacă știi să tranzacționezi, poți să îți faci propriul program, să trăiești și să lucrezi oriunde dorești și să nu răspunzi niciodată în fața unui șef. Tranzacționarea este o ocupație fascinantă: șah, poker și un joc video – toate la un loc. Tranzacționarea atrage oamenii care iubesc provocările.

Îi atrage pe cei care își asumă riscuri și îi respinge pe cei care evită riscul. O persoană obișnuită se trezește dimineața, merge la serviciu, are o pauză de masă, se întoarce acasă, bea o bere și ia cina, se uită la televizor și se culcă. Dacă face câțiva dolari în plus, îi pune într-un cont de economii. Un trader are ore ciudate de muncă și își pune capitalul în pericol. Mulți traderi sunt oameni singuratici, care renunță la certitudinile rutinei și fac un salt în necunoscut.

Împlinirea de sine

Mulți oameni au o dorință înăscută de a fi cât pot ei de buni, de a-și fructifica aptitudinile la maximum. Această dorință, împreună cu plăcerea jocului și atracția banilor, îi împinge pe traderi să provoace piețele.

Traderii buni tind să fie oameni harnici și ageri, deschiși la idei noi. Obiectivul unui trader bun, în mod paradoxal, nu este să facă bani. Scopul său este să tranzacționeze bine. Dacă tranzacționează corect, banii urmează aproape ca apa care curge în vadul ei. Traderii de succes continuă să-și perfecționeze deprinderile, încercând să ajungă cea mai bună variantă a lor.

Un trader profesionist din Texas m-a invitat la biroul său și mi-a spus: „Dacă stai în fața biroului meu cât tranzacționez toată ziua, nu ai de unde să știi dacă sunt pe plus sau pe minus cu 2.000 de dolari în ziua respectivă”. El a ajuns la un nivel în care câștigurile nu îl urcă pe culmile fericirii, iar pierderile nu îl fac să cadă în prăpastia disperării. Este atât de concentrat pe tranzacționarea corectă și pe îmbunătățirea deprinderilor sale, încât banii nu-i mai influențează emoțiile.

Problema cu împlinirea de sine este că mulți oameni au tendințe autodistructive. Șoferii predispuși la accidente continuă să-și distrugă mașinile, iar traderii autodistructivi continuă să-și distrugă conturile. Piețele oferă cu carul oportunități de autosabotaj, dar și de autorealizare. Dacă lași conflictele interne să se manifeste pe piață, te poate costa mult.

Traderii care nu au învățat să se controleze încearcă adesea să-și îndeplinească dorințele contradictorii pe piețe. Dacă nu știi încotro te îndrepți, vei ajunge undeva unde nu ți-ai dorit niciodată să fii.

■ 5. Realitate versus fantezie

Dacă un prieten cu puțină experiență în agricultură ți-ar spune că intenționează să se hrănească cu alimente cultivate pe un teren de 1.000 de metri pătrați, te-ai aștepta să moară foame. Nu se poate obține prea mult de pe o bucată mică de pământ. Cu toate acestea, există un ogor pe care adulții își sădesc multe fantezii – tradingul.

Un fost angajat mi-a spus că plănuia să-și câștige existența tranzacționând cu un cont de 6.000 de dolari. Când am încercat să îi arăt inutilitatea planului său, a schimbat rapid subiectul. Era un analist inteligent, dar a refuzat să vadă că planul său de „agricultură intensivă” era sinucigaș. În efortul său disperat de a reuși, ar fi trebuit să tranzacționeze cu poziții mari – iar cea mai mică mișcare a pieței îl putea duce rapid la faliment.

Un trader de succes este realist. El își cunoaște abilitățile și limitările. Vede ce se întâmplă pe piețe și știe cum să reacționeze. Analizează piețele fără să caute scurtături, se observă pe sine și își face planuri realiste. Un trader profesionist nu își poate permite iluzii.

