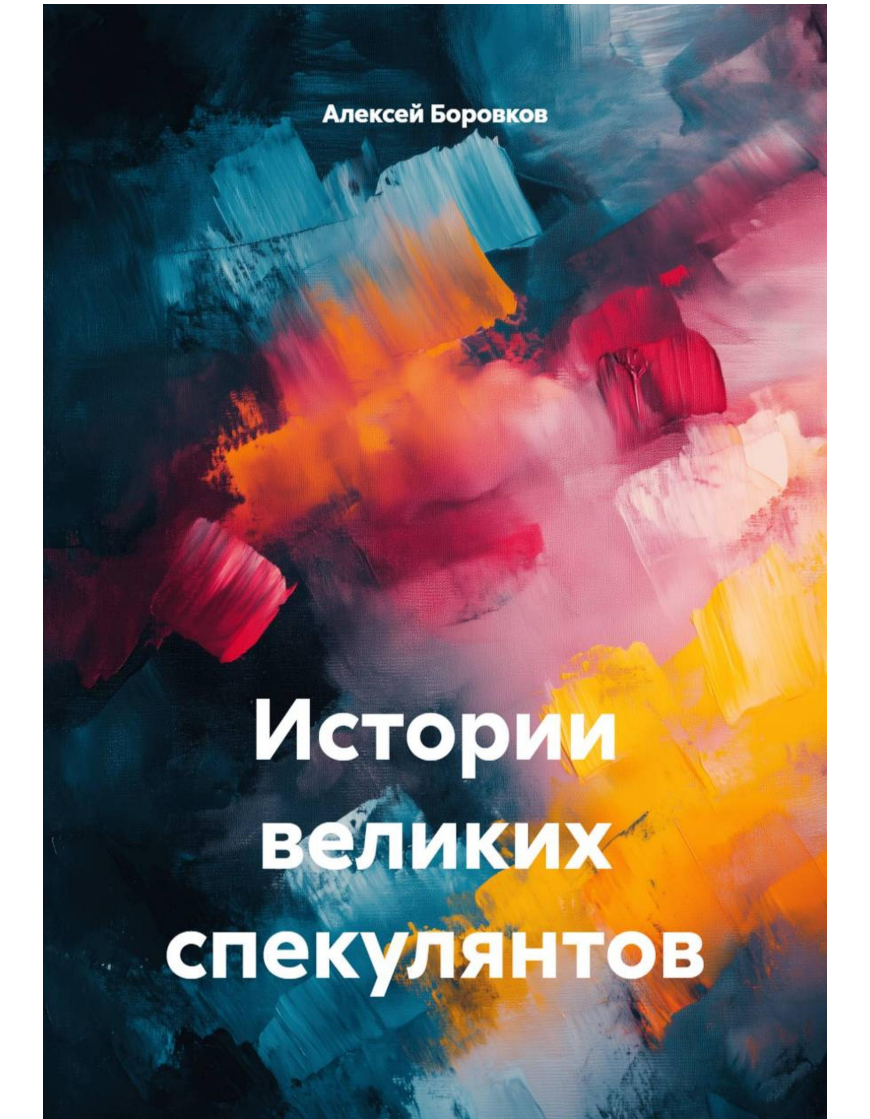




Алексей Боровков

Истории великих спекулянтов

Алексей Боровков

Истории великих спекулянтов

<https://litres.ru/73729332>

SelfPub; 2026

Аннотация

Спекуляция — это древнейшее искусство, которое человечество освоило задолго до появления первых бирж. Ещё вавилонские купцы играли на разнице цен зерна, финикийские торговцы страховали корабли, а в средневековых ярмарках Европы уже звучало слово *agio* — плата за риск. Но лишь с рождением фондовых бирж спекуляция обрела своё подлинное лицо: она перестала быть уделом избранных купеческих гильдий и стала зеркалом, в котором отражаются надежды, страхи и самообман целых обществ.

