

# Торговый хаос

---

*Увеличение прибыли методами  
технического анализа*

**Justine Gregory-Williams  
and  
Bill Williams**

# **Trading Chaos**

---

*Maximize Profits  
with Proven Technical  
Techniques*

Second Edition



WILEY

John Wiley & Sons, Inc.

Джастин Грегори-Вильямс  
И  
Билл Вильямс

# Торговый хаос

*Увеличение прибыли  
методами технического  
анализа*

2-е издание

Перевод с английского



Москва  
2012

УДК 336.761  
ББК 65.268.61  
Г79

Издано при содействии  
Международного Финансового Холдинга  
FIBO Group, Ltd.

Переводчик И. Евстигнеева  
Редактор П. Суворова

**Грегори-Вильямс Дж.**

Г79 Торговый хаос: Увеличение прибыли методами технического анализа / Джастин Грегори-Вильямс и Билл Вильямс; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 310 с.

ISBN 978-5-9614-1601-5

Билл Вильямс — мультимиллионер, легендарный человек на рынке фьючерсов, создавший новое направление анализа рынков, основанное на теории хаоса и фрактальной геометрии. Несмотря на использование новых для многих терминов и понятий (которые подробно объясняются), книга по сути написана очень просто и доступно для каждого. Она покажет вам, как можно радикально повысить качество прогнозов движения рынка и своевременно идентифицировать бычьи и медвежьи тренды. Методы и подходы из книги можно применять к различным рынкам — фондовым, фьючерсным, FOREX, облигационным, индексным и многим другим. Большое внимание в книге уделено психологии трейдинга — на множестве примеров в книге показано, что выгода, получаемая от торговли и инвестирования, определяется тем, что происходит внутри вас.

Книга ориентирована на трейдеров, инвесторов и финансовых аналитиков.

УДК 336.761  
ББК 65.268.61

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [lib@alpinabook.ru](mailto:lib@alpinabook.ru).*

© Justine Gregory-Williams, Bill M. Williams, 2004  
© Издание на русском языке, перевод, оформление.  
ООО «Альпина Паблишер», 2012  
Опубликовано по лицензии John Wiley & Sons International Rights, Inc.

ISBN 978-5-9614-1601-5 (рус.)  
ISBN 0-471-46308-6 (CLOTH) (англ.)

Руководитель проекта А. Половникова  
Корректор Е. Аксёнова  
Компьютерная верстка К. Свищёв  
Дизайн обложки DesignDepot

ООО «Альпина Паблишер»  
123060, Москва, а/я 28  
Тел. (495) 980-53-54  
[www.alpinabook.ru](http://www.alpinabook.ru)  
e-mail: [info@alpinabook.ru](mailto:info@alpinabook.ru)

Подписано в печать 05.10.2011.  
Формат 70 × 100 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная № 1.  
Печать офсетная. Объем 19,5 печ. л.  
Тираж 1000 экз. Заказ №

# Содержание

	<b>Предисловие</b> .....	<b>7</b>
	<b>От авторов</b> .....	<b>11</b>
	<b>Введение</b> .....	<b>13</b>
<b>Глава 1</b>	Рынок – это то, что вы о нем думаете .....	<b>23</b>
<b>Глава 2</b>	Теория хаоса .....	<b>39</b>
<b>Глава 3</b>	Определение вашей базовой структуры и как это влияет на выигрыши и проигрыши .....	<b>55</b>
<b>Глава 4</b>	Подготовка к торговле .....	<b>67</b>
<b>Глава 5</b>	К какому типу трейдеров вы относитесь? .....	<b>85</b>
<b>Глава 6</b>	Сверхъестественное трейдвестирование .....	<b>97</b>
<b>Глава 7</b>	Навигация на рынках .....	<b>131</b>
<b>Глава 8</b>	Могучий Аллигатор .....	<b>143</b>
<b>Глава 9</b>	Первый «мудрец» .....	<b>159</b>
<b>Глава 10</b>	Второй «мудрец» .....	<b>177</b>
<b>Глава 11</b>	Третий «мудрец» .....	<b>189</b>
<b>Глава 12</b>	Что происходит, когда «мудрецы» собираются вместе .....	<b>201</b>
<b>Глава 13</b>	Как выбраться из ямы, если вы в нее угодили? .....	<b>219</b>
	<b>Эпилог</b> .....	<b>233</b>

---

<b>Приложение 1</b>	Контрольные списки для трейдвестирования на рынках . . . . .	<b>237</b>
<b>Приложение 2</b>	Часто задаваемые вопросы . . . . .	<b>245</b>
<b>Приложение 3</b>	Как контролировать свой ум во время торговли . . . . .	<b>259</b>
<b>Приложение 4</b>	Настройка программы Investor's Dream для сигналов Profitunity . . . . .	<b>271</b>
<b>Приложение 5</b>	Настройка CQG . . . . .	<b>277</b>
<b>Приложение 6</b>	Настройка MetaStock Professional 8.0 . . . . .	<b>283</b>
<b>Приложение 7</b>	Настройка TradeStation 2000i . . . . .	<b>293</b>
	<b>Библиография</b> . . . . .	<b>303</b>
	<b>Предметный указатель</b> . . . . .	<b>309</b>

## Предисловие

**Я** начал заниматься трейдингом в 1959 г., когда еще преподавал в бизнес-школе при Университете Южной Флориды. Торговые идеи я черпал у профессора кафедры бухгалтерского учета, чей кабинет располагался чуть дальше по коридору от моего. Каждый день я заходил к нему, чтобы узнать, чем он занимается, и по существу копировал его действия на своем собственном счете. Каждый из нас зарабатывал на торговле больше, чем была зарплата преподавателя. Джим (профессор бухучета) знал, что он делал. Я, однако, «полагал», что знал, что делаю.

Проторговав 21 год и не потеряв ни копейки, в 1980 г. я решил стать профессиональным трейдером. Однако дела быстро изменились. Я начал терять деньги и не мог сдержать уменьшение своего счета. В течение первого месяца профессиональной торговли я потратил на разные информационные бюллетени более \$6000, и ни один из них не помог мне заработать. Через пару лет ежедневного чтения этих бюллетеней я решил выбросить их в мусорную корзину. Они лишь помогали уничтожению моего торгового счета. И как раз тогда дела стали приходить в порядок. Остались лишь я и мои графики. Я решил, что, если моим финансовым планам суждено потерпеть крах, это произойдет по моей вине. Я не хотел говорить, что разорился из-за того, что следовал советам других людей. Я собирался жить или умереть на рынке, следуя своим собственным идеям, а не обвиняя в своих ошибках окружающих.

