

W TRANSIE INWESTOWANIA



Podbij rynek
**pewnością
siebie,
żelazną
dyscypliną
i postawą
zwycięzcy**

Mark Douglas

SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA	9
WSTĘP	11
BADANIE POSTAW	15
1. DROGA DO SUKCESU: ANALIZA FUNDAMENTALNA, TECHNICZNA CZY MYŚLOWA?	21
Na początku: analiza fundamentalna	21
Przejsie do analizy technicznej	22
Przejsie do analizy myslowej	24
2. UROK (I NIEBEZPIECZEŃSTWA) INWESTOWANIA	37
Przyciaganie	37
Niebezpieczeństwa	41
Zabezpieczenia	45
PROBLEM: niechęć do tworzenia reguł	47
PROBLEM: nieumiejętność ponoszenia odpowiedzialności	49
PROBLEM: uzależnienie od nagród losowych	51
PROBLEM: kontrola zewnętrzna a kontrola wewnętrzna	52

3. PONOSZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI	55
Kształtowanie własnego środowiska psychicznego	55
Reakcja na stratę	60
Zwyczajcy, przegrani, płynący na fali i wpadający w dołek cyklu koniunkturalnego	72
4. KONSEKWENCJA: STAN UMYŚŁU	81
Rozważania o inwestowaniu	82
Naprawdę zrozumieć ryzyko	85
Kształtowanie środowiska psychicznego	89
5. MECHANIZMY PERCEPCJI	93
Debugowanie psychicznego oprogramowania	94
Percepcja i uczenie się	98
Percepcja i ryzyko	103
Moc kojarzenia	104
6. PERSPEKTYWA RYNKU	111
Zasada „niepewności”	112
Najbardziej fundamentalna cecha rynku (która może wyrażać się na niemal nieskończenie wiele sposobów)	117
7. PRZEWAGA INWESTORA: MYŚLENIE W KATEGORIACH PRAWDOPODOBIENSTWA	125
Paradoks: losowy wynik, konsekwentne zyski	126
Inwestowanie w chwili	130
Zarządzanie oczekiwaniami	137
Eliminowanie emocjonalnego ryzyka	145
8. PRACA Z PRZEKONANIAMAMI	151
Zdefiniowanie problemu	151
Definiowanie pojęć	154
W jaki sposób fundamentalne prawdy odnoszą się do umiejętności	156
Podążanie w kierunku „transu”	161

9. NATURA PRZEKONAŃ	163
Geneza przekonania	165
Przekonania i ich wpływ na nasze życie	168
Przekonania kontra prawda	173
10. WPŁYW PRZEKONAŃ NA PROCES INWESTOWANIA	177
Zasadnicze cechy przekonania	179
Samocena i inwestowanie	193
11. MYŚLEĆ JAK INWESTOR	197
Etap mechaniczny	199
Znaczenie samodyscypliny	206
Tworzenie przekonania o konsekwencji	211
Ćwiczenie: Nauka inwestowania z wykorzystaniem przewagi, tak jak robią to kasyna	216
Uwaga końcowa	228
BADANIE POSTAW	229

PRZEDMOWA

Wielka hossa na rynku akcji doprowadziła do równie wielkiej hossy pod względem liczby wydanych książek na temat tego, jak zarabiać pieniądze, *inwestując* na rynkach. Pojawia się mnóstwo pomysłów, niektóre są dobre, inne nie, niektóre oryginalne, a inne są tylko przeróbką wcześniejszych prac. Czasami jednak pojawia się autor, który proponuje coś, co naprawdę wyróżnia go na tle innych, coś wyjątkowego. Jednym z takich autorów jest Mark Douglas.

W transie inwestowania Marka Douglasa to książka będąca rezultatem wielu lat przemyśleń i badań — to dzieło życia — a dla tych z nas, którzy uważają inwestowanie za zawód, to prawdziwy klejnot.

W transie inwestowania to pogłębione spojrzenie na wyzwania, które mamy przed sobą, podejmując działania związane z inwestowaniem. Dla nowicjuszy jedynym wyzwaniem wydaje się znalezienie sposobu na zarabianie pieniędzy. Kiedy taki nowicjusz odkrywa, że wskazówki, porady maklerów i inne sposoby uzasadniania kupna lub sprzedaży nie zawsze się sprawdzają, to dochodzi do wniosku, że musi albo opracować niezawodną strategię inwestycyjną, albo ją kupić. W końcu inwestowanie *powinno* być łatwe, prawda? Należy tylko postępować zgodnie z zasadami, a pieniądze zarobią się same.

