

A TECHNIKAI ELEMZÉS TUDOMÁNYA ÉS MŰVÉSZETE

Az 1807-ben alapított John Wiley & Sons az Egyesült Államok legrégebbi független kiadóvállalata. A Wiley Észak-Amerikában, Európában, Ausztráliában és Ázsiában is jelen lévő irodáival világszerte elkötelezett, hogy nyomtatott és elektronikus termékei és szolgáltatásai fejlesztésén és forgalmazásán keresztül olvasói szakmai és személyes fejlődését szolgálja.

Adam Grimes

A TECHNIKAI ELEMZÉS TUDOMÁNYA ÉS MŰVÉSZETE

Pénzügyi piacok, árfolyammozgások,
kereskedési technikák

2023

T.bálint Könyvkiadó



Copyright © 2012 by Adam Grimes. All rights reserved.
Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

Minden jog fenntartva. Recenziókban, kritikákban felhasznált, rövid idézetek kivételével a mű egyetlen részlete, fejezete semmilyen eljárással és médiumon keresztül nem publikálható a jogtulajdonos és a T.Bálint Kiadó előzetes, együttes, írásbeli engedélye nélkül.

Fordította: ©Juhász Gyula

Korrektúra, kontrollszerkesztés: Kiss Noémi, Kiss Ferencné, Juhász Gyula Bence

Magyar kiadás©T.bálint Kiadó 2023
2045 Törökbálint, Dózsa György u. 32.
Felelős kiadó: Juhász Gyula

Borító- és könyvterv, tördelés, nyomdai előkészítés: Kaszás Attila

Nyomdai munkák: Gyomai Kner Nyomda Zrt., Gyomaendrőd
Felelős vezető: Csöndes Zoltán vezérigazgató

ISBN: 978-615-5698-15-6

ISSN: 2063-8027



facebook.com/tbkiado



www.tbkiado.hu



instagram.com/tbkiado

Feleségemnek, Betsynek, akinek soha nem múló
szerelme nélkül semmit sem értem volna el.

A SZERZŐRŐL

Adam Grimes közel két évtizedes tapasztalattal rendelkezik az iparágban kereskedőként, elemzőként és rendszerfejlesztőként. Kereskedői pályafutását mezőgazdasági vállalatoknál kezdte. Az áru piacokon kezdett dolgozni, ami a középnyugati mezőgazdasági közösségbéli gyökereinek köszönhető. A Chicago Mercantile Exchange (CME) tőzsdén jegyzett határidős devizaügyletekkel foglalkozott az ázsiai pénzügyi válság idején. Később egy sikeres magánbefektetési társaságot vezetett, amely rövid lejáratú részvényindex határidős ügyletekre, valamint egyéb határidős és opciós termékek swing kereskedelmére összpontosított. Több évet töltött a NYMEX-nél, és számos vállalatnál töltött be pozíciókat a portfóliókezelés, kockázatkezelés és kvantitatív rendszerfejlesztés területén.

Adam manapság a Waverly Advisors, LLC, egy vagyonkezelő és tanácsadó cég informatikai igazgatója. A cég likvid piacokon történő taktikai allokációra és kockázatkezelésre specializálódott. Adam szakértője a kvantitatív eszközök és módszertanok piaci adatokra történő alkalmazásának, különösen a volatilitás és a piacon belüli összetett kapcsolatok modellezése terén. Folyamatos kutatói és kereskedői munkája mellett Adam profi író és oktató is. Személyes honlapja és blogja (www.adamhgrimes.com) e könyvben található munkáját példákkal és élő piaci adatokra történő alkalmazásokkal egészíti ki. Közreműködött a CNBC „FastMoney” című műsorában, munkáját és kutatásait idézték és idézik a főbb médiumok, például a Wall Street Journal, Investor's Business Daily, TheStreet.com, SmartMoney.com, SFO Magazine és még sokan mások.