В 1987 г. я начал делиться приобретенными мною знаниями с другими частными трейдерами. К 1989 г. меня уже приглашали для участия в семинарах по подходу к торговле на рынках в 16 разных странах. Кроме того, я начал предоставлять услуги по индивидуальной подготовке, и мы назвали это предприятие Profitunity Trading Group (PTG). Слово Profitunity означает превращение возможности в прибыль<sup>1</sup>. PTG процветает по сей день, и мы лично

---

<sup>1</sup> От слов profit (англ.) – прибыль и opportunity (англ.) – возможность. – Прим. пер.

подготовили более 2000 человек, которые теперь стали финансово независимыми трейдерами и инвесторами.

К счастью, моя младшая дочь увлеклась этим бизнесом и теперь управляет повседневной деятельностью Profitunity Trading Group, штаб-квартира которой расположена в Сан-Диего, штат Калифорния. Она же является соавтором этой книги. Оба мы каждый день активно работаем на рынках, и наш образ жизни и финансовая безопасность на гораздо более высоком уровне, чем мы могли бы мечтать всего несколько лет назад. Есть старая поговорка, гласящая, что, когда вы учитесь, вы учитесь дважды. Это, безусловно, мы и пережили. Учась, мы торговали, исследовали рынки и учили других, как торговать лучше.

В результате этого появились две книги: «Торговый хаос» (Trading Chaos)<sup>1</sup> в 1995 г., которая на Amazon.com получила первое место как самая популярная книга о торговле в своей области, и вторая – «Новые измерения в биржевой торговле» (New Trading Dimension)<sup>2</sup>, которая увидела свет в 1998 г. и была принята еще лучше первой. Теперь, поскольку рынки изменились и нами проведены новые исследования, мы ощущаем необходимость обновить материал и поделиться нашими методами, приносящими наибольший доход. Старые методы по-прежнему работают и остаются прибыльными, но не настолько, как те, что мы используем сейчас.

Первые книги были переведены на несколько иностранных языков, включая китайский, русский, итальянский, немецкий, японский и французский. Наши ученики живут в самых разных уголках мира, среди них вице-президент крупнейшей фондовой биржи в мире, вице-президент Центрального банка в Москве и один 17-летний человек из Нью-Хэмпшира, который работал официантом за \$7 в час, чтобы скопить деньги на курс частного обучения.

Мы упоминаем эти факты для того, чтобы проиллюстрировать успешность нашего подхода, опирающегося на более чем 45-летний опыт работы на рынках. А теперь пришло время передать наши самые последние научные открытия наряду со всеми теми методами, которые всегда помогали получать прибыль на рынках.

**Билл Вильямс,**  
*доктор философии,*  
*консультант по торговым операциям*

---

<sup>1</sup> Вильямс Б. Торговый хаос. Экспертные методы максимизации прибыли. – М.: ИК «Аналитика», 2000.

<sup>2</sup> Вильямс Б. Новые измерения в биржевой торговле. Как извлечь прибыль из хаоса: рынка и акций, облигаций и фьючерсов. – М.: ИК «Аналитика», 2000.



**Е**сли бы 15 лет назад вы спросили меня, что я буду делать сегодня, то я точно не сказала бы, что буду писать книгу, или преподавать, или зарабатывать на жизнь торговлей. Сегодня же я не могу представить себе, что могла бы заниматься чем-то еще. Тот факт, что я росла в семье трейдера, совершенно не вдохновлял меня на то, чтобы стать трейдером самой. Я не любила математику. Фактически я ее боялась и поэтому решила пойти в школу парикмахеров и начать свою жизнь с «колледжа реальной жизни».

Я выбрала этот путь, потому что биржевая торговля была связана с математикой или по крайней мере так мне казалось. В течение семи лет я работала парикмахером и училась в университете, часто меняя специализацию и не зная, что хочу делать со своей жизнью. Через несколько лет я решила пойти в школу медсестер. Я знала, что хотела работать где-то в полевых условиях, что позволило бы мне помогать другим людям. Получив диплом медсестры, я поняла, что не способна оказывать ту помощь, которую, как мне казалось, могла бы предоставлять. Область медицины по практике своей весьма ограничена, и я не могла согласиться со многими задачами, которые предположительно должна была выполнять. С учетом правил медицинских учреждений и больниц я думала, что мне требуется диплом медсестры более высокой квалификации для того, чтобы лучше выполнять свою работу.

Пережив несколько весьма болезненных личных проблем, в возрасте 28 лет я решила вернуться домой и снова пойти учиться. На этот раз я начала работать неполный день в торговом офисе отца. К концу семестра я уже торговала на рынках, вела вместе с ним учебные классы и не стала подавать заявление на продолжение учебы. Вы удивлены? С тех пор прошло 10 лет, и, в отличие от группы U2, я нашла то, что искала, — способность создавать свое богатство и счастье. Самое большое удовольствие заключается в том, что я могу также делиться этими невероятными знаниями, сначала переданными мне отцом, со всеми, кто хочет приобрести такие же возможности

для достижения целей своей жизни. Я надеюсь, что, прочитав эту книгу, вы поймете силу «свободы» и добьетесь ее. Пусть все, чего вы желаете, будет минимумом того, что вы получите. Если вы по-настоящему этого хотите, рынки вам это дадут.

*Джастин Грегори-Вильямс*

## От авторов

**Н**а протяжении многих лет мы пользовались поддержкой очень многих людей. Без них мы до сих пор строили бы графики вручную и пытались бы понять, что такое электронная почта. Вот лишь немногие из этих людей: Даг Форман, который помогает нашим клиентам и нам, поддерживая работу нашего программного обеспечения и компьютеров. Даг обслуживает и пишет программное обеспечение Investor's Dream, и он создал большинство графиков, включенных в эту книгу. Поскольку Даг длительное время является также преуспевающим трейдером, его понимание и идеи особенно бесценны.