W tym momencie, o ile nie wcześniej, nowicjusze odkrywają, że inwestowanie może stać się jednym z najbardziej frustrujących doświadczeń, z jakimi kiedykolwiek będą mieli do czynienia. To doświadczenie ujawnia się w postaci często przytaczanych statystyk, zgodnie z którymi 95% inwestorów na rynku kontraktów terminowych traci wszystkie

pieniądze w ciągu pierwszego roku działalności. Podobnie jest w przypadku osób inwestujących w akcje i dlatego właśnie eksperci zawsze zwracają uwagę na fakt, że większość inwestorów nie potrafi nic więcej poza działaniem zgodnie z prostą zasadą inwestycyjną „kup i trzymaj”.

Dlaczego więc osoby, z których większość jest wyjątkowo skuteczna na innych polach aktywności zawodowej, nie radzą sobie zupełnie jako inwestorzy? Czy skutecznym inwestorem trzeba się urodzić? Mark Douglas twierdzi, że nie. Według niego niezbędne jest nabycie właściwego inwestorowi sposobu myślenia. Wydaje się to łatwe, ale faktem jest, że taki sposób myślenia jest zupełnie odmienny od sposobu, w jaki uczą nas myśleć o świecie nasze doświadczenia życiowe.

Ten 95% odsetek niepowodzeń staje się zrozumiały, gdy weźmiemy pod uwagę to, w jaki sposób większość z nas doświadcza życia, wykorzystując umiejętności nabyte w okresie dorastania. W przypadku inwestowania okazuje się jednak, że umiejętności, które umożliwiają nam uzyskiwanie dobrych ocen w szkole, rozwój kariery i budowanie relacji z innymi ludźmi, umiejętności, które, jak nam powiedziano, powinny pomóc nam w życiu, są nieodpowiednie. Dowiadujemy się, że inwestorzy muszą nauczyć się myśleć w kategoriach prawdopodobieństwa i wyzbyć się niemal wszystkich umiejętności nabytych w praktycznie każdym innym aspekcie życia. W książce *W transie inwestowania* Mark Douglas uczy nas, jak to zrobić. To niezwykle wartościowa pozycja. Materiał źródłowy to własne doświadczenia Marka jako inwestora, rezydującego w Chicago trenera rozwoju osobistego inwestorów, autora i wykładowcy psychologii inwestowania.

Jaka jest moja rekomendacja? Życzę wszystkim czytelnikom przyjemnej lektury *W transie inwestowania* Marka Douglasa i przyswojenia sobie dzięki tej książce sposobu myślenia właściwego skutecznym inwestorom.

Thom Hartle

WSTĘP

Celem każdego inwestora jest regularne osiąganie zysków, jednak bardzo niewiele osób rzeczywiście konsekwentnie zarabia jako inwestorzy. Dlaczego konsekwentne sukcesy odnosi tylko niewielki odsetek inwestorów? Według mnie decydującym czynnikiem jest psychologia — inwestorzy, którzy konsekwentnie odnoszą sukcesy, myślą inaczej niż wszyscy inni.

Zacząłem inwestować w 1978 roku. W tym czasie prowadziłem przedstawicielstwo agencji ubezpieczeń od następstw nieszczęśliwych wypadków na przedmieściach Detroit w stanie Michigan. Moja kariera rozwijała się doskonale i uważałem, że jestem w stanie z łatwością przenieść swój sukces na pole inwestowania. Niestety okazało się, że nie miałem racji. W roku 1981 byłem całkowicie zdegustowany faktem, że nie potrafię skutecznie inwestować, wykonując jednocześnie inną pracę, więc przenieśliśmy się do Chicago, gdzie znalazłem zatrudnienie jako makler w firmie Merrill Lynch na giełdzie Chicago Board of Trade. Jak mi poszło? Cóż, w ciągu dziewięciu miesięcy od przeprowadzki do Chicago straciłem prawie wszystko, co miałem. Straty były wynikiem zarówno moich działań jako inwestora, jak i wystawnego stylu życia, którego prowadzenie wymagało, abym jako inwestor zarabiał mnóstwo pieniędzy.