TARTALOMJEGYZÉK

	A SZERZŐRŐL	7
	ELŐSZÓ	13
	KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS	18
1. rész	A TECHNIKAI ELEMZÉS ALAPJAI	21
<hr/>		
1. fejezet	A kereskedő előnye	23
	Hol van a kereskedő előnye?	24
	A grafikonolvasás alapelvei	31
	Indikátorok	37
	A két nagy erő: A piaci folyamatok új értelmezése	38
	Árfolyammozgások és a piacszerkezet a grafikonokon	40
	Grafikon rajzolás kézzel	57
2. fejezet	A piaci ciklus és a négy kereskedés	61
	A Wyckoff ciklus	62
	A négy kereskedés	74
	Összefoglalás	82
2. rész	A PIAC SZERKEZETE	83
<hr/>		
3. fejezet	A trendekről	85
	Az alap mintázat	85
	A trend szerkezete	89
	A korrekció mélyebb elemzése:	
	az alapvető trendkereskedési mintázat	105
	Trend elemzés	121
	Összefoglalás	145

4. fejezet	A kereskedési tartományokról	147
	Támasz és ellenállás	147
	A kereskedési tartományok, mint piaci struktúrák	170
	Összefoglalás	180
5. fejezet	Átmenetek trendek és tartományok között	181
	Kitörési kereskedés: tartományból trendbe	182
	Trendből kereskedési tartományba	200
	Trendből ellentrendbe (trendforduló)	205
	Trendből változatlanul tovább (a trendforduló kudarca)	214
	Összefoglalás	216
3. rész	KERESKEDÉSI STRATÉGIÁK	219
6. fejezet	Praktikus kereskedési sablonok	221
	Kudarc teszt	222
	Visszateszt, támasz vásárlása vagy ellenállás shortolása	228
	Visszateszt, belépés alsóbb időkeretbeni kitörésnél	239
	Kereskedés komplex visszatesztekkel	243
	Az anti	249
	Kitörések, belépés megelőző bázison	254
	Kitörések, belépés a kitörést követő első visszatesztben	264
	Álkitörések	268
	Összefoglalás	273
7. fejezet	A megerősítés eszközei	277
	A mozgó átlag - a biztos kiindulópont	279
	Csatornák: érzelmi szélsőségek	286
	Indikátorok: MACD	295
	Több időkeret egyidejű elemzése	312
8. fejezet	A kereskedés kezelése	337
	A stop szint meghatározása	339
	Profit célok meghatározása	342
	Aktív menedzsment	350
	Portfólió megfontolások	366
	Gyakorlati tanácsok	370

9. fejezet	Kockázatkezelés	385
	Kockázat és pozíció méretezés	386
	A kockázat elméleti áttekintése	410
	A kockázat félreértelmezése	415
	A kereskedés lehetséges kockázatai	417
	Összefoglalás	427
10. fejezet	Kereskedési példák	429
	Trendfolytatás	432
	Trend vége	459
	Kudarcos kudarcesztek	466
	Kereskedés parabolikus csúcsok körül	471
	Az Anti	476
	Kereskedés támasznál és ellenállásnál	488
	Összefoglalás	496
4. rész	AZ EGYÉNI, ÖNÁLLÓ KERESKEDŐ	497
11. fejezet	A kereskedő észjárása	499
	A kereskedés pszichológiai kihívásai	501
	Evolúciós alkalmazkodás	501
	Kognitív előítéletek	507
	A véletlenszerű megerősítés problémája	514
	Érzelmek: a belső ellenség	515
	Megérezés	519
	A Flow	525
	Pszichológia a gyakorlatban	531
	Összefoglalás	539
12. fejezet	Kereskedővé válni	541
	A folyamat	542
	Nyilvántartás	557
	A kereskedés eredményének statisztikai elemzése	563
	Összefoglalás	576

Függelék A	Kereskedési alapismeretek	577
Függelék B	A mozgó átlagok és az MACD részletesebb vizsgálata	591
Függelék C	Kereskedési adatsorozat minták	611
	Fogalomtár	613
	Bibliográfia	639

ELŐSZÓ

A könyv, amelyet az olvasó a kezében tart, közel két évtizedes kereskedői tapasztalatom és pénzügyi tanulmányaim gyümölcse. Ez idő alatt volt szerencsém szinte minden aktívan kereskedő piachoz és benne minden időtávhoz. Sokat köszönhetek az előttem járó szerzőknek és kereskedőknek, mert légüres térben alkotni lehetetlen lett volna. Mentoraim segítsége és útmutatása nélkül nem lettem volna sikeres, de az itt leírtak közül sokat a saját hibáimból tanultam. Bizonyos szempontból ez a mű radikális szakítást jelent számos, ezt megelőző könyvvel, és remélem, arra ösztönzi az olvasót, hogy megkérdőjelezze a technikai elemzés hagyományos gondolkodásmódjának nagy részét.