Содержание

Введение: Спекуляция как зеркало эпох	4
Часть 1. Джесси Ливермор: Мальчик, который обыграл биржу	10
Глава 1. Анатомия «медвежьего» гения	10
Глава 2. Психология толпы и правило «ключевых точек»	22
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Алексей Боровков

Истории великих спекулянтов

Введение: Спекуляция как зеркало эпох

Спекуляция – это древнейшее искусство, которое человечество освоило задолго до появления первых бирж. Ещё вавилонские купцы играли на разнице цен зерна, финикийские торговцы страховали корабли, а в средневековых ярмарках Европы уже звучало слово *agio* – плата за риск. Но лишь с рождением фондовых бирж спекуляция обрела своё подлинное лицо: она перестала быть уделом избранных купеческих гильдий и стала зеркалом, в котором отражаются надежды, страхи и самообман целых обществ.

От тюльпаномании в Голландии XVII века, когда за одну луковицу «вице-короля» отдавали состояние, до пузыря доткомов конца XX века, когда компании без прибыли стоили миллиарды долларов. От Великой депрессии, разорившей

средний класс, до криптовалютного безумия наших дней, когда мемы и твиты одного человека двигают рынки быстрее, чем отчеты центробанков. На протяжении этих четырёх столетий внешние декорации менялись: телеграф уступил место интернету, голосовые брокеры – алгоритмам, а ручные книги заказов – облачным платформам. Но суть оставалась неизменной: спекуляция – это всегда игра ума против толпы, дисциплины против жадности и страха. Игрок, который не понимает этой двойственной природы, обречён. Тот, кто научился смотреть в обе стороны, – может переписать свою судьбу.

Эта книга – не биографический справочник. Существуют десятки томов, описывающих, сколько заработал Джесси Ливермор в 1907 году или как Николас Дарвас эмигрировал из Венгрии. Наша цель иная: разобрать механизмы успеха и катастроф через призму трёх эпох, каждая из которых по-своему проверяла человека на прочность. Мы не будем просто пересказывать легенды – мы попытаемся извлечь из них универсальные законы, которые работают вне зависимости от того, торгуете ли вы акциями, облигациями, биткоином или фьючерсами на пшеницу.

Первая эпоха принадлежит Джесси Ливермору – фигуре трагической и почти мифической. «Одинокий волк» начала XX века, он обыгрывал банки и титанов индустрии, чувствуя

рынок кончиками пальцев, читая тикерную ленту, как поэт читает стихи. Он трижды становился мультимиллионером и трижды терял всё. Его история – это история человека, который победил рынок, но не смог победить самого себя. Мы пройдем с ним путь от бостонских «бон» (игорных домов, где делали ставки на разницу цен) до президентской ложи на Уолл-стрит, где ему предлагали спасти страну от паники. И мы спросим: почему гениальное чутьё не защитило его от роковых ошибок? Ответы, которые мы найдём, окажутся жёсткими – и, возможно, самыми ценными в этой книге.

Вторая эпоха – это история Николаса Дарваса, человека, который превратил хаос в систему. Эмигрант из Венгрии, бежавший от нацистов, он попал в Нью-Йорк с минимумом денег и максимумом желания выжить. Сначала он танцевал за еду, потом случайно купил акции своей звукозаписывающей компании – и с этого начался его путь. В отличие от Ливермора, Дарвас не обладал врождённым чутьём. Он ошибался, метался, терял сбережения и восстанавливался, пока не осознал: чтобы побеждать, нужна не интуиция, а система. Так родилась знаменитая «теория коробки» (Box Theory) – одна из первых формализованных трендовых стратегий, которая позволила ему за несколько лет превратить скромный стартовый капитал в миллионы долларов. Но главный урок Дарваса не в его методе, а в том, что география и математика могут сделать трейдера миллионером, если он готов подчи-

нить эмоции алгоритму.

Третья эпоха – современность. Здесь нет единого героя, потому что современный трейдинг распался на множество параллельных реальностей. С одной стороны, это мир Пола Тюдора Джонса, который в 1987 году предсказал «Чёрный понедельник» и заработал более 100% в день, когда рынок рухнул на 20%. Это мир макро-трейдеров, читающих не только графики, но и геополитику, межрыночные связи и потоки капитала. С другой стороны – это мир алгоритмов, где люди уступили место математикам и криптографам. Джеймс Саймонс из Renaissance Technologies нанял не трейдеров, а лингвистов и специалистов по распознаванию образов, доказав, что в долгосрочной перспективе компьютер может быть спокойнее и прибыльнее человека. И наконец, это мир «рыночных шаманов» эпохи высокочастотных сделок и мемных акций: розничные трейдеры из Reddit, которые в 2021 году организовали короткое сжатие GameStop, ненадолго переиграв хедж-фонды, и крипто-энтузиасты, для которых волатильность стала не риском, а образом жизни.

