

ТИМОФЕЙ МАРТЫНОВ

# МЕХАНИЗМ ТРЕЙДИНГА



КАК  
ПОСТРОИТЬ  
БИЗНЕС НА БИРЖЕ

 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО

УДК 336.7  
ББК 65.262.2  
М29

Иллюстрация на переплете *П. Е. Петрова*

**Мартынов, Тимофей Валерьевич.**  
М29      **Механизм трейдинга : как построить бизнес на бирже / Тимофей Мартынов. — Москва : Эксмо, 2026. — 416 с. — (Название серии. Слоган.).**

ISBN 978-5-04-159248-6

Тимофей Мартынов — суперзвезда российского трейдинга, более 10 лет является участником торговли на биржевом рынке, создатель крупнейшего сообщества трейдеров sMart-Lab, ведущий программы «Деньги» на телеканале РБК (2007–2013).

Основываясь на личном опыте, Тимофей проведет вас в мир биржевой торговли и расскажет о подводных камнях и неоспоримых плюсах профессии трейдера. Эта книга полезна как начинающим трейдерам, так и профессионалам, стремящимся повысить свой уровень.

УДК 336.7  
ББК 65.262.2

ISBN 978-5-04-159248-6

© Мартынов Т. В., текст, 2017  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

# КАК ПОСТРОИТЬ БИЗНЕС НА БИРЖЕ



Это честная и полезная книга, что редкость для нашего рынка. Литература для трейдеров нередко балансирует между шарлатанством, когда автор прежде всего продает себя, и академизмом на грани заумности. К счастью, это не тот случай. Тимофей Мартынов рассказывает правду о финансовом рынке и о том, как на нем можно зарабатывать, понятно и интересно разбирая по косточкам все основополагающие элементы успешного трейдинга. Возможно, перед вами лучшая российская книга о трейдинге последнего десятилетия.

*Владислав Кочетков,  
Председатель Правления ГК «ФИНАМ»*

Московское здание, расположенное по адресу Мясницкая, 26, знаменито тем, что в нем снимались эпизоды фильма «Служебный роман». При этом мало кто знает, что у той самой лестницы, под которой сидел начальник отдела общественного питания Петр Иванович Бубликов, фактически зарождался российский фондовый рынок. Здесь работала Российская товарно-сырьевая биржа, на которой произошла первая сделка по продаже ваучера, здесь создавались первые капиталы, сформированные за счет операций с ценными бумагами, здесь зародились нынешние гранды отечественного брокериджа и инвестиционного банкинга. В том числе и «ФИНАМ».

Одно время мы занимали практически всю площадь биржевой alma mater. Клиенты, входящие в офис, прежде всего видели питы — возвышение, где сидели трейдеры. На стене тогда висели медвежья шкура и плакат с лозунгом «Фондовый рынок — не школа гуманизма. Работе на нем нужно учиться». Именно он наиболее точно отражает содержание этой книги. И именно поэтому мы решили поддержать ее издание.

Инвестиции и трейдинг, работа на фондовом рынке являются возможностью стать богатым. Но еще данная деятельность может привести к потере депозита или позволит остаться при своих, но в качестве бонуса наградит держащимся глазом. Именно об этом откровенно, местами даже жестко, рассказывает Тимофей Мартынов в первой части своей книги. И опирается он на очень богатый материал, ведь перед его глазами в течение многих лет развивалась публичная история российского фондового рынка, зеркалом которой является сайт [smart-lab.ru](http://smart-lab.ru). На нем представлено немало маленьких трагедий отечественных трейдеров, потерявших деньги из-за своих ошибок, дурных советов, несовершенной инфраструктуры и сотен других причин.

