

Psychologia jednostki

4. Dlaczego gramy na giełdzie?

Inwestowanie na giełdzie wydaje się zwodniczo łatwe. Kiedy początkujący inwestor ostrożnie wchodzi na rynek i kilka razy z rzędu udaje mu się osiągnąć zysk, szybko nabiera przekonania, że jest wielki i niezwyciężony. Wtedy jednak zaczyna ryzykować coraz bardziej, co ostatecznie często kończy się ogromnymi stratami.

Inwestorzy przeprowadzają transakcje z różnych powodów – racjonalnych i irracjonalnych. Gra na giełdzie oferuje szansę zarobienia dużych pieniędzy w szybkim tempie. Dla wielu ludzi pieniądze symbolizują wolność, nawet jeśli nie wiedzą oni, co dokładnie z tą wolnością mogą później zrobić.

Jeżeli znasz właściwe metody gry, możesz sam ustalać swoje godziny pracy, mieszkać i pracować w dowolnym miejscu na świecie oraz nie tłumaczyć się nigdy przed szefem. Inwestowanie jest fascynującą przygodą intelektualną: to szachy, poker i gry wideo w jednym. Trading przyciąga ludzi, którzy kochają wyzwania, wabi ryzykantów, natomiast odstrasza tych, którzy unikają ryzyka. Przeciętny człowiek wstaje rano, idzie do pracy, ma przerwę na lunch, wraca do domu, wypija piwo przy obiedzie, ogląda telewizję i kładzie się spać. Jeżeli zarobi dodatkowych kilka dolarów, wpłaca je na rachunek oszczędnościowy. Inwestor pracuje w nietypowych godzinach i wystawia na ryzyko własny kapitał. Wielu inwestorów to samotnicy, którzy rezygnują z bezpiecznej egzystencji i robią skok w nieznanne.

Samorealizacja

Większość ludzi ma wrodzoną ambicję, która każe im sięgać wysoko i dążyć do osiągnięcia granicy swoich możliwości. Ta ambicja – połączona z satysfakcją, jaka często towarzyszy grze na giełdzie, oraz z zapachem „szybkich” pieniędzy – sprawia, że w każdym momencie całe zastępy inwestorów gotowe są spróbować własnych sił w giełdowej grze.

Dobrzy inwestorzy mają predyspozycje do ciężkiej pracy i zdolność do przenikliwego myślenia oraz zawsze są otwarci na nowe pomysły. Paradoksalnie ich celem nie jest zarabianie pieniędzy, lecz prawidłowe przeprowadzanie transakcji. Gdy podejmują właściwe decyzje inwestycyjne, wówczas pieniądze pojawiają się niemal automatycznie. Inwestorzy, którzy odnieśli sukces, ciągle doskonalą swe umiejętności, ponieważ nieustannie dążą do osiągnięcia szczytu własnych możliwości.

Zawodowy inwestor z Teksasu zaprosił mnie kiedyś do swojego biura i powiedział: „Jeżeli usiądziesz naprzeciwko mnie w czasie sesji, nigdy nie zorientujesz się, kiedy zarabiam, a kiedy tracę”. Osiągnął zatem poziom, na którym wygrana nie wywołuje w nim podniecenia, a przegrana nie wytrąca go z równowagi. Jest tak skoncentrowany na grze i na doskonaleniu własnych umiejętności, że pieniądze nie wpływają na jego emocje.

Wielu ludziom w samorealizacji przeszkadzają skłonności autodestrukcyjne. Kierowcom, którzy mają predyspozycje do powodowania wypadków, ciągle zdarzają się stłuczki. Inwestorom ze skłonnościami autodestrukcyjnymi nieustannie przytrafiają się straty. Rynki oferują nieskończoną liczbę okazji zarówno do autodestrukcji, jak i do samorealizacji. Jeśli podczas inwestowania ulegniesz tej pierwszej, może cię to naprawdę dużo kosztować.

Inwestorzy niepotrafiący osiągnąć harmonii wewnętrznej często próbują zrealizować swoje sprzeczne pragnienia na giełdzie. Pamiętaj, że jeżeli nie wiesz, dokąd zmierzasz, możesz dotrzeć do miejsca, w którym nigdy nie planowałeś się znaleźć.