Мелоди Бейкер из CQG благодарим за поддержку, оказываемую нам на протяжении многих лет, — от снабжения данными на встречах до оказания наилучшего возможного клиентского обслуживания. Джорджина Перес — наша «вторая мать», которая всегда в нас верила. Без твоей любви, молитв и веры наша семья не была бы тем, чем она является сегодня. Мы все благодарим и любим тебя! Ты не представляешь себе, как сильно ты повлияла на нашу жизнь.

Благодарим за поддержку и ободрение Криса Майерса, Джея Аббэйта и весь персонал Trader's Library. Без них эта книга не увидела бы свет. Памелу ван Гиссен благодарим за веру в наш подход к рынкам и поддержку. Она разделяла наши идеи и направляла наши усилия в процессе создания всех трех книг. Без нее вы не читали бы этих слов. Наконец, и это самое важное, благодарим Эллен, мою жену и мать Джастин. Хотя в самом тексте ее вклад не так заметен, она является частью каждого предложения, входящего в эту книгу. Эллен, ты замечательный человек, и мы оба очень тебя любим.



## Введение

Если мы не изменим направление, то, скорее всего, придем туда, куда направляемся.

*Китайская пословица*

**Е**сли целью нашей торговли является достижение финансового благополучия, то, возможно, было бы уместно поразмыслить над тем, что же именно представляют собой деньги. Первым шагом к приобретению богатства служит понимание того, чем именно оно является само по себе. Каковы причины финансового благополучия? Мы можем начать с денег, а затем копнуть глубже. Прежде всего деньги нереальны. Это лишь форма обмена — законное средство платежа. Предположительно, они служат выражением стоимости. Это физическое проявление энергии, или стоимости, которая существует благодаря нашему внутреннему восприятию.

Деньги не изменяют свою стоимость из-за того, что происходит с материальными объектами «там», в противоположность тому, что происходит «здесь», внутри наших умов. Именно мы назначаем предметам разную стоимость. У меня есть трость, которую я считаю одной из самых дорогих вещей, однако, вероятно, на открытом рынке она стоит менее \$2. Но для меня ее стоимость огромна, потому что трость принадлежала моему слепому дяде, который был олицетворением мужчины в годы моей молодости. В случае распродажи она вряд ли принесет больше \$2, но я не расстался бы с ней и за \$10 000. Ее стоимость для меня заключается в моем отношении к ней, а не в том, сколько она может принести при продаже на открытом рынке.

Таким образом, деньги сами по себе не имеют никакой стоимости (или имеют, но небольшую), помимо той, которую им придаем мы. Точно так же материальные предметы сами по себе не обладают стоимостью, выраженной в деньгах, — ее придают им люди. Именно поэтому дом или пакет акций, стоящие сегодня \$1 млн, могут упасть до \$500 000 завтра, когда страх перед будущим поселится в сердцах людей, которые ими владеют.

Если вы по-настоящему задумаетесь над этим вопросом, то увидите, что физические деньги даже не представляют все деньги в полном объеме. Они это просто не могут сделать. По некоторым оценкам, не более 4% всех денег в банках существует в бумажном виде. Это позволяет сэкономить место,

потому что пачка из 1 млн однодолларовых банкнотов будет весить тонну и иметь высоту более 100 м. Помните, когда Саддам ограбил в Багдаде центральный банк и украл приблизительно \$5 млрд, для их вывоза потребовалось три огромных грузовика с прицепами? А ведь деньги эти были в стадолларовых купюрах. Не представляют деньги теперь и золотых резервов: мы утратили возможность поддерживать золотой стандарт в 1970-е гг.

Деньги... Что же это за штука такая, гоняясь за которой, мы тратим свою жизнь? Это лишь одна большая иллюзия, всего лишь цифры на клочке бумаги или в памяти компьютера, которые присваиваются людям и юридическим лицам, таким как компании, или инвестиции, или другие какие-то записи. Если взглянуть на это под другим углом зрения, то на каждые \$100 или их эквивалент в других валютах приходится лишь примерно \$4 бумажных денег или монет, остальные \$96 существуют в виде цифр на бумаге, а также в памяти компьютеров банков или предприятий. Что питает подобную иллюзию? Лишь тот факт, что все мы согласились верить в нее. Только накануне Великой депрессии, когда люди не смогли получить свои деньги из банков, им пришлось отказаться от этого заблуждения. Но Великую депрессию вызвало не бегство из банков, хотя оно, естественно, ускорило ее, вызвав страх в умах вкладчиков.

Если деньги нереальны, то что же реально? Деньги – лишь тень чего-то еще. Концентрироваться на этой теме (физических долларовых банкнотах) очень неразумно и не полезно для ваших банковских или торгово-инвестиционных счетов. Гораздо более прибыльная стратегия заключается в том, чтобы увидеть стоимость внутри себя и других. Смотрите, как эта стоимость потоком перемещается между людьми. Лишь наши внутренние ценности создают деньги. Если мы как-то научимся наблюдать за изменениями, происходящими в других людях и в нас самих с точки зрения внутренних ценностей, то сможем использовать те возможности, которые остальные упускают.

Поспешим добавить, что, хотя деньги выражают часть внутренней ценности личности, они не охватывают эту ценность целиком, а представляют лишь один ее аспект. Самый богатый в материальном смысле человек должен был бы обладать самыми высшими ценностями, но мы знаем, что это не так. Богатый человек необязательно лучше, чем бедный. Однако справедливо, что в том смысле, в каком это относится к деньгам, богатые люди имеют большую внутреннюю стоимость или решают использовать большую ее часть. Способность давать более высокую оценку своей внутренней стоимости доступна каждому и бесплатна, как воздух. Вы совершенно свободны в своем решении развивать ее или не развивать, использовать или не использовать. Вы можете принять решение, и никто и ничто не сможет вас остановить, коль скоро вы действительно в нем уверены.

Все, что вам нужно для успеха на рынках, уже находится внутри вас. Вы могли забыть об этом, но на самом деле все это действительно при вас. Важно помнить, что деньги нереальны; они лишь тень чего-то другого. Вы уже являетесь успешным трейдером, иначе не могли бы правильно одеваться, эффективно выражать свои мысли или даже понимать то, что происходит в данный момент. Вы уже богаты, но вас научили не выражать это в повседневной жизни. Когда вы поймете это в самой глубине своей души, все возможности для превращения такого осознания в деньги представятся сами собой. Удачные ситуации появляются каждый день. Почему в этот самый момент вы читаете данную книгу?