Ez a könyv nem egy szigorúan követendő, merev rendszert mutat be, sem pedig egy kereskedő szeszélye szerint összeállítható szabályok és minták sorát. Inkább átfogó megközelítést kínál a technikailag motivált, irányított kereskedés problémáira. A könyv tartalmi felépítése megkívánja, hogy elejétől a végéig elolvassuk, de az egyes szakaszok és fejezetek önállóan is megállják a helyüket. A könyv olvasása során a fontos fogalmak szándékos ismétlése segít rávilágítani a kereskedés során felmerülő problémákra és azok teljes körű számbavételére. Az eszközöket és technikákat a kereskedő személyiségéhez és lehetőségeihez kell igazítani, de azért nyilvánvaló kapcsolat van egyébként is közöttük.

Van azonban egy határozott alapkiindulás, amelyre a könyvem épül, és amely sok olvasó számára meglepő lehet: *A kereskedés nehéz.* A piacok rendkívül kegyetlenek. Általában nagyon közel vannak a teljes hatékonysághoz, és a legtöbb megfigyelt ármozgás véletlenszerű. *Ezért rendkívül nehéz megalkotni egy olyan módszert, amely alacsony kockázattal kielégítő profitot hoz, és még nehezebb egy ilyen módszert sikeresen alkalmazni a tényleges kereskedés során.* Végül pedig elengedhetetlen, hogy a piacokon meghatározható előnnyel rendelkezünk - máskülönben nem lehetséges jelentős profitra szert tenni. Ez a megközelítés különbözteti meg ezt a művet az eddigi technikai elemzést bemutató könyvek többségétől, amelyek azt sugallják, hogy egyszerű mintázatok felismerése és a megfelelő

pszichológiai háttér vezetheti a kereskedőt lenyűgöző profitokhoz. Lehet, hogy ez lehetséges, de én még soha nem láttam, hogy ez a gyakorlatban működjön.

Könyvem négy részből áll:

- Az első rész a sikeres kereskedés koncepcióit alátámasztó valószínűségelméletek egy részének áttekintésével kezdődik. Ezután következik a kereskedés egy speciális megközelítésének alapos vizsgálata, ami a grafikonok olvasására koncentrálna és ezáltal az egyértelműsége és a következetessége összpontosít. Megalapozza a különböző árfolyam mintázatok megértését. A fejezet a szakirodalomban már jól ismert Wyckoff-féle piaci ciklus áttekintésével ér véget.

- A második rész a trendek és az oldalazás és - ami kritikusan fontos - az egyikből a másikba való átmenetre összpontosít, jelentős részletességgel. Ez egy mélyreható bepillantást enged az ármozgások mögöttes alapjaiba, és olyan információk találhatóak itt, amelyek tudomásom szerint még soha nem jelentek meg nyomtatásban.

- A harmadik rész - és első pillantásra úgy tűnhet, hogy ez a könyv lényege - a valós piacokon látható és alkalmazott kereskedési mintázatokat mutatja be. Az indikátorokat és egyéb vizsgálati eszközöket úgy ismerteti, hogy az segít jobban elmélyedni ezen eszközök fontos részleteiben. Minden kereskedési terv kiindulási alapja, hogy a kereskedő hogyan méretezi a kereskedést és hogyan kezeli a pozíciót annak alakulása és fejlődése során. Részletesen átvesszük ezt a kérdéskört. Nagy figyelmet fordítunk mind a piacból, mind a kereskedő személyiségéből fakadó kockázatokra, amelyekkel minden kereskedőnek meg kell küzdeni. Bár a legtöbb kereskedő kísértésbe esik, hogy csak ezt a részt tanulmányozza, ne feledjék, hogy ezek a minták csak a lánzsza hegyét jelentik, és keveset segítenek, ha csak nem helyezzük őket az első és a második rész által biztosított kontextusba.