5. Fantazja kontra rzeczywistość

Jeżeli usłyszysz od przyjaciela, który do tej pory nigdy nie zajmował się rolnictwem, że właśnie kupił działkę o powierzchni 1000 m² i zamierza przez cały rok żywić się zebranymi z niej plonami, niewątpliwie pomyślisz: „To nierealne i na pewno będzie chodził głodny”. Wszyscy wiemy, co jest, a co nie jest możliwe. Gra na giełdzie to pole, na którym łatwo rosną marzenia.

Świeżo upieczony emeryt powiedział mi kiedyś, że planuje zarobić na życie, obracając na rynku kwotą 6000 USD. Kiedy starałem się udowodnić mu brak realizmu, szybko zmienił temat rozmowy. Był świetnym analitykiem, lecz nie chciał przyjąć do wiadomości, że jego plan „intensywnego uprawiania roli” to samobójstwo. Usiłując za wszelką cenę osiągnąć sukces, musiałby znacznie wykorzystywać dźwignię finansową i zajmować olbrzymie pozycje, przez co nawet niewielkie ruchy ceny przeciwko niemu eliminowałyby go z gry.

Inwestor odnoszący sukcesy jest realistą. Zna własne możliwości i ich granice. Widzi, co się dzieje na giełdzie, i wie, jak na to reagować. Analizuje rynki, nie chodząc na skróty, obserwuje swoje reakcje i sporządza rozsądne plany. Zawodowy inwestor nie może sobie pozwolić na złudzenia.

Kiedy amator poniesie szereg strat i zostanie kilka razy wezwany do uzupełnienia depozytu zabezpieczającego, jego poczucie wyższości z miejsca zmienia się w bojaźń i zaczyna on rozwijać dziwne teorie na temat rynku. Przegrywający kupują, sprzedają albo pomijają dobre transakcje, ponieważ kierują się fantazjami. Zachowują się jak dzieci, które boją się przejść koło cmentarza lub zaglądają w nocy pod łóżko, szukając duchów. Złożona natura giełdy sprawia, że łatwo można puścić wodze fantazji.

Większość ludzi, którzy dorastali w kulturze zachodniej, żywi kilka wspólnych złudzeń. Są one tak szeroko rozpowszechnione, że kiedy studiowałem w Instytucie Psychoanalitycznym w Nowym Jorku, prowadzono tam nawet wykłady zatytułowane „Powszechne złudzenia”. Przykładowo w dzieciństwie wielu ludzi wyobraża sobie, że zostało zaadoptowanych. Ta fantazja pomaga im znaleźć wytłumaczenie dla nieprzyjaznego i bezosobowego świata, który ich otacza. Jest to pocieszające, ale powstrzymuje dziecko przed dostrzeżeniem prawdziwej rzeczywistości. Fantazje wywierają wpływ na nasze zachowanie, nawet jeżeli ich sobie nie uzmysławiamy.

Te słowa kieruję do setek inwestorów przejawiających wiele uniwersalnych fantazji. Zniekształcają one rzeczywistość i stają na drodze do sukcesów giełdowych. Dobry inwestor musi zidentyfikować swoje fantazje, a następnie się ich pozbyć.

Mit wyjątkowego intelektu

Przegrywający inwestorzy cierpiący na mit wyjątkowego intelektu mówią zazwyczaj: „Poniosłem porażkę, bo nie znałem odpowiednich sekretów gry na giełdzie”. Wielu z nich wyobraża sobie, że inwestorzy odnoszący sukcesy posiadli jakąś tajemną wiedzę. Twierdzenie to nie jest jednak prawdziwe. Pomaga ono tylko utrzymać dobrą koniunkturę na rynku usług doradczych i systemów służących do automatycznego inwestowania.

Zniechęcony inwestor często sięga po kartę kredytową, żeby kupić tzw. sekretną wiedzę. Potrafi zapłacić 3000 USD jakiemuś szarlatanowi sprzedającemu nieomylny, dokładnie przetestowany i zautomatyzowany system inwestycyjny. Kiedy ten „stuprocentowo pewny” system nagle przestaje działać, inwestor ponownie korzysta z prawie już wyczerpanej karty kredytowej i tym razem kupuje „specjalistyczny podręcznik”, który ma wyjaśnić, jak można zostać dobrze poinformowanym i odnoszącym sukcesy inwestorem, analizując położenie Księżyca, Saturna czy Urana.