Z tych pierwszych doświadczeń w roli inwestora dowiedziałem się bardzo wiele o sobie, a także o roli psychologii w sferze inwestowania. Dysponując tą nową wiedzą, w 1982 roku zacząłem pracę nad moją pierwszą książką, *The Disciplined Trader: Developing Winning Attitudes*.

Kiedy rozpoczynałem ten projekt, nie miałem pojęcia, jak trudno napisać książkę i wyjaśnić coś, co jest zrozumiałe dla mnie samego, w taki sposób i z zachowaniem takiej formy, aby było to przydatne dla innych. Zakładałem, że praca ta zajmie mi od sześciu do dziewięciu miesięcy, tymczasem minęło siedem i pół roku, zanim w roku 1990 książka została w końcu wydana przez wydawnictwo Prentice Hall.

W 1983 roku opuściłem Merrill Lynch, aby założyć firmę consultingową Trading Behavior Dynamics, w której obecnie przygotowuję i prowadzę seminaria z zakresu psychologii inwestowania oraz pracuję w charakterze, jak to się powszechnie nazywa, trenera rozwoju osobistego z zakresu inwestowania. Przeprowadziłem na całym świecie niezliczoną ilość prezentacji dla firm inwestycyjnych, rozliczeniowych, domów maklerskich, banków oraz na konferencjach poświęconych inwestowaniu. Pracowałem na poziomie jednostkowym, jeden na jednego, z praktycznie wszystkimi rodzajami inwestorów działających w branży, wliczając w to najpoważniejszych inwestorów dokonujących transakcji na własny rachunek, specjalistów ds. hedgingu, inwestorów rynków opcji, licencjonowanych doradców inwestycyjnych, a także całkowicie początkujących.

Jeżeli chodzi o tę książkę, to spędziłem ostatnie siedemnaście lat, rozkładając na czynniki pierwsze mechanizmy psychologiczne, leżące u podstaw procesu inwestowania, mogłem więc opracować efektywne metody nauczania właściwych zasad odnoszenia sukcesów. Odkryłem, że na poziomie fundamentalnym istnieje jakiś problem z tym, jak myślimy. Coś nierozzerwalnie związanego ze sposobem funkcjonowania naszych umysłów sprawia, że ich działanie nie jest do końca spójne z cechami wykazywanymi przez rynki.

Sukcesy odnoszą inwestorzy pewni własnych transakcji, przekonani, że bez wahania są w stanie zrobić to, co trzeba. Tacy jak oni nie obawiają się wprowadzających w błąd zachowań rynku. Zamiast skupiać się na informacjach potęgujących obawy, uczą się oni koncentrować na informacjach pomagających dostrzec okazje do osiągnięcia zysku.

Może się to wydawać skomplikowane, wszystko sprowadza się jednak do wyrobienia w sobie przekonania, że: (1) wiedza o tym, co się stanie, nie jest niezbędna do zarabiania pieniędzy, (2) wszystko może się zdarzyć i (3) każda chwila jest jedyna w swoim rodzaju, czyli każda przewaga i wynik są naprawdę wyjątkowymi doświadczeniami.

Transakcja albo się udaje, albo nie. Bez względu na jej wynik należy poczekać na pojawienie się kolejnej przewagi i powtarzać cały ten proces do skutku. Mając takie podejście, dowiesz się w metodyczny, nieprzypadkowy sposób, co jest skuteczne, a co nie. A także, co równie istotne, zbudujesz poczucie zaufania do samego siebie, dzięki któremu nie zostaniesz poturbowany w środowisku o nieograniczonej liczbie zmiennych, jakim jest rynek.

Większość inwestorów nie wierzy, że ich problemy są wynikiem sposobu, w jaki myślą o inwestowaniu, czy też, dokładniej, sposobu, w jaki myślą podczas prowadzenia transakcji. W mojej pierwszej książce *The Disciplined Trader* określiłem, z jakimi problemami mają do czynienia inwestorzy na poziomie psychicznym, a następnie skonstruowałem filozoficzne ramy dla zrozumienia natury tych problemów i powodów ich istnienia. Kiedy pisałem *Inwestowanie w transie*, przyświecało mi pięć zasadniczych celów:

- Udowodnienie inwestorom, że obejmująca szerszy zakres lub pogłębiona analiza rynku nie jest rozwiązaniem ich problemów z inwestowaniem czy brakiem konsekwentnego osiągnięcia pozytywnych wyników.
- Przekonanie inwestorów, że wyniki zależą od ich postawy i „stanu umysłu”.
- Wyposażenie inwestorów w określone przekonania i postawy, niezbędne do zbudowania sposobu myślenia właściwego zwycięzcom, co oznacza nauczanie się, jak należy myśleć w kategoriach prawdopodobieństwa.
- Rozwiązanie wielu konfliktów, sprzeczności i paradoksów psychicznych, wywołujących u przeciętnego inwestora przekonanie, że już myśli w kategoriach prawdopodobieństwa, chociaż tak nie jest.
- Przeprowadzenie inwestorów przez proces, który wprowadzi tę strategię myślenia do ich systemu psychicznego na poziomie funkcjonalnym.