- A negyedik rész kifejezetten az egyéni kereskedők számára íródott, és a pszichológia olyan elemeire összpontosítva indul, mint a kognitív torzítások és az érzelmi kontroll kérdései. A 11. fejezet számos olyan kihívást tárgyal, amelyekkel a kezdő kereskedők jellemzően szembesülnek. Bár lehetetlen egy kereskedő fejlődési folyamatát egy mindent leíró folyamatelemzéssel jellemezni, mégis többségük ugyanazokkal a problémákkal küzd. A legtöbb kereskedő

elbukik, mert nem ismeri fel, hogy a kereskedővé válás folyamata hosszú és nincs felkészülve arra, amit az elkötelezettség jelent. Ez a rész néhány olyan teljesítményelemző eszköz bemutatásával zárul, amely segíthet mind a kezdő, mind pedig a gyakorlott kereskedőnek, hogy nyomon kövesse a legfontosabb teljesítménymutatóit, és még azelőtt azonosítsa a potenciálisan felmerülő problémákat, mielőtt azok komoly hatást gyakorolnak az eredményére.

Végül három függelék található a könyvben. Az első függelék egy kereskedési szöveget, amely hasznos lehet gyakorló kereskedők vagy olyan vezetők számára, akiknél még nem alapkészség a kereskedők sajátos szakmai nyelve. Mint minden szakmának, a kereskedésnek is megvan a maga szakzsargonja és speciális szókészlete, melynek megértése fontos a hatékony kommunikációhoz. A második a mozgóátlagok néhány speciális részletét és furcsaságát mutatja be. Ez az MACD, amit e könyv más részeiben gyakran használunk. Az utolsó függelék a negyedik rész teljesítményelemzésében használt kereskedelmi adatok listáját tartalmazza.

Ez a könyv a kereskedők két különböző csoportja számára készült. Nyíltan az egyéni, önálló kereskedőnek szól, aki vagy saját számlájára kereskedik, vagy aki több ügyfélszámla felett kizárólagos kereskedési jogkörrel rendelkezik. Az egyéni kereskedő számos fejezetben fel fogja ismerni az általa vívott küzdelmeket és az útközben valószínűleg elkövetett hibákat. Ahelyett, hogy misztikus fogalmakra és elméletekre összpontosítana, a kereskedőnek meg kell tanulnia helyesen olvasni egy grafikont, és ami a legfontosabb, meg kell értenie a kereslet és kínálat éppen alakuló viszonyát, ahogy az meg is mutatkozik a kialakuló mintázatokban.

Bár ez a könyv elsősorban az egyéni kereskedő számára íródott, sok olyan információ is található benne, amely a kereskedők és menedzserek egy másik csoportja számára is értékes lehet. Azok számára, akik nem technikai szempontból közelítik meg a piacokat, vagy akik intézményi keretek között hozzák meg döntéseiket. E kereskedők számára néhány elem, például a kereskedői pszichológia, első pillantásra kevésbé fontosnak tűnhet, de ezek az elemek minden piaci cselekvés számára kontextust biztosítanak. Ezek a kereskedők a kockázatkezeléssel, a pozíciómérettel és a mintaelemzéssel kapcsolatban is fgyelemben

vehetik azok új perspektíváit, amelyek ezáltal különböző területeken segíthetik munkájukat.

