

Поделиться



[Facebook](#)



[Twitter](#)



[Pinterest](#)



[LinkedIn](#)

Марк Дуглас — очень американский трейдер, известный своим глубоким пониманием психологии трейдинга. Он является автором нескольких известных книг и провел много семинаров по этой теме. Одной из его заметных работ является книга «Дисциплинированный трейдер: развитие отношения к победе», опубликованная в 1990 году. Она занимает важное место в области литературы об инвестированиях, поскольку это — одна из первых работ, подчеркивающая решающую роль психологии трейдинга в успешной торговле.

В дополнение к «Дисциплинированному трейдеру» Дуглас также написал еще одну книгу под названием «Торговля в зоне». Опубликованная в 2001 году, эта книга еще больше раскрыла принципы психологии трейдинга и исследовала важность развития мышления, которое позволяет трейдерам оставаться сосредоточенными и принимать рациональные решения в условиях непредсказуемой природы финансовых рынков.

Если вы новичок в трейдинге, вы быстро обнаружите, что вам необходимо понимать, с какими «ментальными ловушками» вы сталкиваетесь при принятии решений. Это называется когнитивными ошибками и торговыми предубеждениями и во многих случаях может быть столь же важным, как стратегия торговли. Но, если вы склонны к поведенческим ошибкам, то на самом деле, у вас нет никакой стратегии. Стратегия требует слепого следования правилам.

Биография и карьера Марка Дугласа

Марк Дуглас родился в 1948 году в Монтане. Он учился в Университете штата Мичиган, изучая межличностные коммуникации и политологию. Это помогло ему развить эффективные коммуникативные навыки, которые он использовал позже для обучения трейдеров.

До того, как он начал торговать в 1978 году, Марк Дуглас был менеджером коммерческого агентства по страхованию от несчастных случаев в Детройте, штат Мичиган. Однако его работа мешала ему добиться значительного прогресса в торговле. В 1981 году он переехал в Чикаго, где устроился брокером в Merrill Lynch в Чикагскую торговую палату.

но там все пошло не так, как планировалось. Он почти потерял все на рынке за девять месяцев после переезда в Чикаго. Но, с другой стороны, его ошибки многому его научили. Марк Дуглас основал компанию Trading Behavior Dynamics INC. в Чикаго. Целью компании стало предоставление образовательных программ по трейдингу.

Дуглас был финансовым консультантом крупных финансовых торговых организаций и инвестиционных банков, включая, например, Чикагскую торговую палату, Нью-Йоркскую торговую палату, Citibank, Deutsche Bank. Марк опубликовал свою первую книгу «Дисциплинированный трейдер» в 1990 году, в которой представил концепцию психологии трейдинга в инвестиционной индустрии. В книге он подчеркнул то, как мышление трейдера может ограничить его способность преуспеть на рынке. Он утверждал, что торговля — это процесс, а не схема быстрого обогащения или способ заменить сберегательный счет.

Книга «Торговля в зоне», выпущенная в 2000 году, более детально проанализировала эту концепцию с целью помочь инвесторам изменить мышление и оптимизировать свою работу. Марк Дуглас получил несколько престижных наград Bull/Bear за свою работу в 2006, 2008, 2011, 2015 и 2017 годах.



Торговая стратегия Марка Дугласа

Марк Дуглас иллюстрировал свои торговые стратегии с помощью коучинга, семинаров и публикаций. Его стратегии включают в себя следующие элементы:

Психология

Преодоление страха и безрассудства может обеспечить успех на рынке. Страх может быть барьером, мешающим трейдерам добиться успеха и не позволяющим им учиться и пробовать что-то новое. Дуглас разделял мнение о том, что слишком большое стремление к вознаграждению может помешать трейдерам добиваться значительного прогресса. Вот почему он часто подчеркивал, что нужно торговать без страха потерять и, в то же время, без чрезмерной уверенности.

В одной из своих знаменитых цитат из «Торговой зоны» он отметил следующее:

«Если есть такая вещь, как секрет трейдинга, то он заключается в способности человека:

- 1) торговать без страха или самоуверенности,
- 2) воспринимать то, что предлагает рынок, с собственной точки зрения,
- 3) оставаться полностью сосредоточенным на «потоке возможностей настоящего момента»
- 4) легко входить в рынок с непоколебимой верой, что неопределенность обернется преимуществом в его пользу».

Понимание разрыва с реальностью

По словам Дугласа, очень важна способность оставаться позитивно сосредоточенным на выбранном способе торговли и не беспокоиться о возможных последствиях.

Дуглас считал, что колебания, страх или частые перемены решений могут привести к провалу, даже если стратегия имеет высокую прибыльность. Уверенность, дисциплина и сосредоточенность — все, что нужно, чтобы преуспеть на финансовых рынках.

Допущение случайности

По словам Дугласа, поскольку невозможно заранее знать результат любой сделки, важно использовать технические методы, которые помогут обратить вероятность в вашу пользу.

Способность генерировать стабильную прибыль заключается в понимании, что каждая сделка случайна и уникальна.

Принимайте вероятности

Из-за случайности исхода каждой сделки, понимание того, каждый результат подчиняется вероятности, может избавить вас от психологической травмы, которая следует за проигрышной сделкой. Сосредоточение внимания на средней прибыльности в серии сделок, а не на результате конкретной сделки — это путь к успеху.

Не зацикливайтесь на том, были ли вы правы или неправым

Дуглас утверждает, что слишком много размышлений о том, правы вы или нет в отношении сделки, не поможет вам добиться успеха. Это просто ломает голову.

Невозможно найти гарантированное 100-процентное правило для рынка, на котром правят вероятности. Тут сфера действия закона больших чисел. Когда вы перестанете много думать о том, были ли вы правы в каждой сделке, рынок вас не разочарует.

Торговля на демо научит вас думать

На демо-счете трейдеры не думают о том, правы они или нет, потому что знают, что не могут потерять деньги. Следовательно, они сосредотачиваются только на применении своих методов для создания своего торгового счета с течением времени.

По словам Дугласа, этому образу мышления также следует следовать, когда трейдер переключается на реальный счет для того, чтобы поддерживать стабильные результаты торговли.

Освободи свой разум

Дуглас советовал трейдерам освободить свой разум от мыслей о том, что каждая сделка должна быть выигрышной. В противном случае они не смогут зарабатывать деньги. Если трейдер ожидает, что каждая сделка будет выигрышной, он станет эмоционально связанным.

Сочетание высокой вероятности торгового преимущества сделки с надлежащими умственными навыками

Нет никакой гарантии, что вы заработаете деньги на рынках. Тем не менее, Дуглас считал, что использование вероятностей в свою пользу — это главный способ получить торговое преимущество на рынке и оставаться с прибылью. Ключевой момент для этого — четкий риск-менеджмент, сокращение размера убыточных сделок и сделок с неопределенным исходом и увеличение лота, когда цена идет в вашем направлении.

[Инвестиционная платформа](#) с бонусом для новых клиентов.

Книга о трейдинге — [здесь](#).