Впрочем, Smart Lab — это также и выставка достижений российского трейдинга. Среди его авторов много сильных профессионалов, которые живут за счет биржевой торговли, зарабатывая, причем достаточно стабильно, очень неплохие суммы. Так что, если вы не испугались и решили пойти дальше, книга постарается научить вас, как сохранить и увеличить свой капитал при помощи ценных бумаг. На мой взгляд, эту задачу она выполняет: тут и хорошо продуманная логика, и достаточно лаконичный, без воды, стиль изложения, и большое количество примеров. Автор пишет про анализ рынка, психологические аспекты трейдинга, не пренебрегает математическими формулами, но и не злоупотребляет ими.

В какой-то степени книга отражает логику развития, миссию самого «ФИНАМа». Компания, которая была создана в далеком 1994 г., всегда делала ставки на информацию, обучение, поддержку. Сначала мы издавали биржевой бюллетень «Портфель инвестора», который чуть ли не впервые в России сделал котировки ценных бумаг доступными всем заинтересованным лицам. Он в какой-то степени может считаться прародителем сайта [Finam.ru](http://Finam.ru) — самого посещаемого ресурса о финансовых рынках в России. В 2001 г. мы создали первый в России специализированный учебный центр, обучение в котором сейчас проходят десятки тысяч инвесторов. На данный момент нашим клиентам доступны десятки различных сервисов, помогающих более эффективно торговать на фондовом рынке. Некоторые графики, которые вы увидите в этой книге, сделаны с их помощью.

В общем, у нас и у этой книги — общие цели и очень похожее понимание биржевой действительности. Больше всего труд Тимофея Мартынова будет полезен образованным людям, наделенным аналитическим мышлением, нацеленным на практический результат. Именно они составляют основную часть клиентов «ФИНАМ». Собственно, другие на фондовом рынке и не выживают, трейдинг — это достаточно интеллектуальный труд.

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>БЛАГОДАРНОСТИ</b> .....	<b>10</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	<b>11</b>
Как пользоваться этой книгой? .....	17
Структура книги .....	19
Опорные тезисы .....	20
Цели книги .....	20
<b>1. ПРОФЕССИЯ ТРЕЙДЕР</b> .....	<b>25</b>
1.1 Проблематика профессии .....	26
1.2 Эффект Карго .....	30
1.3 Статистика профессии .....	31
1.3.1 ЛЧИ .....	31
1.3.2 Comon.ru .....	31
1.3.3 Брокеры .....	33
1.3.4 «Форекс» .....	33
1.3.5 Другое .....	34
1.4 Мечты и реальность .....	35
1.5 Мифы о трейдинге .....	37
1.6 Плюсы трейдинга .....	37
1.7 Эволюция трейдера .....	38
1.8 Вершина успеха в трейдинге .....	39
1.9 Частные и профессиональные трейдеры .....	40
1.10 Реальные истории трейдеров .....	41
1.11 Профессия трейдер: выводы .....	42
<b>2. ТРЕЙДИНГ И СЧАСТЬЕ</b> .....	<b>43</b>
2.1 Счастье и Деньги .....	43
2.2 Кривая вашего настроения .....	44
2.3 Социальное сравнение .....	49
2.4 Социальный фактор .....	50
2.5 Трейдинг и счастье: выводы .....	51
<b>3. КТО Я?</b> .....	<b>52</b>
3.1 Проблема самоидентификации .....	54
3.2 Проблема одиночки .....	58
3.3 Две группы вопросов к себе .....	61
3.4 Сбитый ориентир .....	64