A könyv anyaga összetett; bizonyos részek ismétlése és újraolvasása a legtöbb kereskedő számára a tanulási folyamat elengedhetetlen része lesz. Emellett a könyv terjedelme sok olvasó számára ijesztő lehet. Ismétlem, a könyv úgy van felépítve, hogy az elejétől a végéig elolvassák és elsajátítsák. A témák és fogalmak kidolgozása és újbóli felelevenítése, valamint a fontos gondolatok megerősítése ismétlésekkel történik, de egyes olvasók számára hasznos lehet egy sűrített tanulási terv is. A két különálló célközönséget figyelembe véve a következőket javasolnám:

- Mind az egyéni, mind az intézményi kereskedőnek át kell lapoznia a teljes a könyvet, elolvasva mindazt, ami felkeltette az érdeklődését. Minden egyes fejezetet úgy írtam meg, hogy önállóan is teljes és értelmezhető egységet alkosson. Továbbá igyekeztem a felesleges ismétlődéseket minimalizálni.
- A kezdeti ismerkedés után az egyéni kereskedőnek alaposan el kell olvasnia az 1. és a 2. fejezetet, amelyek megalapozzák a többi fejezetet. Nekik nagyon fontos a következőkben a negyedik részt (11. és 12. fejezet) alaposan elolvasni, különös figyelmet fordítva a kereskedő fejlődési folyamatának elemeire. Ezután forduljanak a 6. és 10. fejezethez, amelyek a kockázat és a pozíciómérétezés gyakran félreértett aspektusaira összpontosítanak. A könyvből az első olvasás során kimaradt két fontos rész: a piaci struktúra mélyreható elemzése és a megerősítő eszközök használata a tényleges kereskedések tervezése és végrehajtása során. Ezek a kezdeti anyag elsajátítása után mélyebb vizsgálatra váró témák.
- Az intézményi kereskedők számára az 1. fejezet szintén logikus kezdése az anyag gyors megismerésének. Ezután a 2. fejezet jó háttérrel és motivációt nyújt a teljes technikai elemzés egész tudományágához. A 8. és 9. fejezet valószínűleg nagyon érdekes lesz az intézményi kereskedő számára. Azok a menedzserek, akik a kockázatról portfólió kontextusban szoktak gondolkodni, a következőkben a taktikai/technikai megközelítésből fontos tanulságokat fognak levonni a pozíció és kockázatkezeléshez. Ezen olvasók közül sokan rendelkeznek magas

szakképesítéssel A 2-5. fejezetek kiegészítik és mélyítik tudásukat a fejlődő piacok szerkezetét illetően.

Mindkét tanulási tervet követően célszerű újra az elejéről kezdeni, vagy esetleg a könyv azon részeihez fordulni, amelyekről e rövidebb tervek nem szólnak, és pótolni a kihagyottakat. Intellektuálisan az anyag viszonylag gyorsan elsajátítható, de a zökkenőmentes alkalmazás egy ideig még nehezen fog menni. A könyvet támogató további anyagok, köztük egy példával és az aktuális piaci akciókból merített kereskedésekkel frissített blog is elérhető a weboldalamon és a blogomon, a www.adamhgrimes.com címen.

A könyv címe: A technikai elemzés művészete és tudománya. A tudomány elsősorban olyan elemekkel foglalkozik, amelyek kvantitatívak és tesztelhetőek. Egy tudomány tanításának folyamata általában a tudásanyag, az eljárások és az adatokhoz való hozzáférés fejlesztésére összpontosít - az ismert és megismerhető dolgok pontos vizsgálatára. A művészetet gyakran szubjektívebbnek és pontatlanabbnak tekintik, de ez nem teljesen helytálló. A valóságban egyik sem létezhet a másik nélkül. A tudománynak foglalkoznia kell az ismeretek határterületeinek filozófiai és ismeretelméleti kérdéseivel, és a tudomány fejlődése éppúgy függ az intuitív megismerésektől, mint a logikai lépésektől. A művészet olyan eszközök és technikák alapjain nyugszik, amelyek tudományos szempontból kvantálhatók és kvantálhatóak, de a megismerés egy másik módjára is rámutat, amely némileg távol áll a logika megszokott eljárásaitól. A kettő függ egymástól: a tudomány a művészet nélkül steril; a művészet a tudomány nélkül puha és hiányos. Ez semmikor sem igazabb, mint a modern pénzügyi piacok tanulmányozásakor.

Adam Grimes New York, 2011. Szeptember

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Először is Linda Raschke-nak: Olyan adóssággal tartozom neked, amit soha nem tudok visszafizetni...Ki gondolta volna, hogy a kedvességed, ami egy egyszerű e-mail megválaszolásával kezdődött, annyi éven át ilyen mély hatást gyakorol valakinek az életére?