W nowojorskim klubie inwestycyjnym, którego jestem członkiem, nieraz zdarza mi się rozmawiać z pewnym znanym astrologiem finansowym. Często prosi on o darmowy wstęp na nasze spotkania, ponieważ nie stać go na poniesienie drobnej opłaty, którą członkowie klubu uiszczają na pokrycie kosztów administracyjnych czy kupno poczęstunku. Główne źródło jego dochodu stanowi pozyskiwanie pieniędzy za astrologiczne wróżby od pełnych nadziei amatorów inwestowania.

Przegrywający nie wiedzą, że gra na giełdzie nie wymaga ponadprzeciętnych zdolności intelektualnych. Zdecydowanie trudniej jest np. wyciąć wyrostek robaczkowy, zbudować most lub rozstrzygnąć sprawę w sądzie. Inwestorzy odnoszący sukcesy są na ogół bystrzy i przenikliwi, ale tylko nielicznych można uznać za intelektualistów. Wielu nie ukończyło wyższych studiów, a niektórzy odpadli już w liceum. Gra na giełdzie pociąga inteligentnych i ciężko pracujących ludzi, którzy odnieśli sukcesy zawodowe. Dlaczego jednak tak często ponoszą oni porażki? Tym, co odróżnia wygranych od przegranych, nie jest ani inteligencja, ani jakaś sekretna wiedza, a już na pewno nie edukacja.

Mit niedokapitalizowania

Wielu przegrywających myśli, że większe konto pozwoliłoby im odnieść sukces. Ludzie wypadają z gry z powodu serii strat lub z powodu pojedynczej, ale wyjątkowo dużej straty. Nierzadko zdarza się też tak, że odwrócenie trendu i spodziewany ruch następuje wtedy, kiedy amator ma już praktycznie wyzerowany rachunek. W takich sytuacjach przegrywający inwestor wścieka się i narzeka: „Gdybym mógł wytrzymać na rynku jeszcze tydzień, to zamiast stracić pieniądze, zarobiłbym małą fortunę”.

Tacy inwestorzy patrzą na punkty zwrotne, które uformowały się zbyt późno, i widzą w nich potwierdzenie skuteczności stosowanych metod inwestycyjnych. Często wracają więc do pracy etatowej, zarabiają kolejne pieniądze lub po prostu pożyczają je od innych, żeby otworzyć następny nieduży rachunek inwestycyjny i ponownie wejść do gry. Historia się jednak powtarza: powtórnie

tracą zainwestowane środki, chwilę później sytuacja na rynku ulega odwróceniu i znów wydarzenia na pozór potwierdzają ich racje – lecz znowu zbyt późno. Właśnie w takich okolicznościach rodzi się mit: „Gdybym miał większy rachunek, mógłbym zostać na rynku trochę dłużej i odniósłbym sukces”.

Niektórzy przegrywający pożyczają pieniądze od krewnych i przyjaciół, a jako rzekomą gwarancję spłaty pokazują wyciąg zawierający szereg udanych transakcji przeprowadzonych na koncie demo. Ten zapis zdaje się dowodzić, że mogłoby dużo wygrać, gdyby tylko dysponowali większym kapitałem. Prawda wygląda jednak tak, że nawet jeśli udaje im się pożyczyć więcej pieniędzy, również je tracą – zupełnie jakby rynek śmiał się im w twarz.

Przegrywający nie jest niedokapitalizowany – to jego mózg jest niedorozwinięty. Amator może zniszczyć duży rachunek prawie tak samo szybko jak małe konto. Znajomy pewnego razu zbankrutował z kapitałem 200 000 000 USD w ciągu jednego dnia! Z powodu niewystarczającej ilości pieniędzy jego broker pozamykał mu wszystkie stratne pozycje, po czym chwilę później rynek zawrócił. Znajomy oskarżył brokera, a mnie powiedział: „Gdybym tylko miał większy rachunek...”. Widocznie 200 000 000 USD nie było dla niego wystarczająco dużym kapitałem.