Мы рассмотрим все эти миры, но не как набор разрозненных историй, а как единую линию развития. Спекуляция, как и любое искусство, эволюционирует, но её ядро остаётся неизменным. Ливермор боролся с толпой, опережая её на один шаг. Дарвас отказался от борьбы с толпой, выстроив

систему, которая использовала движение толпы. Современные трейдеры иногда сами становятся толпой, а иногда используют машины, чтобы быть быстрее толпы. Но каждый из них, осознанно или нет, отвечал на одни и те же вопросы: как управлять риском, когда капитал под угрозой? как сохранять ясность ума, когда всё вокруг кричит о лёгких деньгах? как признать ошибку и выйти из сделки, не давая надежде заменить анализ?

В этой книге я не дам готовых торговых сигналов. Их и так слишком много – от простых скользящих средних до нейросетей. Вместо этого я предложу читателю оптику. Ту самую линзу, через которую Ливермор смотрел на ленту, Дарвас – на свои коробки, а Пол Тюдор Джонс – на макроэкономические дисбалансы. Я покажу, что за каждым крупным состоянием, сделанным на бирже, стоит не секретная формула, а характер, закалённый в поражениях, и дисциплина, выкованная в сомнениях.

И, возможно, главный парадокс, который мы обнаружим, звучит так: великими спекулянтами становятся не те, кто никогда не ошибается, а те, кто умеет пережить свои ошибки и вынести из них систему. Ливермор ошибался трижды, но каждый раз возвращался сильнее – пока не перестал уважать собственные правила. Дарвас ошибался постоянно, пока не изобрёл метод, который делал ошибки контролируемы-

ми. Современные трейдеры, которых мы встретим, тоже не избегали провалов – но именно провалы научили их тому, чему не учат в бизнес-школах: управлению собственным эго.

Приготовьтесь. Мы отправимся в путешествие по трём эпохам, трём типам мышления и трём способам смотреть на рынок. И если в конце вы посмотрите на свой брокерский счёт иначе – даже не обязательно с большим балансом, но с более ясной головой – значит, книга достигла цели.

В конце концов, спекуляция – это не столько про деньги, сколько про то, как человек ведёт себя перед лицом неопределённости. А это, пожалуй, самый человеческий из всех экзаменов.

Часть 1. Джесси Ливермор: Мальчик, который обыграл биржу

Глава 1. Анатомия «медвежьего» гения

Бостон, 1891 год. Город паровых машин и телеграфных проводов

Джесси Ливермор начал свою карьеру в 14 лет, разнося котировки в бостонских «бонах» – нелегальных игорных домах, которые маскировались под брокерские конторы. Здесь не покупали и не продавали настоящие акции; клиенты делали ставки на разницу цен, а владельцы заведения выступали букмекерами. Для юного Джесси это был не просто заработок в несколько долларов в неделю. Это была школа, где он день за днём наблюдал за тем, как рождаются и умирают цены.

Он стоял у доски, записывая мелом цифры, которые выкрикивали из телеграфной ленты. Час за часом, неделя за неделей он видел одни и те же паттерны. Акции поднима-

лись перед тем, как упасть; после затишья следовал рывок; определённые комбинации объёмов и цен повторялись с пугающей регулярностью. Владельцы «бон» считали его просто шустрым мальчишкой. Они не знали, что в его записной книжке уже рождалась система.

Чтение ленты: первое великое открытие

Главное открытие Ливермора было сделано не на фундаментальном анализе. Он не читал балансовые отчёты, не беседовал с менеджерами компаний, не строил сложных экономических моделей. Его инструментом стало чтение ленты (tape reading) – искусство, которое сегодня почти забыто, но в эпоху телеграфа было вершиной трейдерского мастерства.

Он не спрашивал почему цена идёт вверх или вниз. Его интересовало как она движется. С какой скоростью, на каких объёмах, после какой предшествующей консолидации. Он рассуждал просто: если я знаю почему, я буду торговать мнением, а если я знаю как, я буду торговать фактом. Мнение может оказаться ложным; факт – никогда.