<b>4. МЕХАНИЗМ</b> .....	<b>68</b>
4.1 Алгоритм успеха .....	68
1.2 Как Механизм будет раскрыт в этой книге? .....	72
4.3 Мой собственный путь и Механизм .....	73
4.4 Механизм: выводы .....	78
<b>5. ЦЕЛЬ</b> .....	<b>79</b>
5.1 Долгосрочная цель. Мечта .....	80
5.2 Почему важна мечта? .....	81
5.3 Почему важна цель трейдинга? .....	82
5.4 Цель трейдинга .....	84
5.5 Определить мечту .....	86
5.6 Составьте детальный план .....	88
5.7 Фиксация цели .....	91
5.8 Как правильно ставить цели? .....	93
5.9 Цель: выводы .....	94
<b>6. ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ</b> .....	<b>96</b>
6.1 Первичная информация: время, цена и прочее .....	98
<i>Фактор времени</i> .....	101
6.2 Вторичная информация: волатильность, ликвидность, издержки .....	103
<i>Лирическое отступление по теме</i> .....	118
6.3 Информация: размер позиции .....	123
6.4 Информация об информации .....	127
6.5 Другие источники информации .....	128
6.5.1 Новости .....	130
<i>Закономерности</i> .....	131
6.5.2 Книги по трейдингу .....	135
6.5.3 Гуру рынка, обучение трейдингу .....	137
6.5.4 Аналитики .....	139
6.5.5 Интернет-ресурсы .....	139
6.6 Информация о самих себе .....	139
6.6.1 Состояние .....	140
6.6.2 Возраст .....	142
6.6.3 Образование .....	142
6.6.4 Темперамент .....	142
6.7 Информация о доверительном управлении .....	143
<i>Почему инвестор отдает деньги в ДУ?</i> .....	143
<i>Как работает бизнес-модель?</i> .....	144
<i>Советы потенциальному инвестору</i> .....	148

<i>Репутация</i> .....	148
<i>Единый стейтмент</i> .....	149
<i>Диверсификация. Портфель управляющих</i> .....	150
<b>7. ОБРАБОТКА ИНФОРМАЦИИ</b> .....	<b>151</b>
7.1 Лучший способ начать торговать на бирже .....	154
7.2 Основные принципы трейдинга .....	155
7.2.1 Альфа и Бета .....	155
7.2.2 Что мы контролируем? .....	156
7.2.3 Конкуренция и деньги .....	158
7.2.4 Источники альфы .....	161
7.3 Подход «Снизу вверх». Виды неэффективностей .....	162
7.3.1 Тренд .....	163
<i>Почему работает тренд?</i> .....	164
<i>Фундамент долгосрочного тренда</i> .....	166
<i>Проблематика</i> .....	166
<i>Тренды на разных таймфреймах</i> .....	167
<i>Определение трендов</i> .....	168
7.3.2 Контртренд. Схождение к среднему .....	176
7.3.3 Уровни .....	184
7.3.4 Пробои уровней .....	189
7.3.5 Привязка к круглым числам .....	191
7.3.6 Краткосрочные ошибки ценообразования .....	191
7.3.7 Срабатывание стоп-лоссов .....	193
7.3.8 Выброс цен .....	195
7.3.9 Гэпы .....	198
7.3.10 Разность скоростей .....	202
7.3.11 Инерционность и запаздывание .....	204
7.3.12 Большие приказы и фронтраннинг .....	204
7.3.13 Сезонность, тайминг .....	206
7.3.14 Послеторговый аукцион, имбэлэнсы .....	207
7.3.15 Манипулирование рынком .....	207
7.3.16 Технологические неэффективности .....	208
7.3.17 Неэффективности на опционах .....	209
7.3.18 Game-changers, новости, которые все меняют .....	211
7.3.19 Государственные интервенции .....	212
7.3.20 Финансовый пузырь .....	213
7.3.21 Стрессовые активы .....	214
7.3.22 Ошибка оценки активов .....	215
7.3.23 Корпоративные действия эмитентов .....	216