Prawdziwym problemem przegrywających nie jest wielkość ich rachunku, ale tzw. *overtrading*¹ i niechlujne zarządzanie kapitałem. Podejmują oni nadmierne ryzyko niezależnie od rozmiaru rachunku. W takich sytuacjach bez względu na to, jak dobrego systemu inwestycyjnego używa przegrywający, seria nieudanych transakcji sprawia, że prędzej czy później bankrutuje.

Amatorzy nie spodziewają się strat i w żaden sposób nie są na nie przygotowani. Pojęcie niedokapitalizowania stanowi wybieg, który pomaga zamknąć oczy na dwie bolesne prawdy: brak dyscypliny inwestycyjnej i brak realistycznego planu zarządzania kapitałem. Trader, który chce utrzymać się na rynku i dobrze prosperować, musi kontrolować swoje straty. Jest to możliwe, jeżeli w przypadku pojedynczej transakcji będzie ryzykował tylko niewielką ilość posiadanego kapitału, a nie jego całość (zob. część 9: *Zarządzanie ryzykiem*).

Dowiedz się, jakie błędy najczęściej popełniasz, i wyciągnij z nich wnioski, handlując na małym koncie. Nauka będzie mniej bolesna!

Jedyna zaleta dużego rachunku inwestycyjnego polega na tym, że koszty związane z kupnem sprzętu, oprogramowania czy ze zdobyciem wiedzy będą stanowiły niewielki procent twoich pieniędzy. Przykładowo osoba, która zarządza funduszem w wysokości 1 000 000 USD i wydaje 5000 USD na edukację, poświęca zaledwie 0,5% kapitału. Ten sam wydatek stanowi 25% kapitału dla inwestora mającego rachunek w wysokości tylko 20 000 USD.

¹ Nadmierna aktywność na giełdzie, rozumiana jako zbyt duża częstotliwość otwierania i zamykania pozycji lub otwieranie transakcji o zbyt dużym wolumenie (przyp. red.).

Mit automatycznego pilota

Zwolennicy mitu automatycznego pilota wychodzą z założenia, że skuteczne inwestowanie można zautomatyzować. Jedni próbują samodzielnie opracować mechaniczny system inwestycyjny, inni kupują tego typu programy od zewnętrznych dostawców. Ludzie, którzy poświęcają lata pracy na doskonalenie swoich umiejętności jako adwokaci, lekarze lub przedsiębiorcy, lekką ręką wydają tysiące dolarów na maszynkę, która ma myśleć za nich. W większości przypadków kierują nimi chciwość, lenistwo i... nieznamość matematyki.

Dawniej systemy inwestycyjne zapisywano na kartkach papieru, obecnie w parę chwil można je pobrać z Internetu. Niektóre z nich są prymitywne, inne zaś starannie opracowane – pozwalają się optymalizować i uwzględniają zasady zarządzania kapitałem. Wielu inwestorów poświęca tysiące dolarów na poszukiwanie magicznej metody, która zamieni kilka stron kodu komputerowego na niekończący się strumień pieniędzy. Ludzie wierzący, że to możliwe, przypominają średniowiecznych władców, którzy opłacali alchemików, aby odkryć sekret przemiany pospolitych metali w złoto.

Szkopuł tkwi w tym, że złożone ludzkie działania nie poddają się automatyzacji. Skomputeryzowane programy nauczania nie zastąpiły nauczycieli, a informatyczne systemy obliczania podatków nie spowodowały bezrobocia wśród księgowych. Większość dziedzin naszego życia wymaga samodzielnego myślenia – maszyny i systemy komputerowe mogą pomóc, ale nie są w stanie zastąpić ludzi.

Gdybyś mógł kupić system inwestycyjny gwarantujący sukces, zamieszkałbyś na Tahiti i spędził resztę życia, utrzymując się z czeków płynących nieprzerwanym strumieniem od twojego maklera. Jak dotąd jedynymi ludźmi, którzy zarobili na automatycznych systemach inwestycyjnych, są ich autorzy. Tworzą oni małą, lecz bardzo oryginalną gałąź przemysłu inwestycyjnego. Kiedy się temu dobrze przyjrzymy, szybko dojdziemy do wniosku, że sprzedaż dobrze funkcjonujących systemów nie ma sensu. Ich autorzy mogliby przecież sami wyjechać na Tahiti i żyć z giełdowych zysków. Jeśli ich o to zapytamy, w odpowiedzi usłyszymy wiele różnych tłumaczeń. Jedni stwierdzą, że pisanie programów sprawia im większą satysfakcję niż gra na giełdzie. Drudzy utrzymują, że sprzedają systemy inwestycyjne tylko w celu powiększenia swojego kapitału inwestycyjnego, a jeszcze inni robią to po prostu z miłości do ludzkości.