Jose Palau, meghatározó segítséget nyújtottál kikristályosítani az ötleteket a könyvhöz. Voltak olyan pillanatok a vitáink során, amikor legszívesebben megütöttelek volna, és biztos vagyok benne, hogy ez kölcsönös volt. Végül is a könyvben található sok jó dolog ezekből a vitákból származik, és igazad van: „nincs is kanál” (idézet a Mátrix filmből-a ford. megjegyzése).

Sokan mások is voltak az utam során, akik megkérdőjelezték a gondolkodásomat új ötleteikkel, és segítettek kiküszöbölni a pontatlanságokat és a hibákat a kereskedéseimből. Larry Williams, Mark Fisher, Chris Terry, Ralph Vince, Chuck LeBeau, Victor Niederhoffer, Michael Gunther, Louis Hazan, Mark D. Cook, David McCracken, Doug Zalesky, és Andrew Barber, köszönöm. Andrew Karolyi és Ingrid Werner, ti gazdagítottatok új meglátásokkal és új lehetőségekre nyitottátok fel a szemem.

A könyv első vázlata 45 nap alatt készült el, majd kezdődött az igazi munka. Henry Carstens, David Dyte és Dr. Brett Steenbarger felbecsülhetetlen értékű útmutatást nyújtottak a projekt korai szakaszában, és segítettek abban, hogy a problémák némelyikét más szemszögből lássam. Perry Kaufman jó kvantitatív meglátásokat és kritikákat adott. Travis Harbauer, te voltál az elképzelhető legjobb gyakoronok. Hajlandó voltál egy péntek este, 22:00-kor vonatra szállni, ami messze túl van minden elképzelhetőn. És Aimin Walsh - hogyan (és miért) tud valaki aprólékosan lektorálni egy 900 oldalas kéziratot egyetlen hét alatt, miközben van rendes élete, munkája, és feltehetően alszik is? Édesanyám, Lila Grimes, kitartóan olvasott és szerkesztett már korán reggel, ami nehéz feladat volt, de érthető nyelvezetet adott azoknak, akik nem ismerik a témát. Köszönöm a gyakoronokok kis seregének is, akik lektoráltak, számokat dolgoztak fel, és ezernyi apró javítást végeztek a munkámon:

Köszönetnyilvánítás

Benjamin Shopneck, Ethan Tran, Austin Tran és Fred Barnes. Ez a project sokkal tovább tartott volna, és az elkészült munka sokkal gyengébb lett volna a ti segítségetek nélkül. Nagyon szépen köszönöm!

Valószínűleg sokkal tovább halogattam volna ennek a könyvnek a megírását, ha nem érzem Mike Bellafiore állandó támogatását. Az ő tanácsa, miszerint „írj egy olyan könyvet, ami valódi ajándék lehet a kereskedők közösségének!”, minden lépésemnél vezérelte a tetteimet.

Végül, de nem utolsósorban Kevin Commins és Meg Freeborn a John Wiley & Sons-nál, fantasztikus volt a munkájuk, amellyel támogattak egy első könyves szerzőt. Köszönöm, hogy foglalkoztatok a kérdéseimmal, és hogy ilyen jól eligazodtatok a kézirat összetettségében. Öröm volt veletek dolgozni.

1. rész

A TECHNIKAI ELEMZÉS ALAPJAI

1. fejezet

A KERESKEDŐ ELŐNYE

„Ha valóban az igazságot keresed, akkor életed során legalább egyszer mindenben és mindenkiben kételkedned kell.”