7.3.24	Дивидендные неэффективности	217
7.3.25	Инсайдерская информация	217
7.4	«Снизу вверх»: выводы	218
7.5	Подход «Сверху вниз». Статистика и датамайнинг	220
7.5.1	Как искать закономерности?	222
7.5.2	Статистика	224
7.5.3	Паттерны	225
7.5.4	Технический анализ	226
7.5.5	Перебор параметров	230
7.5.6	Поиск закономерностей в режиме реального времени	232
7.5.7	«Сверху вниз»: выводы	233
<b>8.</b>	<b>ПЛАН</b>	<b>235</b>
8.1	Почему нужен план?	236
8.2	План управления собой	238
8.3	Торговая система	240
8.3.1	Правила входа в сделку и выхода из сделки	242
8.3.2	Входы в сделку	244
8.3.3	Примеры систем входа в рынок	247
8.3.4	Выход из сделки	249
8.3.5	Технические характеристики выходов	253
8.3.6	Бессистемная торговля по плану	255
8.4	Управление капиталом и контроль риска	258
8.4.1	Как построить риск-менеджмент?	261
8.4.2	Стоп-лоссы	266
8.4.3	Практика стоп-лоссов	268
8.4.4	Торговля от стоп-лосса	269
8.4.5	Пример простого расчета риска и размера позиции	271
8.4.6	Риск-менеджмент черепах-трейдеров	272
8.4.7	Форс-мажор	273
8.4.8	Системный риск-менеджмент	273
8.4.9	Кредитное плечо	285
8.4.10	Стоп-счет	288
8.4.11	Усреднение на убыток (мартингейл)	289
8.4.12	Усреднение на прибыль	290
8.4.13	Диверсификация	291
8.4.14	Как потерять деньги на бирже?	293
8.5	План: выводы	294
	<i>Создайте план</i>	294

<i>Всегда следуйте своему плану</i> .....	294
8.6 От Плана к Исполнению.....	296
<b>9. МЕХАНИЗМ. ИСПОЛНЕНИЕ</b> .....	<b>298</b>
9.1 Корни психологических проблем в трейдинге.....	299
9.2 Природа человека и его поступков.....	304
9.3 Система принятия решений человека.....	308
9.4 Система принятия решений и трейдинг.....	311
9.5 Коротко о психологии трейдинга.....	321
9.6. Ключевые психологические ловушки в трейдинге.....	322
9.7 Другие ловушки .....	338
9.8 Психологические ловушки – выводы .....	339
9.9 Правильное мышление трейдера .....	340
9.10 Влияние сделок на человека с точки зрения «кривой счастья» ..	341
9.11 Медитация.....	348
9.12 Психология – выводы .....	350
<b>10. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ</b> .....	<b>356</b>
10.1 Почему необходимо тестировать план? .....	358
10.2 Как тестировать систему? .....	358
10.3 Критерии оценки .....	360
10.4 Критерии оценки систем: выводы .....	371
10.5 Оптимизация торговой системы .....	372
10.6 Оценка бессистемной торговли .....	374
<b>11. РАБОТА НАД ОШИБКАМИ И КОРРЕКТИРОВКИ</b> .....	<b>377</b>
11.1 Работа над ошибками торговой системы .....	381
11.2 Фиксация ошибок .....	383
11.3 Ошибки в трейдинге.....	384
11.4 Журнал сделок .....	385
11.5 Временная карта .....	389
11.6 Мои ошибки в трейдинге .....	391
<b>12. ЧТО ВАМ НУЖНО СДЕЛАТЬ?</b> .....	<b>393</b>
<b>13. ВСЯ КНИГА НА ОДНОЙ СТРАНИЦЕ</b> .....	<b>395</b>
<b>14. КАК ОТКРЫТЬ ТОРГОВЫЙ СЧЕТ И НАЧАТЬ ТОРГОВАТЬ?..</b>	<b>397</b>
Библиография.....	400
Примечания.....	402

## БЛАГОДАРНОСТИ

Эта книга описывает спекулятивный подход в биржевой торговле, который принципиально отличается от инвестирования.

Я не ставил перед собой цели написать работу, которая гарантированно понравилась бы всем читателям. Моя цель была написать такую книгу, которую я мог бы с чистой совестью посоветовать кому угодно, кто захочет подробнее познакомиться с биржевой торговлей.

Когда я начинал эту книгу, я не думал, что дописать ее до конца и довести до издания — это такой большой труд. Моя работа не вышла бы в свет, если бы не Сергей Кондратюк и компания «ФИНАМ», которые решили поддержать ее издание. Благодаря им я обрел стимул доделать начатое. Также я хочу поблагодарить моих первых читателей и рецензентов: Михаила Саликова, Дмитрия Белоусова и Максима Свиридова.