Tymczasem rynki giełdowe ulegają ciągłym przeobrażeniom, w związku z czym nawet najlepsze automatyczne systemy inwestycyjne prędzej czy później przestają działać. Nie ma gwarancji, że sztywne reguły z przeszłości będą funkcjonować w przyszłości. Widząc zmieniające się otoczenie, kompetentny inwestor może po prostu zmodyfikować swoją strategię. Automatyczny system jest pod tym względem znacznie mniej elastyczny.

Linie lotnicze płacą wysokie pensje pilotom, mimo że samoloty, którymi latają, mają automatyczne systemy sterowania. Powód: ludzie potrafią opanować trudne do przewidzenia sytuacje, automat – nie. Jeżeli w samolocie pasażerskim odrywa się dach nad Pacyfikiem albo nad Manhattanem maszyna traci oba silniki w wyniku zderzenia ze stadem gęsi, jedynie człowiek może znaleźć wyjście z takiego krytycznego położenia. Te niebezpieczne historie wydarzyły się naprawdę (zostały opisane w gazetach) i za każdym razem doświadczeni piloci zdołali wylądować – dzięki improwizacji. Automatyczny pilot nie byłby w stanie tego dokonać. Jeżeli stawiasz swoje pieniądze na automatyczny system inwestycyjny, ryzykujesz tyle samo co w przypadku powierzenia własnego życia automatycznemu pilotowi. Pierwsze niespodziewane wydarzenie może zniszczyć twój rachunek.

Co prawda istnieją dobre i skuteczne systemy inwestycyjne, ale ich wyniki i sposób działania powinno się na bieżąco monitorować. Pamiętaj: korzystając z nich, musisz zachować czujność i nie możesz całkowicie przerzucić swojej odpowiedzialności na ich wskazania.

Inwestorzy będący ofiarami mitu automatycznego pilota próbują wrócić do czasów dzieciństwa. Pamiętają matkę, która zaspokajała ich potrzeby jedzenia, czułości i wygody, i teraz starają się odtworzyć dawne przeżycia. Pragną więc leżeć na plecach i przyjmować zyski jak niekończący się strumień ciepłego mleka. Tylko że rynek nie jest twoją mamą. Na giełdzie grają twardzi ludzie, którzy chcą zabrać twoje pieniądze i nie mają zamiaru głaskać cię po głowie.

Kult osobowości

Większość ludzi niezbyt szczerze wyraża pragnienie wolności i niezależności. Kiedy znajdują się oni pod presją, zmieniają nastawienie i zaczynają szukać silnego przywódcy. W krytycznym położeniu często zwracają się w stronę różnego rodzaju guru.

Gdy dorastałem, w Związku Radzieckim uczono dzieci, że Stalin jest naszym wielkim przywódcą. Później przekonaliśmy się, jak wielkim był potworem. Ale dopóki żył, masa ludzi z zadowoleniem podążała za liderem. Stalin uwolnił ich od potrzeby samodzielnego myślenia. Wielu „małych Stalinów” funkcjonowało w każdej dziedzinie życia – ekonomii, biologii, architekturze itd. Kiedy przyjechałem do Stanów Zjednoczonych i zacząłem grać na giełdzie, poczułem zaskoczenie, widząc, jak dużo inwestorów poszukuje swojego guru – „małego Stalina”. Fantazja, zgodnie z którą inna osoba może z nas uczynić bogaczy, jest bardzo powszechnym zjawiskiem.

Na rynkach finansowych występują trzy typy guru: guru cykli rynkowych, guru magicznych metod i martwi guru. Guru cykli rynkowych przepowiadają

istotne zwroty na rynku. Guru magicznych metod promują nowe „autostrady” do sukcesu. Znani są także guru, którzy uniknęli krytyki i stali się obiektem kultu – to tacy guru, którzy odeszli już z tego świata.