Кстати говоря, нереальны не только бумажные деньги. Нереальны также и многие другие вещи, которые мы так сильно любим. Вы вот-вот отправитесь в замечательное, поглощающее и освобождающее путешествие, которое представит вам мир торговли и инвестирования так, что у вас откроются глаза и расправятся крылья. Мы заглянем под капот вашей торговой и инвестиционной жизни. Вы узнаете, как настраивать рынок по вашему желанию. А когда вы сделаете это, то избегать выигрышей станет все труднее и труднее. Это даст вам свободу познать другие аспекты вашей жизни, о которых вы раньше не смели и мечтать. То же относится и к счастью; вы найдете здесь и его. Итак, приглашаем вас в это волнующее и прибыльное путешествие, во время которого вы будете учиться использовать в своей жизни новые знания. Поезд стоит, готовый к отправлению; приглашаем вас войти в него.

Какую ценность представляет для вас эта книга? Может быть, \$10 000 в неделю, \$40 000 в месяц или \$500 000 в год? Использование описанных в ней технических приемов сделало членов нашей семьи мультимиллионерами. Нет никакой причины, чтобы то же самое не случилось и с вами.

Правда начинается с технологии. Знание является потенциальной силой. То, как вы распорядитесь тем, что узнаете здесь, определит, насколько успешными вы сможете быть. Истинные знания и понимание бесценны. Эта книга построена таким образом, чтобы, применяя предложенные в ней технические приемы, вы могли стать могущественными в финансовом плане.

Первая часть этой книги посвящена пониманию того, как процессы, протекающие внутри нас, определяет вознаграждение, которое мы получаем в процессе торговли и инвестирования. Если вы по-настоящему понимаете, что заставляет машину двигаться, у вас будет гораздо меньше проблем, когда вы отправитесь в путешествие по бездорожью. И если начнет назревать катастрофа, вы сможете предвидеть и устранить ее до того, как она станет поистине разрушительной для вашего здоровья и благосостояния. Затем мы рассмотрим, чем же на самом деле являются рынки и как они работают.

Мы также потратим некоторое время на то, чтобы разобраться в торговых и инвестиционных приемах. Мы рассмотрим, как вы используете свой ум и те несколько разных торговых индивидуальностей, которыми обладаете, и как ваше решение о том, какую из этих индивидуальностей использовать, влияет на прибыль от вашей торговли.

## **ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ВАШЕЙ НОВОЙ ТОРГОВОЙ ЖИЗНИ!**

Вы можете разорвать порочный круг неудач, признав те вещи, которые их вызывают. Наша книга не только показывает, почему большинство трейдеров теряют деньги, она также знакомит вас с новейшими открытиями в области физики и психологии, применимыми к различным рынкам. Как все мы знаем, рынки сегодня очень отличаются от того, что они представляли собой даже несколько лет назад. На бычьем рынке 1990-х гг. торговля и инвестирование были относительно простыми. Однако сейчас на рынках и в мире в целом мы наблюдаем совершенно иные условия. Торговля в XXI столетии с помощью тактики, которая использовалась в XX в., почти гарантирует неизбежное поражение.

Человек не может больше чувствовать себя в безопасности, покупая акции компаний и держа их в течение многих лет или до своего ухода на пенсию. Миллионы американцев наблюдали, как их пенсионные фонды испарялись из-за того, что акции одной или более компаний, в которые они вкладывали деньги, теряли большую часть своей стоимости. Теперь люди хотят иметь более практичный подход к управлению своими инвестициями. Долгосрочные вложения стали значительно менее надежными и безопасными. В условиях низких процентных ставок многие инвесторы считают, что им нужно принимать более активное участие в обеспечении своего будущего, в том числе после выхода на пенсию.

Очень многие люди (главным образом относящиеся к поколению беби-бумеров) потеряли работу и могут рассчитывать только на выходное пособие. У кого-то есть пенсионные накопления, личные пенсионные счета (IRA) или планы 401 (К), но они хотят получить большую свободу управления этими средствами.

Беби-бумеры теперь начинают выходить на пенсию, и они ищут способы защитить и даже увеличить свои пенсионные инвестиции. Им необходимо правильное образование и понимание того, как на самом деле работают рынки. Люди теперь хотят знать, как управлять своими инвестициями



в значительно более коротких временных рамках и как принимать более эффективные защитные меры, позволяющие избегать больших убытков. Нашу целевую аудиторию составляют как эти новички, так и более опытные и профессиональные трейдеры. Перечислим основные цели нашей книги:

- сделать этот материал применимым на всех сегодняшних рынках (акций, облигаций, опционов, фьючерсов, FOREX, индексов и т. д.);
- научить и новых, и опытных трейдеров предвидеть и распознавать грядущие бычьи и медвежьи рынки и реагировать на них, используя наши технические приемы;
- помочь трейдерам получать прибыль от более краткосрочной торговли, а также от долгосрочного инвестирования, когда это уместно. Мы называем эти технические приемы трейдвестированием (trade/vesting = трейдинг + инвестирование), что означает использование торговой техники для осуществления хороших входов и выходов и, при возникновении соответствующей возможности, удержание позиции в качестве инвестиции;
- глубже исследовать психику трейдвестора и то, как справляться и с выигрышем, и с проигрышем, не разрушая радости жизни;
- обобщить и упростить технические приемы из наших предыдущих книг, которые доказали, что трейдеры, торгующие по тренду, могут зачастую более чем удваивать прибыль, включая в свою стратегию сделки против тренда;
- разобраться, почему наши технические приемы оказались даже более прибыльными на текущих рынках, чем они были во время выхода первого издания этой книги.

В целом мы считаем, что нашу книгу будет гораздо легче применять на практике и проще понимать в новой торговой среде XXI столетия, которая даст возможность использовать значительно более прибыльные технические приемы. Это доказывает наша личная торговля. Например, 2002 г., который многие трейдеры хорошим годом не считают (рынок большую часть времени шел вниз), оказался для нас наиболее прибыльным за последние 45 с лишним лет активной торговли. В основном 2002 г. характеризовался нисходящим рынком, и в порядке эксперимента мы в течение всего года не продали в короткую ни одной акции и не осуществили ни одной короткой фьючерсной сделки. Несмотря на это, 2002 г. оказался для нас самым прибыльным. Предлагаемые в этой книге новые методы вселяют в нас огромное воодушевление. Когда на недавно прошедших семинарах мы поделились своими новыми техническими приемами, они были восприняты с исключительным энтузиазмом.