(*Uwaga:* Do niedawna większość inwestorów stanowili mężczyźni, zauważam jednak, że w naszych szeregach pojawia się coraz więcej kobiet. Pomimo tego w celu uniknięcia nieporozumień i niezręczności,

pisząc w tej książce o inwestorach, konsekwentnie posługuję się rodzajem męskim. Nie jest to z pewnością wyraz żadnych uprzedzeń z mojej strony).

W transie inwestowania określa psychologiczne podłoże konsekwentnego odnoszenia sukcesów w sferze inwestowania. Nie proponuję żadnego systemu inwestycyjnego; bardziej interesuje mnie ukazanie, w jaki sposób należy myśleć, aby stać się notującym zyski inwestorem. Zakładam, że dysponujesz już własnym systemem, własną przewagą. Musisz nauczyć się tej przewadze ufać. Przewaga oznacza, że dany wynik jest bardziej prawdopodobny niż inny. Im większa będzie Twoja pewność siebie, tym łatwiej będzie Ci prowadzić transakcje. Celem tej książki jest umożliwienie Ci wejrzenia w siebie i zrozumienia, co powinieneś wiedzieć o sobie i o naturze inwestowania, dzięki czemu samo inwestowanie stanie się tak proste i wolne od stresu, jak gdybyś tylko obserwował rynek i zastanawiał się nad rozpoczęciem inwestowania.

Aby określić, na ile „myślisz jak inwestor”, wykonaj znajdujące się poniżej badanie postaw. Nie ma w nim odpowiedzi dobrych ani złych. Twoje odpowiedzi wskażą jedynie, na ile Twoja konstrukcja psychiczna odpowiada sposobowi, w jaki powinieneś myśleć, aby osiągnąć jak największe sukcesy w sferze inwestowania.

Mark Douglas

BADANIE POSTAW

1. Aby zarabiać pieniądze jako inwestor, muszę wiedzieć, jak w przyszłości zachowa się rynek.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

2. Czasem mam wrażenie, że musi istnieć jakiś sposób inwestowania bez konieczności ponoszenia strat.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

3. Zarabianie pieniędzy jako inwestor jest przede wszystkim wynikiem analizy.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

4. Straty są nieuniknionym elementem procesu inwestowania.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

5. Zawsze przed rozpoczęciem transakcji określam poziom ryzyka.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

6. Zawsze zakładam, że ustalenie, jakie będzie zachowanie rynku w przyszłości, wiąże się z określonym kosztem.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

7. Nie zwracałbym sobie nawet głowy kolejną transakcją, gdybym nie był pewien, że będzie ona udana.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

8. Im więcej inwestor dowiaduje się o rynkach i ich zachowaniu, tym łatwiej mu prowadzić transakcje.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

9. Moja metodologia określa dokładnie, w jakich warunkach rynkowych powinienem wejść na rynek lub z niego wyjść.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

10. Nawet kiedy dysponuję wyraźnym sygnałem do odwrócenia pozycji, jest to dla mnie wyjątkowo trudne.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

11. Miewałem długie okresy, w których konsekwentnie odnosiłem sukcesy, a po nich zwykle następowały okresy drastycznego zmniejszenia sumy mojego kapitału.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

12. Kiedy zaczynałem inwestować, moją metodologię mógłbym opisać jako czysto przypadkową, co oznaczało niewielkie sukcesy w bezmiarze bólu.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

13. Często nie mogę się oprzeć uczuciu, że rynki występują przeciwko mnie osobiście.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

14. Niezależnie od tego, jak bardzo staram się „odpuścić”, bardzo trudno jest mi zapomnieć o emocjonalnych ranach.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

15. Wyznaję filozofię zarządzania pieniędzmi, której podstawą jest wycofywanie zawsze pewnych sum pieniędzy z rynku, kiedy rynek to umożliwia.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