«Лента не врёт, – писал он позже. – Она просто показывает то, что происходит. Вопрос не в том, чтобы угадать, что будет, а в том, чтобы правильно прочесть то, что есть». Для него цена была не абстракцией, а живым языком, на котором

рынок говорит с теми, кто умеет слушать.

Боны, Уолл-стрит и первое банкротство

В «бонах» Ливермор выигрывал так часто, что его перестали обслуживать. Это была не удача – это было систематическое преимущество. Он понял: в ставках на разницу цен нет проскальзывания, нет задержек исполнения, нет проблем с ликвидностью. Есть только направление и размер ставки. Он выигрывал, потому что научился предугадывать короткие движения с высокой точностью.

В шестнадцать лет он впервые приехал в Нью-Йорк, чтобы играть на настоящей бирже. И проиграл всё за несколько месяцев. Почему? Потому что реальный рынок оказался сложнее игорного дома. Здесь сделка не исполнялась мгновенно по той цене, которую он видел на ленте. Здесь была комиссия, проскальзывание, здесь крупный игрок не мог выйти из позиции одним щелчком пальцев. Позже он напишет: «Я был прав в своих прогнозах, но разорился, потому что торговал, как в игорном доме, а не как на бирже».

Этот урок – первый и, возможно, самый важный в его жизни – он запомнил навсегда: контекст исполнения важнее прогноза. Можно идеально предсказать движение, но потерять деньги, если не понимаешь механику рынка.

Ключевые точки: рождение метода

Вернувшись в Бостон, Ливермор накопил новый капитал (снова играя в «бонах») и в 1901 году снова штурмовал Нью-Йорк. На этот раз он был готов. Он вывел правило, которое назвал ключевой точкой (pivot point). Суть: не нужно покупать на минимумах и продавать на максимумах. Нужно ждать, когда цена после периода консолидации пробьёт важный уровень на аномально высоком объёме. Такое движение, по его мнению, свидетельствовало о том, что крупные игроки сделали свой выбор, и теперь можно присоединяться к ним, а не гадать.

«Деньги делаются не действиями, а ожиданием», – повторял он. Толпа врывается в рынок при первом же движении; Ливермор ждал подтверждения.

1907 год: паника и триумф

К 1907 году Джесси Ливермор был уже известен на Уолл-стрит как «медведь» – игрок на понижение. Он чувствовал, что банковская система США перегрета, что кредитное сжатие неизбежно. Он начал открывать короткие позиции задолго до того, как паника стала очевидной для газетчиков. Он не слушал оптимистичных заявлений банкиров – он

смотрел на ленту, где объёмы падали, а цены не могли пробить сопротивления.

В октябре 1907 года рынок рухнул. Ливермор за один день заработал миллион долларов (по тем временам – астрономическая сумма). Но самое интересное произошло после. Дж. П. Морган-старший, фактический правитель американских финансов, через посредников попросил Ливермора закрыть короткие позиции и начать покупать, чтобы остановить обвал. И Ливермор, осознавая, что даже самый сильный медведь не может противостоять системе, согласился. Он перевернулся и начал набирать длинные позиции, заработав ещё миллион на восстановлении.

Этот эпизод показывает другую сторону его гения: понимание системного риска. Ливермор знал, когда нужно наступать, но знал и когда нужно отступить. Он не был идейным медведем; он был прагматиком, который понимал, что даже правильный прогноз может убить тебя, если ты не учишь вмешательство властей.

Три взлёта и три падения: трагедия характера

История Ливермора – это не прямая линия к успеху. Это зигзаг. Он трижды становился мультимиллионером и трижды терял всё. Причины каждый раз были разными: то чрез-

мерный кредит, то попытка «усреднить» убыточную позицию, то вера в собственную непогрешимость. Но корень был один: нарушение собственных правил.

Он сформулировал железные законы: никогда не торгуй на полную маржу, никогда не добавляй к убыточной позиции, не слушай чужих советов, выходи из сделки, если рынок не подтверждает твой прогноз в течение разумного времени. И он же, в моменты самоуверенности, нарушал их. Каждый раз это заканчивалось банкротством.