А теперь выдохните из легких застоявшийся воздух и сделайте один-два глубоких вдоха, чтобы подготовиться к восприятию материала, которым мы здесь с вами поделимся. От того, что можно найти в любой другой книге по биржевой торговле и инвестированию, он отличается тем, что основывается на нелинейной динамике и науке хаоса. Третья гексаграмма из «И-цзин» называется «Хаос – где начинаются великие мечты». Вот что там написано:

*Могут быть трудности, прежде чем великая мечта сможет стать реальностью. Прежде чем человек ступит на путь великих свершений, он может столкнуться с хаосом. Как росток с трудом пробивает землю, готовясь стать огромным деревом, так и мы иной раз преодолеваем трудности, стремясь осуществить свои мечты.*

Эта гексаграмма из «И-цзин» иллюстрирует также так называемый эффект бабочки – концепцию теории хаоса, гласящую, что очень незначительное изменение первоначального состояния приводит к значительным изменениям в будущем. Применительно к нашему трейдвестинговому подходу это означает, что нам нужно лишь произвести изменения некоторых основополагающих идей для того, чтобы наши общие результаты выросли многократно. Первое и важное такое изменение заключается в следующем:

### **не слушайте экспертов!**

Этот совет может показаться сначала немного странным, но по мере того, как вы будете углубляться в материал книги, он будет становиться для вас все более и более разумным. Помните, что для большинства участников рынка торговля оказывается неудачной. Должно быть что-то лучшее, и оно действительно есть. Помните, что те, кто пишет о финансах, знают о том, как работает рынок, не больше, а то и меньше вас. Им платят за количество написанных слов, а не за правдивость или точность анализа. Если бы они действительно разбирались в рынках, то могли бы сделать гораздо больше денег, торгуя, чем делают, пописывая о торговле.

За более чем 45 лет активной торговли я узнал – и это до сих пор не перестает меня удивлять, – что практически единицы (или, с учетом полезности сомнения, очень немногие) из числа популярных экспертов знают то, что они делают. И это включая брокеров. Как вы считаете, найдется ли в мире хотя бы один брокер, который оставался бы брокером, если бы мог хорошо торговать? У брокеров плохая работа. Их винят все: клиенты – за то, что они не делают деньги, а боссы – за то, что они продают недостаточно много. Дело ведь тут довольно простое. Все брокерские дома занимаются продажей вам акций, облигаций и фьючерсов. Само их существование зависит от того, купите вы

или нет. И обратите внимание, как много выдающихся брокерских домов участвуют или участвовали в судебных разбирательствах, защищая свои рекомендации по участию в прибылях.

Мы же (Profitunity Trading Group) считаем, что выпустили в мир самый высокий процент успешных учеников, которые теперь являются независимыми трейдвесторами. И они используют те самые технические приемы, которыми мы делимся с вами в этой книге.

## ЕЩЕ О НАШЕМ ПОДХОДЕ К ТРЕЙДВЕСТИРОВАНИЮ

Торговля, несомненно, является наилучшим образом жизни, который только можно себе представить. Вы полностью сами себе хозяин, но это несет с собой некоторую ответственность, потому что вы не можете винить кого-либо другого, кроме себя, в своих ошибках. Однако, когда вы выигрываете, вам не нужно никому говорить «спасибо». Иными словами, не нужно соблюдать политкорректность, и как же это замечательно, когда появляется возможность наслаждаться жизнью. Моя жена Элен как-то написала в журнал статью, в которой описала торговлю как «скольжение по лезвию бритвы жизни». Это волнующий, оживляющий и очень прибыльный процесс. И он может быть простым и спокойным способом получения удовольствия от жизни и вознаграждения за ваши труды.

Однако средние трейдеры – это нервные, обеспокоенные, изнуренные и запутавшиеся люди, которые иной раз задаются вопросом, зачем они вообще выбрали эту стезю. Средний трейдер считает, что торговля на рынках – в высшей степени стрессовое занятие. Вот некоторые актуальные вопросы, которые мы получаем от активных трейдеров:

- Как могу я одновременно и наслаждаться торговлей, и делать прибыль, торгуя на рынках?
- Почему я так пристрастился к этому занятию, когда в нем так много разочарований (убытков)?
- Как я могу поддерживать спокойствие – свое и своих близких, когда живу в этом бурном мире рынков?
- Как мне перестать так много беспокоиться в такой угрожающей атмосфере?
- Почему столь многие трейдеры и инвесторы все время теряют деньги?
- Как мне разобраться в толпе всех этих жуликов, которые навязывают мне свой товар под тем предлогом, что это ответ на все вопросы, когда ни один из них, похоже, не может просуществовать больше пары лет?
- Почему мой брокер дает мне такие плохие советы?

- Почему все информационные бюллетени, которые я читаю, хвастают такими невероятными успехами, но, когда я начинаю торговать, следуя их советам, мои сделки приносят убытки?

Многие люди, когда выигрывают, ощущают в душе страх, что следующая сделка, вероятно, будет убыточной. Они изнуряют себя, пытаясь контролировать настоящее и будущее, в то время как их сознание бесплодно ищет способы возродить прошлое.

Они мечтают торговать более расслабленно, спокойно, уверенно и радоваться торговле. Для большинства трейдеров возможность такой жизни кажется давно утраченной мечтой. Радость торговли ушла, и их жизнь наполнена стрессом. Они перепробовали все службы новостей, информационные бюллетени, книги по психологии и частные занятия, но их любовь к рынку все больше и больше ослабевает. Что-то происходит совсем не так. Но что же?

Те из вас, кому приходилось с нами работать и кто знаком с нашей деятельностью, знают, что то, о чем мы рассказываем, является главным образом результатом нашего собственного опыта. Мы получаем большую помощь и много советов от других трейдеров и от исследователей, использующих современные технические инструменты, но фактическое осуществление этих исследований – личное дело каждого. Нам нужно внимательно рассмотреть, как мы создаем свою внутреннюю борьбу и что происходит, когда мы выигрываем или проигрываем.

Наши годы исследований и торгового опыта позволили получить то, что, как мы считаем, является наиболее успешным подходом к торговле из имеющихся сегодня. Трейдер мирового класса, который находится в той же категории, что и Джордж Сорос, однажды предложил нам семизначную сумму за эксклюзивное использование этого материала. Суть ограничений сводилась к тому, что я не должен буду никому показывать свой подход и никогда не буду торговать на рынках, используя его. Сорос считал, что стоило заплатить такие деньги за эксклюзивное использование нашего материала. Но эти деньги – жалкая капля в сравнении с тем, что можно сделать, используя наши технические приемы.