Кроме того, я благодарен всем моим знакомым преуспевающим трейдерам, которые откровенно делятся своими знаниями и опытом в своих публичных выступлениях, блогах и при личном общении: Александру Кургузкину, Александру Горчакову, Антону Медведеву, Максиму Свиридову, Александру Дрозду, Александру Герчику, Александру Резвякову, Рокибиту, Андрею Беритцу, Александру Муханчикову, Владимиру Ямникову, Анатолию Радченко, Артему Крамину, Ves2010, SECRET, Гному.

## ВВЕДЕНИЕ

Все мы родились эгоистами. У нас есть потребности, интересы, и мы ищем пути для их удовлетворения. Живые существа по природе своей эгоистичны, поэтому мир можно считать очень конкурентной средой. Повысить свой уровень благосостояния означает возвыситься над другими людьми, но очевидно, что другие люди не хотят, чтобы их кто-то превосходил. Следовательно, превосходство дается тем, кто будет усерднее, последовательнее на длительном интервале времени, удачливее, умнее, хитрее и т. д.

Бизнес — это почти война. Если вы каким-то образом очень хорошо зарабатываете, то обязательно найдется кто-то, желающий зарабатывать тем же способом, что и вы. В условиях свободной рыночной экономики у вас обязательно появится конкурент, который постарается вклиниться в вашу нишу и скинуть вас с пьедестала. Успешный бизнес должен всегда развиваться, всегда двигаться, потому что если вы просто будете «загорать на пляже со смузи», то рано или поздно проиграете, а нишу займут более голодные и мотивированные конкуренты.

Видимо, вы держите в руках эту книгу, потому что заинтересованы в решении задачи «как стать богаче при помощи торговли на бирже». Предположим, что существует книга, которая дает однозначный ответ на данный вопрос. В таком случае она рано или поздно станет настолько популярна, что ее прочтут почти все, кто занят в этой сфере. Но биржа является самой конкурентной средой, какую только можно себе представить — даже в большей степени, чем, например, ресторанный бизнес. В условиях конкурентной среды никакая книга, никакое обучение не способны быть одинаково для всех полезны.

Вам нужно отдавать себе отчет в том, что одной лишь правильной информации в биржевом деле недостаточно для достижения успеха.

Чтобы преуспеть в этой конкурентной схватке, вам потребуется не только информация, но и уникальный набор качеств, а также огромная работоспособность, которая позволит вам, последовательно применяя эту информацию, стабильно «обгрызать» большинство конкурентов и уносить деньги с рынка.

Чтобы выйти на хороший уровень в биржевом трейдинге, человеку приходится пройти определенный путь. Я бы сравнил это с высшим медицинским образованием и многолетней практикой, без которых невозможно успешно оперировать пациентов. Очевидно, что нет такой универсальной книги, которая могла бы заменить годы всестороннего обучения и годы ординатуры. Поэтому любую книгу, любой курс обучения по трейдингу следует расценивать как крупицу в том объеме образования, который необходим для достижения успеха.

Я знаю много успешных трейдеров, которые очень хороши в своем деле. Однако ни один из них — тех, кто продолжает зарабатывать и по сей день, не пишет книги. Им некогда, и у них нет такой потребности. Если вы нащупали нишу, в которой есть деньги, то вы заинтересованы в том, чтобы как можно дольше данная ниша была свободна от конкуренции, поэтому вы никому про нее не будете рассказывать. Как только в нишу набиваются конкуренты, ее прибыльность драматически падает, а со временем и вовсе исчезает.

Почему же я пишу книгу? Как и у всех, у меня есть свои эгоистичные соображения. Я не выпадаю из правила, которое я только что озвучил: если бы я ежемесячно зарабатывал хорошие деньги на бирже, вряд ли бы я дошел до такого кропотливого и трудозатратного занятия, как написание книги.