Guru cykli rynkowych

Przez wiele dziesięcioleci amerykański rynek kapitałowy funkcjonował na ogół w cyklach czteroletnich. Zazwyczaj przez dwa i pół roku lub trzy lata zyskiwał na wartości, a następnie przez rok lub półtora dominowały na nim spadki. W trakcie prawie każdego takiego cyklu na rynku pojawiali się nowi guru, a okresy ich panowania niemal idealnie pokrywały się w czasie z okresami hossy w Stanach Zjednoczonych.

Guru cykli rynkowych starają się przewidzieć wszystkie istotne wzrosty i spadki. Każda trafna prognoza przysparza im sławy i zachęca jeszcze większą liczbę ludzi do kupna albo sprzedaży w chwili, gdy pojawia się ich nowa prognoza. Każdy guru ma własną, dopracowaną w najdrobniejszych szczegółach teorię na temat rynku, która może opierać się na cyklach rynkowych, wolumenie obrotu, falach Elliotta lub czymkolwiek innym. Zwykle taka teoria istnieje na długo przed tym, zanim guru stanie się gwiazdą, początkowo jednak rynek nijak nie chce zachowywać się zgodnie z nią. Ale później sytuacja nagle się zmienia i teoria zaczyna „działać”. I właśnie wtedy gwiazda rynkowego guru wznosi się wysoko i świeci nad giełdą jasnym blaskiem.

Sytuację guru można porównać do sytuacji modelek. Ich popularność zależy od gustów publiczności. W jednym sezonie na okładkę znanego kobiecego czasopisma trafiają blondynki, a w następnym wszyscy żądają brunetki albo dziewczyny z pieprzykiem. Modelki się nie zmieniają, gusty publiczności – tak.

Guru zawsze stoją lekko z boku. Oznacza to, że nigdy nie spotkamy ich wśród osób pracujących w domach maklerskich czy bankach inwestycyjnych. Powód: pracownicy tych firm nie chcą ryzykować utraty posady, stąd ich prognozy prawie zawsze bywają bardzo konserwatywne i mało oryginalne. Tymczasem guru cykli rynkowych nie mają takich ograniczeń. Można powiedzieć, że są outsiderami rynku, których nic nie powstrzymuje przed głoszeniem nawet najbardziej szalonych teorii.

Sława guru utrzymuje się tak długo, jak długo rynek zachowuje się zgodnie z jego teorią – zwykle trwa to krócej niż jeden czteroletni cykl rynkowy. W pewnym momencie na rynku zachodzą zmiany i ceny zaczynają się poruszać w innym kierunku. Niemniej guru w dalszym ciągu stosuje stare metody, które tak dobrze funkcjonowały w przeszłości, i szybko traci zwolenników. Kiedy jego przepowiednie przestają się sprawdzać, uwielbienie publiczności zmienia się w nienawiść. Zniesławiony guru cykli rynkowych nie jest w stanie powrócić do roli gwiazdy.

Wszyscy guru specjalizujący się w cyklach rynkowych wykazują kilka cech wspólnych. Zanim osiągną pozycję gwiazdy, przez kilka lat działają na rynku prognoz inwestycyjnych. Każdy z nich ma wyjątkową teorię, garstkę zwolenników i pewną wiarygodność, dzięki której udaje im się utrzymać w zawodzie. Kiedy osiągają już status gwiazdy, wszelkie ich trafne prognozy zostają natychmiast odnotowane w mass mediach, natomiast pojedyncze wpadki są przez ich sympatyków lekceważone. Jednak w chwili gdy teoria guru całkowicie przestaje funkcjonować, adoracja mas przeradza się w nienawiść.

Jeżeli rozpoznasz nowego, odnoszącego sukcesy guru, rozważ przyłączenie się do jego zwolenników. Warto to zrobić. Niemniej jeszcze ważniejsza jest umiejętność rozpoznania szczytu popularności danego guru, wszystkich bowiem gwiazdorów rynkowych czeka bolesny upadek ze szczytu sławy. Kiedy guru zostaje zaakceptowany przez media, to znak, że osiągnął swój punkt szczytowy. Gdy kilka popularnych magazynów poświęca miejsce na swoich łamach modnemu guru, możesz mieć pewność, że jego koniec jest bliski. Możesz być również pewny, że na jego miejsce wkrótce pojawią się następni.