Однажды один из наших учеников так описал наш подход к трейдингу:

*Танцевать вместе с рынком –  
Значит двигаться вместе с течением рынка  
Вверх, вниз или вбок, –  
Испытывая чувство гармонии,  
Доверия, благодарности, и да, даже любви.*

Для того чтобы танцевать хорошо и наслаждаться процессом танца, вы должны позволить, чтобы вас увлекла музыка, а не следовать какой-то заранее спланированной схеме. Иными словами, танцевальный зал (рынки) должен стать для вас дружественным местом. Слово «дружественный» означает здесь комфорт, расслабленное удовольствие и место, где вы чувствуете себя свободно. Хочу заверить вас, основываясь не только на личном опыте, но и на опыте более чем 2000 человек, которых мы подготовили в частном порядке к тому, чтобы стать независимыми спекулянтами, что рынок действительно является дружественным местом. Любая недружественность всегда исходит от нас, а не от рынка.

Мы прошли большой путь, исследуя вопрос танца с рынком, и нас поражает, насколько просто все становится после того, как человек начинает использовать наш подход в торговле и инвестировании. Древняя буддистская поговорка гласит: «Дорога гладка; зачем же вы бросаете перед собой камни?» То же самое происходит на рынке. Все мы время от времени бросаем перед собой камни, но трудно танцевать на камнях и при этом устоять на ногах. Поэтому давайте начнем с уборки мусора и расчистки пути для более прибыльной, мирной, приятной и богатой торговой жизни.

Наша первая задача заключается в том, чтобы по-настоящему понять, как работают рынки и почему большинство его участников постоянно теряют деньги. Читайте эту книгу очень внимательно, а затем взвесьте, соответствует ли подход, о котором в ней говорится, вашей индивидуальности. Самым важным требованием для того, чтобы стать успешным трейдером, является ваше умение отказываться от старых идей о том, как вращается мир и как работает рынок. Мы не писатели, а трейдеры, поэтому надеемся, что эти слова подскажут вам, что вы должны делать и кем стать до того, как превратитесь в человека, постоянно преуспевающего на рынке.

Советуем вам заглянуть на наш веб-сайт [www.profitunity.com](http://www.profitunity.com), где вы сможете найти новую информацию о торговле и учебе. Вам также стоит скачать наше полностью функциональное программное обеспечение, включающее наш торговый подход. Это ПО содержит примеры, которые вы сможете использовать как упражнения для того, чтобы лучше разобраться в том, как мы торгуем на рынках. Этот подход работает на всех рынках, включая облигации, акции, фьючерсы и опционы.

На протяжении последних двух пары десятилетий наши ученики постигали подход, который дает:

- фундамент веры в собственные силы, позволяющий работать без страха и сомнений;

- методологию, которая формирует смелость и веру в собственную последовательность;
- умение безупречно исполнять сделки и видеть ошибки;
- умение не упускать полученную прибыль.

Мы называем этот подход «сверхъестественным трейдвестированием» (super-natural trade/vesting). «Сверх» — из-за результатов, которые он приносит, а «естественным» — потому что он имеет отношение к естественной природе рынков. Этот материал служит руководством к практическим действиям для трейдеров, которые хотят торговать, и тех, кто уже торговал, потерял деньги, но готов начать все делать правильно. Он для тех орлов, которые устали жить в курятнике, для тех, кто готов получить «водительские права» для управления своим мышлением и совершать собственные сделки.

Большинство из тех, кто читает этот материал, потратили немало времени и усилий на то, чтобы сознательно (обратите внимание на слово *сознательно*) пытаться превзойти рынок. Возможно, нам нужно перестать использовать сознательную часть мышления и попытаться сделать что-то еще. Именно этому посвящена настоящая книга. То, что содержится здесь, вы не найдете в других местах. Вы не найдете этого подхода в обычных книгах о торговле. Другие подходы учат вас тому, как использовать стохастики, RSI<sup>1</sup> и программное обеспечение, но они не учат вас тому, как управлять своим мышлением в торговой среде. Если вы хотите учиться, мы можем научить вас.

А теперь пора к этому приступать. В главе 1 мы изучаем теорию хаоса и почему она является наилучшим языком для понимания поведения рынка, а также вашего собственного поведения, когда вы находитесь на рынках. Так что приготовьтесь к некоторым сюрпризам, связанным с тем, что касается вашего мышления и вашей прибыльности. После главы 1 мы строим солидный психологический фундамент, позволяющий использовать соответствующую тактику, которая будет приносить нам стабильную и приличную прибыль на любом рынке.

Рынок является порождением хаоса — отнюдь не спокойным супчиком, побулькивающим на нервном огне психологии трейдера.

---

<sup>1</sup> Индекс относительной силы RSI (Relative strength index) — индикатор технического анализа, определяющий силу тренда и вероятность его смены. — *Прим. ред.*

## ГЛАВА 1

# РЫНОК – ЭТО ТО, ЧТО ВЫ О НЕМ ДУМАЕТЕ

---

*Реальности не существует,  
есть только восприятие*

Слова — это предметы, и маленькая капелька чернил, падая на мысль, подобно росе, рождает то, что заставляет думать тысячи, а может, миллионы людей.

*Лорд Байрон*

## ЦЕЛЬ

---

*Понять, как на самом деле работают рынки и почему большинство участников рынка постоянно теряет деньги*





**Н**есколько лет назад в Боулдере, штат Колорадо, я присутствовал на одной встрече со свами, только что приехавшим из Индии. Муктананда оказался в высшей степени интересным человеком. Он не читал лекций, а только рассказывал истории и сплетал их в обучающий формат. С ним был переводчик из Университета штата Колорадо, одетый в шафранного цвета одежды. Муктананда утверждал, что для того, чтобы стать гуру в Америке, незнание беглого английского языка было огромным преимуществом. Он начал свою лекцию со следующей истории.