După ce un amator încasează câteva lovituri și primește câteva cereri de fonduri suplimentare (margin calls), alunecă de la trufaș la temător și începe să dezvolte niște idei bizare despre piețe. Pierzătorii cumpără, vând sau evită tranzacțiile din cauza ideilor bizare pe care le au. Se comportă ca niște copii cărora le este frică să treacă pe lângă un cimitir sau să se uite noaptea sub pat pentru că se tem de fantome. Mediul nestructurat al pieței facilitează dezvoltarea unor astfel de idei bizare.

Majoritatea oamenilor care cresc în civilizația occidentală au astfel de idei. Acestea sunt atât de răspândite încât, atunci când am studiat la Institutul de Psihanaliză din New York, exista acolo un curs numit „Iluzii universale”. De exemplu, mulți oameni au în copilărie iluzia că au fost adoptați. Această iluzie pare să explice lumea neprietenoasă și impersonală. Îl consolează pe copil, dar îl împiedică să conștientizeze o realitate pe care ar prefera să nu o vadă – aceea că părinții lui nu sunt cei mai buni. Iluziile noastre ne influențează comportamentul, chiar dacă nu suntem conștienți de ele.

Vorbind cu sute de traderi, am tot auzit câteva iluzii universale. Acestea distorsionează realitatea și stau în calea succesului în tranzacționare. Un trader de succes trebuie să-și identifice iluziile și să scape de ele.

Mitul creierului

Pierzătorii care suferă de „mitul creierului” îți vor spune: „Am pierdut pentru că nu cunoșteam secretele tradingului.” Mulți au iluzia că traderii de succes dețin anumite cunoștințe secrete. Această iluzie contribuie la susținerea unei piețe dinamice a serviciilor de consultanță și a sistemelor de tranzacționare „la cheie”.

Un trader demoralizat își poate scoate cardul de credit pentru a cumpăra acces la „secrete de tranzacționare”. Poate trimite bani unui șarlatan pentru un sistem computerizat de tranzacționare de 3.000 de dolari, „care nu dă greș”, testat retrospectiv³. Când acest sistem se autodistruge, traderul va scoate din nou cardul de credit aproape maximizat pentru a cumpăra un „manual științific” care explică cum poate înceta să piardă și să înceapă să câștige contemplând luna, stelele, ba chiar planeta Uranus.

La un club de investiții pe care îl frecventam în New York, mă întâlneam adesea cu un celebru astrolog financiar. Acesta cerea adesea intrarea gratuită pentru că nu își permitea să plătească o taxă modestă pentru întâlnire și masă. Principala sa sursă de venit rămâne colectarea de bani pentru predicții astrologice de tranzacționare de la amatori plini de speranță.

Pierzătorii nu realizează că tranzacționarea este destul de simplă din punct de vedere intelectual. Nu este nici pe departe la fel de complicată ca scoaterea unui apendice, construirea unui pod sau judecarea unui caz în instanță. Traderii buni sunt pricepuți, dar puțini sunt intelectuali. Mulți nu au fost niciodată la facultate, iar unii au abandonat chiar și liceul.

Persoanele inteligente și harnice care au reușit în carieră se simt adesea atrase de tranzacționare.

De ce eșuează atât de des? Ceea ce face diferența dintre câștigători și pierzători nu este inteligența sau secretele și, cu siguranță, nu educația.

Mitul subcapitalizării

Mulți pierzători cred că ar tranzacționa mai bine dacă ar avea un cont mai mare.

Oamenii își distrug conturile fie printr-o serie de pierderi, fie printr-o singură tranzacție îngrozitor de proastă. Adesea, după ce pierzătorul este lichidat forțat, este incapabil să facă față unei cereri de fonduri suplimentare, piața se inversează și se mișcă în direcția la care se aștepta. Scoate fum pe nări: dacă ar mai fi supraviețuit încă o săptămână, ar fi câștigat o avere în loc să piardă!

Astfel de oameni se uită la răsturnările de situație de pe piață care vin prea târziu și cred că aceste răsturnări le confirmă metodele. Se pot întoarce la muncă și pot câștiga, economisi sau împrumuta suficienți bani pentru a deschide un alt cont mic. Istoria se repetă: pierzătorul este eliminat, piața se inversează și îi „dovedește” că are dreptate,

³ Backtested (n.t.).