16. Zadaniem inwestora jest identyfikacja takich wzorców w zachowaniu rynków, z którymi wiążą się okazje inwestycyjne, a następnie określenie stopnia ryzyka łączącego się z ustaleniem, czy wydarzenia w ramach określonego wzorca będą przebiegać tak samo jak w przeszłości.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

17. Czasami po prostu nie mogę oprzeć się wrażeniu, że jestem ofiarą rynku.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

18. Prowadząc transakcje, staram się pozostawać w jednym horyzoncie inwestycyjnym.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

19. Skuteczne inwestowanie wymaga niedostępnego większości ludzi poziomu elastyczności umysłowej.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

20. Są chwile, kiedy zdecydowanie wyczuwam kierunek rynku, jednak działanie na podstawie tego, co czuję, często sprawia mi trudności.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

21. Podczas zyskowej transakcji, kiedy wiem, że rynek wyhamowuje, często zdarza mi się mimo wszystko nie realizować zysków.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

22. Bez względu na to, ile pieniędzy zarobiłem na transakcji, rzadko jestem zadowolony i czuję, że mógłbym zarobić więcej.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

23. Rozpoczynając transakcję, mam pozytywne nastawienie. W pozytywny sposób oczekuję, że zarobię na tej transakcji tyle pieniędzy, ile się da.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

24. Najważniejszym elementem umiejętności inwestora umożliwiającą gromadzenie pieniędzy z biegiem czasu jest jego przekonanie o tym, że jest w stanie robić to konsekwentnie.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

25. Gdybyś mógł spełnić swoje życzenie dotyczące natychmiastowego przyswojenia jednej umiejętności z zakresu inwestowania, jaką umiejętność byś wybrał?

26. Często nie mogę spać w nocy, bo zamartwiam się zachowaniem rynku.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

27. Czy kiedykolwiek czułeś się zmuszony do przeprowadzenia transakcji, bo obawiałeś się, że ją przegapisz?

Tak

Nie

28. Choć nie zdarza się to często, bardzo lubię, gdy moje transakcje są perfekcyjne. Przeprowadzenie doskonałej transakcji wynagradza mi wszystkie sytuacje, w których moje transakcje takie nie były.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

29. Czy kiedykolwiek zdarza Ci się planować transakcje, których nigdy nie przeprowadzisz, i przeprowadzać takie, których nie planowałeś?

Tak

Nie

30. Wyjaśnij w kilku zdaniach, dlaczego większość inwestorów nie zarabia pieniędzy lub nie jest w stanie utrzymać tych, które zarobiła?

Podczas lektury nie myśl o swoich odpowiedziach. Po przeczytaniu ostatniego rozdziału „Myśleć jak inwestor” wykonaj test ponownie — został on powtórzony na końcu książki. Być może zaskoczy Cię to, jak bardzo Twoje odpowiedzi będą różniły się od tych, których udzieliłeś za pierwszym razem.

ROZDZIAŁ 1

DROGA DO SUKCESU: ANALIZA FUNDAMENTALNA, TECHNICZNA CZY MYŚLOWA?

NA POCZĄTKU: ANALIZA FUNDAMENTALNA

Kto pamięta, kiedy analizę fundamentalną uznawano za jedyny rzeczywisty czy też właściwy sposób podejmowania decyzji inwestycyjnych? Gdy w 1978 roku zaczynałem inwestować, analizę techniczną stosowała tylko garstka inwestorów, która przez resztę rynkowej społeczności uznawana była za, delikatnie mówiąc, grupę szaleńców. Choć dziś trudno w to uwierzyć, nie tak dawno temu na Wall Street oraz w większości głównych funduszy i instytucji finansowych uważano, że analiza techniczna to jakieś mistyczne hokus-pokus.

Teraz oczywiście jest dokładnie odwrotnie. Prawie wszyscy doświadczeni inwestorzy posługują się jakimś rodzajem analizy technicznej, wspomagającej opracowywanie strategii inwestycyjnych. Poza kilkoma niewielkimi, odizolowanymi ośrodkami społeczności akademickiej analitycy „czysto” fundamentalni stanowią w zasadzie gatunek wymarły. Co spowodowało tę drastyczną zmianę perspektywy?