*Был в Индии один ученик, который хотел познать истину. Он ушел из семьи в поисках подходящего гуру, который указал бы ему дальнейший путь. Остановившись в доме одного гуру, он попросил его рассказать, какой метод тот использует для познания истины. Гуру сказал:*

*– Познать истину на самом деле совсем просто. Все, что тебе нужно делать, это каждый вечер по возвращении дамой садиться перед зеркалом и 30 минут раз за разом задавать себе один и тот же вопрос. Вот этот вопрос: «Кто я такой? Кто я такой? Кто я такой?»*

*Будущий ученик ответил:*

*– Это не может быть так просто.*

*– О да, это именно так просто, – ответил гуру, – но, если тебе не нравится, на этой улице есть и другие гуру.*

*– Огромное вам спасибо, – сказал ученик. – Думаю, что лучше поспрашиваю их.*

*[Сегодня мы называем такое поведение поиском мнения третьей стороны.]*

*И ученик подошел с тем же вопросом к следующему гуру. «Как мне познать истину?» Второй гуру ответил:*

*– О, это очень трудно и требует много времени. Такой человек должен присоединиться к своим единомышленникам в ашраме и делать*

сава. Это означает «бескорыстное служение». Поэтому ты будешь работать бесплатно.

Ученик обрадовался; философия этого гуру больше подходила его воображаемому представлению о постижении истины. Он всегда слышал, что дело это трудное. Гуру сказал ученику, что единственная работа, имеющаяся в ашраме, – чистка коровников. Если ученик по-настоящему серьезно хочет постичь истину, гуру позволит ему вычищать навоз и отвечать за поддержание чистоты в коровниках. Ученик согласился на эту работу, испытывая уверенность, что он стоит на правильном пути.

Через пять долгих лет выгребания коровьих лепешек и поддержания чистоты в коровнике ученик начал испытывать разочарование и нетерпение в отношении этого своего постижения истины. Он подошел к гуру и сказал:

– Уважаемый учитель, я верой и правдой служил тебе пять лет, вычищая самую грязную часть твоего ашрама. Я не пропустил ни одного дня и никогда не жаловался. Как ты думаешь, не пора ли мне начать постигать истину?

Гуру ответил:

– Да, конечно, я думаю, что теперь ты готов. Вот что нужно делать. Каждый вечер, приходя домой, смотри на себя в зеркало и 30 минут раз за разом задавай себе один и тот же вопрос. Вот этот вопрос: «Кто я такой? Кто я такой? Кто я такой?»

Крайне удивленный ученик сказал:

– Прости меня, уважаемый, но именно это говорил мне пять лет назад другой гуру на этой же улице.

– Ну что ж, он был прав, – ответил гуру.

– Так зачем же я тогда вычищал коровий навоз все эти пять лет? – спросил ученик.

– Потому что ты дурак, – ответил гуру.

Думаю, что та же история очень нередко происходит с трейдерами. Одна из первых проблем, с которой я сталкиваюсь, заключается в том, чтобы убедить трейдеров в том, что получение прибыли с помощью торговли на самом деле вещь очень простая – заметьте, я не сказал «легкая». Есть огромная разница между простым и легким в исполнении.

Смотреться каждый вечер в зеркало по 30 минут – вещь простая, но раз за разом задавать себе один и тот же вопрос и стараться получить на него честный ответ нелегко. Как психолог, я нашел, что мы, человеческие существа, имеем две врожденные склонности: 1) стремимся чрезмерно

усложнять все, к чему прикасаемся, и по этой причине 2) не можем видеть очевидного.

Для большинства трейдеров и инвесторов рынок представляет собой опасное и ненадежное животное. Их лозунги звучат следующим образом: «Не надейся на него» и «Убей его, прежде чем он убьет тебя». Они рассматривают рынок как мир, в котором одни псы пожирают других, и этими псами являются трейдеры/инвесторы. Это неверная картина рынков.

## ПРОСТОТА ВСЕХ РЫНКОВ

Рынки вовсе не являются загадочными и непостижимыми. Главная цель любого рынка – обеспечить по разумной цене существующее и будущее предложение для тех, кто сильнее всех хочет его иметь. Вы торгуете почти каждую минуту своей жизни. Получить прибыли на рынках становится гораздо легче, когда вы по-настоящему понимаете базовую структуру. Чтобы предельно упростить ее, возьмите пример с Флинтстоунами. Помните Фреда Флинтстоуна, довольно грубого, уличного типа, и его более домашнего соседа Барни? Фред видит себя в роли сурового добытчика, которому нравится охотиться на динозавров. Однажды он идет и убивает какого-то большого «завра», хотя его холодильник битком набит котлетами из динозавров. Барни не любит охоту и не любит убивать, но ему нравится есть котлеты из динозавров. Барни предпочитает посидеть у себя во дворе, обтесывая дерево и делая дубинки. А Фред редко тратит время на то, чтобы сделать себе дубинку.

Фред забредает во двор к Барни, и в голову ему приходит идея: почему бы не обменять пару тарелок динозавровых котлет на новую дубинку, которую как раз заканчивает Барни? Поэтому Фред предлагает ему следующее: «Барни, я дам тебе за эту новую дубинку две тарелки котлет из динозавров. Что ты на это скажешь?» Барни говорит: «О'кей, договорились». Фред и Барни только что создали рынок. И это действительно так просто! И Фред, и Барни ценят то, что они хотят, больше, чем то, что имеют. Для Барни котлеты гораздо важнее (ценнее), чем дубинка, которую он делает. А для Фреда дубинка ценнее, чем котлеты.

**Все рынки создаются тогда, когда двое или более человек одинаково не согласны со стоимостью, но достигли согласия по поводу цены.**

Когда вы покупали свою последнюю машину, она стоила для вас больше, чем деньги, которые вы за нее заплатили. Однако для человека, который вам ее продал, ваши деньги казались более ценными, чем автомобиль. Вы создали

миниатюрный рынок, когда совершили с ним эту сделку. Мы покупаем облигации, когда нам сильнее хочется иметь облигации, чем деньги, которыми мы за них платим. Нам кажется (торговля – игра воображения; подробнее об этом мы поговорим дальше в этой главе), что стоимость облигаций повысится относительно доллара. Мы покупаем их у какого-то неизвестного нам трейдера, который точно так же уверен в том, что их стоимость в будущем понизится. Мы имеем настоящее несогласие относительно текущей и будущей стоимости, но соглашаемся в цене.