Guru magicznych metod

Podczas gdy guru cykli rynkowych są postaciami z rynku kapitałowego, guru magicznych metod mają większe znaczenie na rynkach instrumentów pochodnych. Zdobywają sławę, kiedy uda się im odkryć jakieś nowe narzędzie analityczne lub stworzyć gotowy (i w danej chwili przynoszący zyski) system inwestycyjny.

Inwestorzy ciągle poszukują możliwości uzyskania przewagi nad innymi inwestorami. Tak jak w średniowieczu rycerze starali się zdobyć najlepsze miecze, inwestorzy są skory do zapłacenia wysokiej kwoty za swoje zabawki do gry na giełdzie. Żadna cena nie jest zbyt wygórowana, jeżeli zabawka pozwoli im zarabiać.

Guru magicznych metod oferują nowe narzędzia mające umożliwić osiągnięcie zysków, np. szybkie linie (*speed lines*)², cykle Fibonacciego czy profile rynku (*market profiles*)³. Początkowo metody te mogą dawać pewną przewagę, niemniej gdy stosuje je dostatecznie duża liczba inwestorów, wówczas nieuchronnie zaczynają szwankować i tracą popularność. Rynki bez ustanku niwelują przewagę każdej nowej metody i jest mało prawdopodobne, aby metody, które działały

² Technika wyznaczania poziomów wsparcia i oporu za pomocą linii rysowanych zgodnie z kierunkiem nachylenia trendu (przyj. red.).

³ Narzędzie, dzięki któremu można wyznaczyć wartość godziwą danego waloru. Jako wartość godziwą należy rozumieć wartość, powyżej której rynek jest uznawany za przewartościowany, a poniżej której za niedowartościowany. Twórcą tej techniki jest J. Peter Steidlmayer (przyj. red.).

wczoraj, sprawdziły się dzisiaj, a jeszcze mniej prawdopodobne, że będą oferowały wiarygodne wskazania za rok.

Może to się wydać dziwne, ale nawet w dzisiejszym świecie, gdzie istnieje szybka wymiana informacji o międzynarodowym zasięgu, reputacja zmienia się powoli. Oznacza to, że nawet guru, który stracił szacunek w rodzinnym kraju, potrafi zarobić pieniądze, sprzedając swoją teorię w innym. Ten fenomen wyjaśnił mi pewien guru, porównując swoją popularność w Azji z sytuacją byłych sław amerykańskiej sceny muzycznej i filmu. Te gwiazdy nie są już w stanie przyciągnąć publiczności w Stanach, ale wciąż mogą niezłe zarabiać na życie, występując za granicą.

Martwi guru

Trzeci typ guru spotykany na rynkach stanowią martwi guru. Ich książki nieustannie się wznawia, nowe pokolenia gorliwych inwestorów studiuje ich wykłady, a wokół nich wyrastają pośmiertne legendy o ich spektakularnych wyczynach. Martwych guru nie ma już wśród nas i nie wykorzystują oni swojej sławy – inni czerpią korzyści z ich reputacji i wygasłych praw autorskich. Do nieodżałowanych guru należy R.N. Elliott, ale najlepszy przykład legendarnego guru to chyba W.D. Gann.

Rozmaici ludzie sprzedają wykłady Ganna i oprogramowanie Ganna. Głoszą, że Gann – jeden z najlepszych inwestorów w historii giełdy – pozostawił po sobie majątek wart 50 000 000 USD. Przeprowadzałem wywiad z synem tego człowieka, analitykiem w pewnym banku w Bostonie. Powiedział mi, że jego sławny ojciec nie mógł utrzymać rodziny z gry na giełdzie i zarabiał na życie, sprzedając wykłady instruktażowe. W latach 50., po śmierci Ganna, majątek zmarłego (łącznie z domem) oszacowano na niewiele ponad 100 000 USD. Legendę W.D. Ganna jako giganta inwestycji podtrzymują ludzie oferujący jego wykłady i różne rekwizyty łatwowiernym klientom.

Zwolennicy guru

Guru sporządza oryginalne analizy przez kilka lat, aż w pewnym momencie szczęśliwym trafem sytuacja na rynku zaczyna układać się po jego myśli. Podczas gdy pewnych guru nie ma już wśród nas, ci, którzy żyją, tworzą szerokie spektrum: od poważnych naukowców do postaci nadających się do świata rozrywki. O skandalach związanych z guru możesz przeczytać w książce *Winner Take All* Williama Gallachera.