В 1915 году, после очередного краха, он был должен почти миллион долларов и не имел права торговать. Он потратил месяцы на то, чтобы найти заёмщика, который поверит в него. Когда ему дали шанс, он сделал одну-единственную сделку – купил акции Bethlehem Steel на ключевой точке – и за несколько недель превратил небольшой капитал в сотни тысяч. Это был его четвёртый взлёт. Но и он не стал последним.

Уроки Ливермора для современного трейдера

Сегодня, больше века спустя, мы не торгуем по телеграфной ленте, не сидим в «бонах» и не слушаем брокеров, выкрикивающих цены. Но три принципа Ливермора остаются нерушимыми:

1. Цена – это приоритетный источник информации. Фундаментальный анализ полезен, но окончательное решение должна принимать цена. Если цена противоречит новостям, верьте цене.

2. Терпение – это актив. Ливермор говорил: «Я заработал своё состояние не тем, что был прав, а тем, что ждал». Современный трейдер, открывающий терминал каждый час, рискует превратиться в игорного игрока.

3. Дисциплина важнее аналитики. Можно иметь лучшую в мире стратегию, но если у вас нет дисциплины следовать ей в моменты стресса – вы проиграете. Ливермор доказал это трижды.

Финал, который не стал уроком

В 1940 году, после многолетней череды неудач и, возможно, депрессии, Джесси Ливермор покончил с собой. В прощальной записке он написал: «Всё безнадёжно. Не могу следовать своим правилам». Эта фраза стала мрачным эпилогом к жизни человека, который был лучшим читателем ленты в истории.

Но для нас его смерть – не повод для сентиментальности. Это напоминание: рынок прощает ошибки, но не прощает отсутствия системы. Ливермор знал, что нужно делать. Он

просто перестал это делать. И это, возможно, самый важный урок, который он оставил всем нам.

Урок 1: Отделяй факты от интерпретаций

Ливермор повторял: «На бирже нет ничего нового. Сегоднешние события уже были в прошлом и будут в будущем». Это утверждение часто цитируют как банальность, но за ним стоит глубокая философия трейдинга. Ливермор не отрицал, что мир меняется – появляются новые технологии, новые регуляторы, новые инструменты. Он отрицал, что человеческая природа меняется когда-либо. Жадность, страх, надежда, самоуверенность, паника – эти состояния вечны, и они всегда проявляются в ценах одинаково.

Его главное преимущество заключалось в абсолютной бесстрастности. Звучит просто, но в этом – почти сверхчеловеческое качество. Представьте себе: вы видите, как акция, которую вы только что продали, начинает расти. Новости пестрят заголовками о прорывном изобретении. Аналитики повышают рейтинг. Ваш брокер звонит и шепчет, что «все крупные игроки покупают». В такой момент естественное желание – выкупить обратно, признать ошибку, присоединиться к толпе. Ливермор поступал иначе: он смотрел на ленту. Если цена росла без подтверждения объёмом, если она не проходила ключевые уровни, если структура движе-

ния была вялой – он не обращал внимания на шум. Ему было всё равно почему, потому что он знал: причины, которые называют в новостях, почти всегда постфактумны. Сначала случается движение, потом журналисты находят ему объяснение.

Механика бесстрастности

Как он этого добивался? Ливермор выработал несколько практических принципов, которые помогали ему сохранять холодную голову:

1. Он не торговал новости. Ливермор мог держать позицию неделями, но решение о входе принимал исключительно на основе технической картины. Если выходили важные данные (отчёт по урожаю, решение ФРС), он заранее определял уровни, при которых останется в сделке, и уровни, при которых выйдет. Реакция на новость была запрограммирована до того, как новость появлялась.

2. Он дистанцировался от мнений. Ливермор не обсуждал свои сделки с друзьями, не читал утренних обзоров брокеров, не искал подтверждения у коллег. «Если вы хотите совета, не спрашивайте у тех, кто тоже в рынке», – говорил он. Он понимал, что любое чужое мнение – это либо шум, либо попытка манипуляции.

3. Он признавал, что может ошибаться. Бесстрастность не означает «уверенность в своей правоте». Наоборот, бес-

страстность включает в себя готовность немедленно признать ошибку. Ливермор выходил из сделки, если цена не подтверждала его предположения в течение разумного времени, даже если формально стоп-лосс ещё не был достигнут. Он называл это чувством, когда что-то не так – но на самом деле это было результатом многолетнего наблюдения за поведением цены.