Nikogo z pewnością nie zaskoczy fakt, że odpowiedź na to pytanie jest bardzo prosta: pieniądze! Problemem z podejmowaniem decyzji inwestycyjnych z perspektywy ściśle fundamentalnej jest, związana w naturalny sposób ze stosowaniem tego podejścia, trudność zarabiania pieniędzy z sposób konsekwentny.

Niech ci z Was, którym nie jest znana analiza fundamentalna, pozwolę, że wyjaśnię. Stosujący analizę fundamentalną starają się wziąć pod uwagę wszystkie zmienne, które mogłyby mieć wpływ na względną równowagę lub brak równowagi między podażą a możliwym popytem na określone towary czy też instrumenty finansowe. Wykorzystując głównie modele matematyczne, określające znaczenie różnorodnych czynników (stóp procentowych, bilansów, wzorców pogodowych i wielu innych), analityk przewiduje, jaka powinna być cena danego towaru czy instrumentu finansowego w określonym momencie w przyszłości.

Problem z tymi modelami polega na tym, że rzadko, jeśli w ogóle, uwzględniają one jako zmienne innych inwestorów. To ludzie, a nie modele, wyrażają swoje przekonania i oczekiwania dotyczące przyszłości, wywołując ruch cen. Fakt, że model jest logiczną i rozsądną interpretacją rzeczywistości, opartą na wszystkich istotnych zmiennych, nie ma większego znaczenia, jeśli inwestorzy, którzy są odpowiedzialni za wolumen obrotów na rynku, nie są świadomi istnienia tego modelu lub w niego nie wierzą.

Prawdę mówiąc, wielu inwestorów, zwłaszcza zajmujących się kontraktami terminowymi, którzy potrafią spowodować drastyczny wzrost lub spadek cen, zwykle nie ma najmniejszego pojęcia o fundamentalnych czynnikach podaży i popytu, jakie powinny na te ceny mieć wpływ. Co więcej, w określonym momencie większość ich działań stanowi reakcję na czynniki emocjonalne, pozostające całkowicie poza parametrami modelu fundamentalnego. Innymi słowy, ludzie, którzy inwestują (i tym samym zmieniają ceny), nie zawsze działają w sposób racjonalny.

Analitik fundamentalny może stwierdzić, że prognoza dotycząca poziomu, na jakim znajdują się ceny w określonym momencie w przyszłości, jest prawidłowa. W międzyczasie jednak ruch cen może okazać się tak nieprzewidywalny, że bardzo trudne, o ile nie niemożliwe, będzie kontynuowanie transakcji i zrealizowanie określonego celu.

PRZEJŚCIE DO ANALIZY TECHNICZNEJ

Analiza techniczna istnieje tak długo, jak długo istnieją zorganizowane rynki w postaci giełd. Społeczność inwestorów zaakceptowała jednak analizę techniczną jako realne narzędzie do zarabiania pieniędzy

dopiero pod koniec lat siedemdziesiątych lub na początku osiemdziesiątych. Oto czym analitycy techniczni przyciągnęli zainteresowanie całych pokoleń członków społeczności rynkowej.

W danym dniu, tygodniu lub miesiącu na rynku jest aktywna skończona liczba inwestorów. Wielu z tych inwestorów wykonuje raz po raz te same czynności, próbując zarobić pieniądze. Innymi słowy, jednostki tworzą wzorce zachowań, a grupa jednostek, stale oddziałujących na siebie nawzajem, tworzy wzorce zachowań zbiorowych. Te wzorce zachowań są obserwowalne, wymierne i powtarzają się w sposób zapewniający im wiarygodność statystyczną.

Analiza techniczna to metoda, która porządkuje takie zbiorowe zachowania w formie możliwych do zidentyfikowania wzorców, wyraźnie wskazujących, kiedy istnieje większe prawdopodobieństwo wystąpienia danego zdarzenia niż innego. Analiza techniczna umożliwia w pewnym sensie wgląd w „umysł” rynku, aby na podstawie rodzaju wzorców, które rynek wygenerował w jakimś wcześniejszym momencie, móc przewidzieć, co może się wydarzyć w przyszłości.