Каждый рынок в мире предназначен для того, чтобы распределить или разделить ограниченное количество чего-то (будь то акции, сельскохозяйственные продукты, валюты, дубинки для динозавров или что-то другое) между теми, кто хочет получить это больше всего. Рынок делает это путем нахождения и определения точной цены, на которой в данный момент находится *точка абсолютного равновесия между силой тех, кто хочет купить, и силой тех, кто хочет продать.*

Фондовые, фьючерсные, облигационные, валютные и опционные рынки находят такую точку равновесия очень быстро вне зависимости от того, используют ли они метод открытого аукциона или компьютерное нахождение равновесия. Рынки находят эту точку до того, как вы или я можем обнаружить какой-то дисбаланс, и даже до того, как его начинают видеть трейдеры в операционном зале биржи. Если вышеописанный сценарий справедлив – а это так и есть, – то мы можем прийти к некоторым очень простым и очень важным выводам относительно информации, которая распространяется через рынок и принимается без сомнения.

## **МЫ ОБЕЩАЕМ ВАМ ПРАВДУ, НО ИНОГДА ОНА НЕПРИЯТНА!**

Вы можете разорвать цепь неудач, признав вещи, которые их вызывают. Эта книга не только показывает вам, *почему* большинство трейдеров теряют деньги; она также знакомит вас с самыми последними открытиями в области физики и психологии, применимыми к различным рынкам и закономерностям вашего мышления.

Вы, вероятно, мечтаете о том, к чему стремится каждый инвестор/трейдер, – т. е. к достижению успеха на рынках. Однако, когда вы торгуете, вы получаете меньше того, на что рассчитываете.

Profitunity существует для того, чтобы все это изменить. Возможно, подход, предлагаемый нашей компанией, – как раз то лекарство, о котором вы

мечтали и о котором молились и думали, почему же никто другой до этого не додумался. Преподаваемый здесь подход – все, что вам нужно, чтобы раз и навсегда прекратить бесконечный цикл торговли с убытками.

Такой подход может полностью изменить ваше торговое будущее, причем настолько, что это может показаться невероятным. Он ликвидирует ошибки в процессе мышления при составлении вами плана игры и заменит эти ошибки идеями, которые работают. Здесь приводятся некоторые основополагающие истины, которые вы должны понять, чтобы стать постоянно выигрывающим трейдером. Мы называем их пятью «терминаторами священных коров».

Торговля становится чрезвычайно сложной, когда вы задумываетесь обо всех этих акциях и фьючерсах, об электронных системах поиска, о быстром исполнении ваших ордеров и ежесекундном отслеживании рынков, притом что в длительной перспективе постоянного успеха добиваются менее 10 трейдеров из 100. Это просто неприемлемо. Уровень неудач свыше 90% можно сравнить с бетонными башмаками, которые удерживают вас на «мертвом» якоре на дне океана денег, обещанного вам торговыми гуру. Вы, вероятнее всего, тонете в море обещаний, данных брокерами или консультантами.

Теперь давайте очистим свой ум и изгоним старые идеи о жизни и торговле, начав с использования пяти «терминаторов священных коров». Эти идеи могут сначала показаться странными, но по мере продвижения вперед они будут выглядеть все более и более разумными. Помните, что у большинства из тех, кто торгует, с торговлей ничего не получается. Должно быть что-то лучшее, и оно действительно существует! Поэтому мы избавляемся от пяти распространенных идей, которые продвигаются как истина, но просто не работают и будут тормозить вас в ваших поисках прибыли. Первой нашей задачей является уничтожение этих пяти «священных коров», устранение их из наших умов и из нашей торговли.

### **«Терминатор священной коровы» № 1: не слушайте популярных экспертов**

Помните, что те, кто пишет о финансах, знают о рынках не больше, а то и меньше, чем вы. Им платят за слова, а не за правду. Как говорилось ранее, если бы они действительно разбирались в рынках, они могли бы делать на торговле гораздо больше денег, чем делают, пописывая о ней.

Задайте себе вопрос: почему ни один из этих аналитиков и комментаторов никогда не показывал результаты своей собственной торговли? Не потому ли, что сами они не могут делать прибыль на рынках? Если бы они умели

хорошо торговать, то, вероятно, были бы рады рассказать вам, какую прибыль получают.

Невероятно, да? Если банальности, которые в течение многих лет изрекали умершие трейдеры, взявшие свои секреты вместе с собой в могилу, другие расхожие фразы и пускание пыли в глаза более чем в 90% случаев привели вас, трейдеров, к неудаче, то факт, что вы все это слушаете, лишь увеличивает вероятность ваших провалов. Вы должны принять решение делать что-то совершенно по-другому, или же ваши дела будут ухудшаться.

### **«Терминатор священной коровы» № 2: такой вещи, как бычий/медвежий консенсус, не существует**

Конечно же, об этом твердят на телевидении и в каждой финансовой газете, и даже ваш брокер может поделиться с вами этой дезинформацией. Однако давайте рассмотрим, может ли вообще существовать такая вещь, как бычий или медвежий консенсус. Если рынки выполняют свою работу (а они выполняют ее хорошо), их главная задача заключается в том, чтобы там не было никакого медвежьего или бычьего уклона. Те, кто «впаривают» эту бычью-медвежью информацию, получают ее, опрашивая группу трейдеров об их мнениях относительно рынка. Они задают вопросы тем, кто в данный момент на нем не находится. Потому что те, кто находится на рынке, уже высказали свое предпочтение, и этот их голос уже на нем проявился.

Если, например, сообщают, что на рынке облигаций существует 75%-ный бычий консенсус, это лишь означает, что опросили не всех медведей. Рынок не может сохранять бычий уклон даже на 50,01%, прежде чем поднимется цена. Помните, что главная задача рынка заключается в том, чтобы немедленно находить точное место, в котором существует равное несогласие по стоимости и согласие по цене.

### **«Терминатор священной коровы» № 3: такой вещи, как перекупленность/перепроданность, не существует**

Если не существует такой вещи, как бычий или медвежий консенсус, тогда из этого логически следует, что не может также быть такой вещи, как состояние перепроданности или перекупленности, даже если аналитики целый день будут говорить об этом на CNBC-FNN<sup>1</sup>, демонстрируя осциллятор, который якобы ее измеряет. Как можно измерить это состояние, когда рынки специально созданы для того, чтобы уничтожить любую ситуацию

<sup>1</sup> CNBC и FNN – финансовые телеканалы. – Прим. ред.