-Rene Descartes

Van valami lenyűgöző és hipnotizáló az aktívan kereskedett piacok ármozgásaiban; akadémikusok, kutatók, kereskedők és elemzők vonzódnak a tanulmányozásához és talán éppúgy megragadják őket a piaci mintázatok, mint az ebből fakadó haszonszerzési lehetőségek. Sokan úgy vélik, hogy az árváltozások véletlenszerűek és nem előre jelezhetőek. Ha ez igaz lenne, akkor az egyetlen logikus lépés az lenne, hogy elkerüljük a kereskedést és indexalapokba fektessünk. Valójában a pénzügyi tanácsadók jelentős része ezt ajánlja ügyfeleinek. Másrészt vannak olyan elemzők és kereskedők, akik úgy vélik, hogy van némi előnyük a piaccal szemben, mivel az árak alakulása némiképp előre jelezhető. Ez a tábor két csoportra oszlik, amelyek történelmileg szöges ellentétben állnak egymással: azokra, akik a fundamentális tényezők alapján hozzák meg döntéseiket, és azokra, akik a technikai tényezőkre támaszkodnak. A fundamentális elemzők és kereskedők számos tényező, például a pénzügyi kimutatások, a gazdasági helyzet és a kereslet-kínálati tényezők vizsgálatából adódó értékelésük alapján hoznak döntéseket. A technikai kereskedők és elemzők a múltbeli árváltozások sorozatában szereplő információk alapján döntenek.

A mi feladatunk az utóbbi megközelítés megértésére vonatkozik. Kevés kereskedő hoz döntéseket vegytiszta körülmények között, mondhatni vákuumban; a technikai kereskedők figyelembe vehetik a fundamentális tényezőket, és a fundamentális kereskedők is számolhatnak azzal, hogy a piacokra való be- és kilépéseiket jobban lehet időzíteni a piaci szerkezet, a pénzmozgások és az ármozgások releváns elemeinek megértésével. A legtöbb kereskedő olyan hibrid megközelítéssel jár sikerrel, amely számos tudományág elemeit tartalmazza,

így nagyon kevés a tisztán technikai vagy fundamentális döntéshozó. A legfontosabb különbség számunkra az, hogy a technikailag motivált kereskedők elismerik az ár elsőbbségét. Tudják, hogy az ár az összes piaci szereplő elemzésének és döntéshozatalának kulcseleme, és úgy vélik, hogy az ármozgások gondos elemzése néha feltárhatja a piaci egyensúlyhiány olyan területeit, ahol lehetőség kínálkozik kiváló profitra alacsony kockázati szint mellett. E könyv célja, hogy bemutassa az elemzéshez szükséges eszközöket, és megtanítsa azok gyakorlati alkalmazását.

Hol van a kereskedő előnye?

A legtöbbször a piacok hatékonyak, ami azt jelenti, hogy az összes rendelkezésre álló információ megjelenik az eszközárakban, és az ár megbízhatóan tükrözi a mögöttes értéket. Az árak többnyire véletlenszerűen ingadoznak. Bár a kereskedő ilyen környezetben pusztán a véletlenszerűség miatt köthet néhány eredményes üzletet, hosszú távon egyszerűen nem lehet tartós profitot elérni és a kereskedőnk nem tehet semmit, ami pozitív hatással lesz a végeredményre mindaddig, amíg a véletlenszerűség uralja az árváltozásokat. Elméletileg egy véletlenszerű környezetben, valódi zéró összegű játékban lehetséges, hogy nullszaldós legyen a kereskedés, de a valóság másképp néz ki. A való világban a kereskedési számlák számos kereskedési hiba, tranzakciós költség, és egyéb kockázat állandó jelenlététől terhelték. Ezek együttesen nagyon magasra teszik a léccet, amit meg kell ugrani a nullszaldó eléréséhez. Minden profitábilisnak hitt kereskedésünk is nagy veszteséggel zárhat.

Manapság a kezdő kereskedők gyakran a teljesítménypszichológia és a pozitív gondolkodás elemeire összpontosítanak. Egy egész iparág foglalkozik a számlámasan küszködő kereskedőkkel, akik abban reménykednek, hogy ha megoldják a pszichológiai problémáikat, akkor a pénz folyamatosan áramlik számlájukra. Ugyanakkor nem foglalkoznak az alapvető problémával, vagyis azzal, hogy a legtöbb kereskedő olyan dolgokat csinál a piacon, amelyek nem működnek. A kiváló végrehajtás, a kockázatkezelés, a fegyelem és a megfelelő pszichológia mind fontos elemei egy jó kereskedési tervnek, de mindez hiábavaló, ha a kereskedési rendszernek nincs pozitív várakozása. A fent felsoroltak olyan