Płacąc za porady guru, oczekujemy, że w zamian zarobimy więcej pieniędzy. W rzeczywistości jest to jednak tak samo naiwne jak postawienie kilku dolarów przeciwko ulicznemu karciarzowi w nadziei, że uda się go ograć. Tylko ktoś naprawdę łatwowierny i zarazem chciwy może dać się złapać na podobną przynętę.

Niektórzy ludzie zwracają się do guru, gdyż poszukują silnego przywódcy. Chcą znaleźć wszytkowiedzącego męża opatrnościowego, który spełni funkcję ich rodzica. Jak powiedział kiedyś jeden z moich przyjaciół: „Chodzą i szukają kogoś, kto weźmie ich pod opiekę”. Sprytny mąż opatrnościowy zapewnia taką opiekę, ale oczywiście za drobną opłatą.

Ludzie potrzebują guru i nowi guru nieustannie się pojawiają. Jako inteligentny inwestor musisz jednak zdawać sobie sprawę, że na dłuższą metę żaden guru nie uczyni cię bogatym. Sam musisz o to zadbać.

Czasami, gdy wygłaszam przemówienie lub pojawiając się w telewizji, ktoś przedstawia mnie jako „słynnego guru”. Drżę na te słowa i przerywam takie zapowiedzi. Guru to ktoś, kto twierdzi, że prowadzi tłumy przez pustynię w zamian za darowiznę – ja niczego takiego nie oferuję! Zawsze zaczynam od wyjaśnienia, że nie ma żadnych magicznych metod oraz że gra na giełdzie jest dyscypliną równie szeroką i różnorodną jak medycyna, w której trzeba wybrać jedną specjalizację i ciężko pracować, aby stać się w niej dobrym. Wybrałem swoją ścieżkę dawno temu, a to, co robię podczas wykładów, jest po prostu głośnym myśleniem i dzieleniem się sposobami analizowania rynku i podejmowania decyzji.

Handluj i miej oczy szeroko otwarte

Myślenie życzeniowe okazuje się silniejsze niż dolary. Ostatnie badania dowiodły, że ludzie mają niesamowitą zdolność okłamywania samych siebie i unikania widzenia prawdy.

Profesor z Uniwersytetu Duke’a, Dan Ariely, opisał sprytny eksperyment. Grupa ochotników otrzymała do wypełnienia test na inteligencję, ale połowie z nich „przypadkowo” pokazano arkusz odpowiedzi. Ich wyniki były oczywiście wyższe niż tych uczestników, którzy do arkusza nie mieli dostępu. Następnie każdy został poproszony o oszacowanie swojego IQ i wypełnienie kolejnego testu na inteligencję, w którym nie było już absolutnie żadnych ściąg. Osoby prawidłowo przewidujące swój rezultat miały otrzymać nagrodę finansową. Grupa, która uzyskała lepsze wyniki dzięki ściągom, spodziewała się wyższych wyników w kolejnym teście – oszuści chcieli wierzyć, że są bardzo inteligentni, nawet jeśli błędne prognozy miałyby kosztować ich utratę pieniędzy.

Dobry trader nie może myśleć życzeniowo, musi być realistą. Na rynkach nie ma ściąg – w zapisach swoich transakcji i na krzywej kapitału można zobaczyć najprawdziwszą prawdę.

Aby zarabiać na rynkach, trzeba opanować trzy podstawowe elementy gry na giełdzie: zgłębić psychologię, stworzyć logiczny system inwestycyjny i opracować

skuteczny plan zarządzania ryzykiem. Te elementy są jak trzy nogi stołka – usuniesz jedną, a stołek się przewróci. Typowy błąd nowicjuszy polega na skupianiu się wyłącznie na wskaźnikach i systemach.

Musisz analizować swoje uczucia podczas gry na giełdzie, by upewnić się, że podejmujesz rozsądne decyzje – twoje transakcje muszą się opierać na jasno określonych zasadach. Ogromnie istotne jest również zaplanowanie zarządzania kapitałem w taki sposób, żeby seria strat nie wykluczyła cię z gry.