Я начинал писать первые строки своей рукописи, находясь на зимнем отдыхе во Флориде. Здесь, в полном спокойствии, в изоляции от людей, среди пальм и полей для гольфа, неподалеку от океана, у меня были почти полгода, которые я отчасти решил посвятить творчеству. 2013 г. после четырех лет неплохих результатов выдался для меня неудачным на бирже. Период высокой подвижности фондовых рынков 2008–2011 гг. прошел, волатильность упала, и рынок перестал быть достаточно «быстрым», чтобы я мог забирать с него деньги тем способом, который хорошо работал в те годы. Более того, я не был готов вовремя изменить свой подход, поэтому 2013 г. обернулся для меня непрерывной чередой убыточных месяцев.

Затяжные периоды потерь случаются у большинства трейдеров, и в подобные моменты ваши чувства обостряются, а голова начинает работать максимально ясно. Часто бывает так, что, когда вы зара-

батьваете, вы несильно думаете или философствуете, а просто делаете то, что от вас требуется. Возможно, если бы не этот плохой год, моя книга и вовсе бы не появилась, потому что, пребывая именно в таком обостренном состоянии чувств, я и приступил к систематизации собственных знаний.

Первым, что побудило меня начать писать, стало мое желание упорядочить накопленные за десять лет знания. Но, кроме того, я люблю читать книги. Я прочел более сотни книг, посвященных трейдингу. И, тем не менее, когда меня спрашивают, что почитать, с чего начать, где обучиться торговле бирже, я не могу дать однозначного ответа. Дело в том, что я до сих пор не встретил ни одной достаточно реалистичной и полной работы про трейдинг, которая могла бы, на мой взгляд, оказаться действительно полезной. И под понятием «полезная» я имею в виду не литературу, дающую некий зарабатывающий метод — как говорят трейдеры, «раскрывающий грааль», — а книгу, способную минимизировать потерю времени и денег для большинства читателей.

**Да, мне хочется, чтобы любой профессиональный трейдер мог без колебаний посоветовать новичку именно мою книгу и последний мог бы получить наиболее полное и правдивое руководство по биржевому трейдингу.**

Зачем мне это? Конечно, я немного тщеславен. Так получилось, что со временем я попал в эпицентр трейдерского общества России, создав самое популярное на данный момент сообщество трейдеров в российском Интернете — «Смартлаб» и организовав самые массовые на данный момент ежегодные конференции для российских частных трейдеров. Сообщество приносит мне небольшой рекламный доход, и хорошая книга могла бы способствовать популяризации как трейдинга, так и сообщества в целом. Это добавляет мне мотивации написать по-настоящему добротное и качественное руководство.

Здесь я буду говорить открыто о своих потерях в трейдинге, о своих истинных мотивах — то есть о вещах, которые вы вряд ли найдете у других авторов подобных книг. Правда заключается в том, что авторы обычно пишут для того, чтобы зарабатывать либо на продаже книг, либо на тех, кто их читает. Авторы руководств по трейдингу редко признаются в своих неудачах, ведь это не способствует росту продаж. У меня нет проблем с признанием неудачи, а мое преимущество заключается в другом.

Одна из концепций, на которых построена данная работа, заключается в стремлении максимально полно описать реальность биржевой игры. Как ни странно, мало кто способен адекватно признать

реальность. Дело в том, что она слишком цинична, суха и непривлекательна. Природа же человека такова, что мы любим красивые мотивирующие истории про успех. Всем известно, что в трейдинге преуспевают не более 10%. Это суровая реальность. Если бы кому-либо сказали, что он может с 90%-ной вероятностью потерять 10 лет жизни (например, сесть в тюрьму) или же с шансами в 10% выиграть миллион долларов, то, скорее всего, человек сразу бы отказался от подобной игры. Но когда люди приходят в трейдинг, они выделяют единичные истории успеха, самонадеянно верят в свои силы и все равно выбирают первый вариант, то есть предпочитают посвятить свое время этому простому ремеслу.