Факты против интерпретаций в современном трейдинге

Сегодня, когда новостной поток в сотни раз плотнее, чем в начале XX века, урок Ливермора только усилился. Трейдеры тонут в интерпретациях: макроэкономические прогнозы, твиты известных инвесторов, аналитические отчёты инвестиционных банков, посты в социальных сетях. Всё это – интерпретации. Каждая из них содержит чью-то субъективную точку зрения, часто с конфликтом интересов.

Ливерморский подход предлагает радикальную альтернативу: сосредоточиться на фактах, которые не могут врать. Факт – это цена закрытия, объём, уровень, который пробит или не пробит. Факт – это поведение вашего портфеля: растёт он или падает, соблюдаете ли вы риск-менеджмент. Всё остальное – интерпретации, которые можно учитывать, но нельзя ставить в основу решений.

Современный трейдер, применяющий этот принцип, не спрашивает: «Почему биткоин упал?» – потому что на этот вопрос будет сто ответов, и большинство из них ошибочны. Он спрашивает: «Какие уровни пробиты? Где находятся ключевые объёмы? Соответствует ли моя позиция текущей структуре рынка?»

Почему это трудно

Если бы отделять факты от интерпретаций было легко, все были бы успешными трейдерами. Проблема в том, что человеческий мозг эволюционно настроен на поиск причин. Наши предки, слыша шорох в кустах, немедленно интерпретировали его как угрозу (хищник) или возможность (добыча). Задержка с интерпретацией могла стоить жизни. На бирже эта древняя программа работает против нас: мы начинаем придумывать причины движения цены в тот момент, когда должны просто фиксировать движение и действовать по правилам.

Ливермор сумел подавить этот инстинкт. Не потому, что он был сверхчеловеком, а потому, что многократно обжигался, доверяя интерпретациям вместо фактов. Каждое его банкротство было следствием того, что он позволял надежде (интерпретация «скоро развернётся») заменить реальность цены. Именно поэтому он снова и снова возвращался к ленте

— к чистым фактам, не замутнённым мнениями.

Вывод, который мы выносим из этого урока:

В трейдинге цена — единственный источник истины, который не лжёт намеренно. Новости, аналитика, чужие прогнозы могут быть полезны для формирования контекста, но решение о входе, выходе и размере позиции должно приниматься на основе фактов, зафиксированных в графике. Ливермор учит нас: не спрашивай «почему?», спроси «что именно происходит?» и «что я буду делать, если это продолжится?».

—

В следующей части главы мы разберём второй ключевой элемент метода Ливермора — «ключевые точки», а также проследим, как он применял эти принципы в реальных сделках, включая знаменитую панику 1907 года и последующие взлёты и падения.

Глава 2. Психология толпы и правило «ключевых точек»

1907 год: день, когда один человек обыграл систему

Октябрь 1907 года. Америка задыхалась в тисках кредитного кризиса. Тракты рушились один за другим, акции падали без остановки, вкладчики осаждали банки, требуя наличные. Уолл-стрит превратилась в поле боя, где каждый спасал себя. В этом хаосе Джесси Ливермор чувствовал себя как рыба в воде – не потому, что он любил разрушение, а потому, что он заранее прочитал по ленте то, что другие отказывались замечать.

За несколько месяцев до паники он начал наращивать короткие позиции. Он видел, как цены на акции теряют способность расти даже на хороших новостях. Он видел, как объёмы падают, а ширина рынка сужается – всё меньше акций участвуют в росте. Он не слушал оптимистичных заявлений банкиров; он смотрел на ленту. И лента говорила: медведь идёт.

Когда паника достигла пика, Ливермор открыл новые короткие позиции на ключевых акциях железных дорог и ста-

лелитейных компаний. За один день он заработал миллион долларов. Для справки: в то время годовой доход квалифицированного рабочего составлял около \$500. Ливермор сделал состояние за несколько часов. Он был на вершине.

Но тут произошло нечто, что отделило его от обычно-го удачливого спекулянта. Дж. П. Морган-старший – человек, который был фактическим центробанком США до создания ФРС – понял, что если медведи не остановятся, рухнет вся финансовая система. Через посредников он связался с Ливермором. Просьба была простой и беспрецедентной: закрыть короткие позиции и начать покупать.

Ливермор согласился. Он перевернулся, начал набирать длинные позиции и заработал ещё один миллион на восстановлении. Позже он скажет: «Я понял, что даже если ты прав, ты не можешь идти против системы, когда на кону стоит судьба страны».

Этот эпизод дал ему два фундаментальных урока, которые он пронёс через всю жизнь.

Урок первый: рынок – это эмоции, толпа всегда запаздывает

Ливермор увидел в 1907 году то, что подтверждалось на

всех последующих кризисах: рынок движется не логикой, а эмоциями. Толпа не анализирует – толпа реагирует. Сначала она игнорирует опасность, потом впадает в отрицание, потом в панику, и только когда все уже продали, появляются те, кто покупает на дне.

Толпа всегда запаздывает. Это не просто наблюдение, это закон, который работает столетия. К моменту, когда новости становятся очевидными для всех, цена уже учла их. К моменту, когда газеты печатают заголовки о кризисе, самые умные медведи уже закрыли свои позиции. К моменту, когда все вокруг говорят, что «золотой век только начинается», пузырь готов лопнуть.

Ливермор сформулировал это так: «Ты не должен торговать тем, что видишь сейчас. Ты должен торговать тем, что увидит толпа через три месяца, но видишь ты это уже сегодня». Другими словами, его преимущество заключалось в том, чтобы быть на шаг впереди массового сознания. Не на два шага – это уже гадание. Ровно на один: когда толпа только начинает входить в фазу отрицания, ты уже действуешь.

Психологическая механика запаздывания

Почему толпа всегда запаздывает? Потому что люди принимают решения не на основе фактов, а на основе того, что

делают другие. Это социальное доказательство – один из мощнейших когнитивных искажений. Когда все вокруг покупают, мозг посылает сигнал: «Ты тоже должен купить, иначе останешься в дураках». Когда все продают, страх заставляет присоединиться к панике.

Ливермор научился использовать это запаздывание. Он входил в рынок тогда, когда его прогноз ещё не подтвердился массовым движением, но уже был виден в структуре цены и объёмов. Он выходил из позиции тогда, когда толпа только начинала разгоняться в его сторону, оставляя им «последний кусок» прибыли, но забирая основное движение.

Урок второй: даже правда не защищает от системы

Второй урок 1907 года был более жёстким. Ливермор был абсолютно прав в своём медвежьем прогнозе. Рынок был перегрет, банковская система – хрупка, регулятор – отсутствовал. Он сделал на этом деньги. Но когда система оказалась на грани краха, вмешалась сила, которая стояла выше рыночной логики: власть.

Дж. П. Морган не просил – он фактически диктовал. И Ливермор, будучи прагматиком, подчинился. Он понял, что даже самый гениальный трейдер не может игнорировать системные риски. Если рынок перестаёт быть свободным (а в

моменты кризиса он никогда не бывает свободным), технический анализ уступает место политике и регуляторным интервенциям.

Для современного трейдера этот урок звучит так: никогда не забывай о том, кто стоит за рынком. Центральные банки, казначейства, регуляторы, крупнейшие фонды – они могут изменить правила игры в любой момент. Ливермор в 1907 году вовремя понял, что его короткие позиции могут стать жертвой «спасения системы», и добровольно перевернулся, превратив потенциальный конфликт в дополнительную прибыль.

Ключевые точки: техническое воплощение психологии

Если первые два урока были о психологии и системном мышлении, третий стал чисто техническим инструментом, который Ливермор отточил после 1907 года. Он назвал его «ключевые точки» (pivot points).

Что это такое? Ливермор заметил, что перед крупными движениями цена часто консолидируется в узком диапазоне. Толпа находится в состоянии неопределённости: никто не знает, куда пойдёт рынок. В этот момент крупные игроки (институционалы, «умные деньги») накапливают или распределяют позиции. Как только накопление заканчивается,

цена пробивает диапазон с большим объёмом – и начинается тренд.

Ключевая точка – это момент пробоя. Ливермор не покупал на минимумах и не продавал на максимумах. Он ждал, пока цена подтвердит своё намерение, пройдя важный уровень на аномально высоком объёме. Только после этого он входил в сделку.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.