Отрицание реальности, нежелание признать ошибку, стремление удовлетворить свое эго — данные факторы приводят к плохим последствиям, и о них мы также будем говорить в этой книге.

Пока выглядит не очень вдохновляюще, не так ли? Поэтому добавим светлых тонов. Я бы не хотел, чтобы у вас сложилось впечатление, будто данная книга построена на критике, отрицании и пессимизме. Ее костяк — полноценный алгоритм построения успешного трейдингового бизнеса, основанный на обобщении моего более чем десятилетнего опыта и на наблюдении за десятками успешных трейдеров, а также руководство, которое должно помочь вам начать двигаться в правильном направлении.

## РЕЗЮМЕ

Трейдинг сложен в силу сверхвысокой конкуренции. Зарабатывающие трейдеры не пишут книги о том, как заработать.

Я пишу книгу, потому что:

- я до сих пор не встречал руководств, в которых трейдинг был бы описан близко к реальности;
- у меня есть желание структурировать собственные знания;
- я хочу популяризовать сообщество «Смартлаб».

Я заранее прошу читателя простить меня, если местами мое повествование может показаться сухим и слишком тезисным. Моя задача, которую я преследовал в процессе написания книги, заключалась в убедительном изложении фактов, доказательстве своих тезисов и предоставлении практически полезной информации. При этом я стремил-

ся вложить в материал минимум художественного мусора, который приятно читать, но который серьезно понижает КПД книги (доля страниц на которых читатель с ручкой оставил свои пометки). Но поскольку лишнее и «легкое» я постарался убрать, читать данную книгу надо медленно и вдумчиво: скорость, с которой вы поглощаете, скажем, детективный роман, здесь явно не подойдет. Чтобы стабильно преуспевать в трейдинге, вам как минимум необходимо два умения:

- определять истину (проще сказать, правильное направление);
- находить ошибки и исправлять их.

То же самое вам потребуется и при чтении этой книги. Ее назначение — приблизить вас к истине в вопросах биржевой торговли.

Материалы, представленные здесь, могут принести немало пользы человеку с открытым умом. В противном случае приступить к чтению будет бессмысленно. Чтобы книга оказалась для вас полезной, вы должны поверить мне, моему опыту и опыту тех многих профессионалов, которых мне доводилось видеть, слышать или читать, а также с которыми я общался лично. Бывший партнер по фонду Джорджа Сороса Стэнли Дракенмиллер говорил: **«Будьте восприимчивы, ведь ум напоминает парашют, он работает, когда открыт».**

Скорее всего, к тому моменту, когда эта книга попала к вам в руки, в вашем сознании уже сформировалось некое предубеждение относительно биржевой торговли, которое кажется вам правильным. При этом вам кажется, будто вам не хватает какой-то мелочи, чтобы вы начали стабильно зарабатывать на бирже. Если ваш мозг «закрыт», то в процессе чтения данного руководства **вы будете подсознательно искать подтверждение уже сформировавшихся в вашей голове теорий.** Скорее всего, вы взяли за эту книгу, потому что еще не удовлетворены результатами своей торговли, и тем не менее маловероятно, что вы поверите в факты, противоречащие сложившимся в вашей голове предубеждениям. Парадокс!

Я уверен, далеко не все поверят мне с первого раза. Но я надеюсь, что вы будете возвращаться к данному руководству снова и снова, каждый раз переосмысливая его содержание с учетом полученного опыта. Процесс познания и принятия истины, который может противоречить вашим внутренним настройкам и убеждениям, требует много времени. На протяжении последних десяти лет я регулярно перечитываю книги про Джесси Ливермора и могу сказать, что каждый раз я открываю что-то новое, понимая, насколько важные и правильные вещи были там написаны. Но десять лет назад я никак не мог понять: зачем опытные трейдеры рекомендуют перечитать *«Воспоминания биржевого спекулянта»* [16] минимум три раза?