Analiza techniczna, jako metoda przewidywania przyszłego ruchu cen, okazała się znacznie przewyższać podejście czysto fundamentalne. Dzięki niej inwestorzy utrzymują koncentrację na tym, jak rynek zachowuje się *teraz*, w odniesieniu do tego, jak zachowywał się w przeszłości, zamiast skupiać się na tym, jak rynek powinien się zachowywać w oparciu wyłącznie o to, co jest logiczne i rozsądne, bo tak wynika z modelu matematycznego. Z drugiej strony analiza fundamentalna stwarza coś, co nazywam „rozbieżnością między oczekiwaniami a rzeczywistością”, pomiędzy tym, „co powinno być”, a tym, „co jest”. Rozbieżność między oczekiwaniami a rzeczywistością sprawia, że niezwykle trudno jest opracowywać jakiekolwiek prognozy, poza wyjątkowo długoterminowymi, które mogą być trudne do wykorzystania, nawet jeśli są poprawne.

Analiza techniczna przeciwnie — nie tylko likwiduje tę rozbieżność między oczekiwaniami a rzeczywistością, ale także stawia do dyspozycji inwestora praktycznie nieograniczoną liczbę możliwości, które może on wykorzystać. Podejście techniczne otwiera o wiele więcej możliwości, ponieważ dzięki niemu można zaobserwować występowanie takich samych, powtarzalnych wzorców zachowań w każdym horyzoncie inwestycyjnym — minuta po minucie, dzień po dniu, tydzień

po tygodniu, rok po roku i w każdym innym możliwym do wyodrębnienia okresie. Innymi słowy, analiza techniczna zamienia rynek w niekończący się strumień okazji do wzbogacenia się.

PRZEJŚCIE DO ANALIZY MYŚLOWEJ

Jeżeli analiza techniczna funkcjonuje tak dobrze, to dlaczego coraz więcej członków inwestorskiej społeczności przenosi uwagę z technicznej analizy rynku na myślową analizę samych siebie, czyli na własną, osobistą psychologię inwestowania? Aby odpowiedzieć na to pytanie, prawdopodobnie nie musisz zrobić niczego więcej poza zadaniem sobie pytania, dlaczego kupiłeś tę książkę. Najbardziej prawdopodobną przyczyną jest to, że jesteś niezadowolony z różnicy między tym, co postrzegasz jako nieograniczoną możliwość zarabiania pieniędzy, a tym, co zyskujesz w ostatecznym rozrachunku.

Oto właśnie problem z analizą techniczną, jeśli zamierzasz nazywać to problemem. Kiedy nauczysz się identyfikować wzorce i czytać rynek, to odkryjesz, że istnieją nieograniczone możliwości zarabiania pieniędzy. Jestem jednak pewien, że już teraz zdajesz sobie sprawę z istnienia głębokiej przepaści między tym, co wiesz o rynkach, a Twoją umiejętnością do przekształcenia tej wiedzy w konsekwentnie osiągnięte zyski czy też stabilnie rosnącą krzywą kapitału.

Pomyśl o tym, ile razy przyglądałeś się wykresowi cen, mówiąc do siebie: „Hmmm, wygląda na to, że rynek rośnie (lub spada, tak też może się zdarzyć)”, i do tego, co według Ciebie miało się wydarzyć, rzeczywiście dochodziło. Ty jednak nie robiłeś nic poza obserwowaniem w udręce ruchów rynku, żałując tych wszystkich pieniędzy, które mogłeś zarobić.

Istnieje ogromna różnica między przewidywaniem, że coś wydarzy się na rynku (i myśleniem o tych wszystkich pieniądzach, które mógłbyś zarobić), a rzeczywistością faktycznego wchodzenia na rynek i wychodzenia z niego. Nazywam tę różnicę, i inne do niej podobne, „rozbieżnością psychologiczną”. To ona prawdopodobnie sprawia, że inwestowanie jest jednym z najbardziej skomplikowanych przedsięwzięć, w jakie można się zaangażować, oraz zdecydowanie jednym z najbardziej tajemniczych i trudnych do opanowania.

Podstawowe pytanie brzmi: czy umiejętność inwestowania można opanować? Czy możliwe jest doświadczanie takiej samej łatwości inwestowania w sytuacji, kiedy rzeczywiście musimy rozpocząć i kończyć transakcje, jak w przypadku, kiedy tylko obserwujemy rynek i myślimy o sukcesie? Odpowiedź na to pytanie jest jednoznacznie twierdząca, a poza tym to właśnie ma zapewnić Ci lektura tej książki — chodzi o określenie i zrozumienie potrzeb związanych z Tobą samym i z naturą inwestowania. A rezultat będzie taki, że faktyczne zajmowanie się inwestowaniem stanie się dla Ciebie tak proste i pozbawione stresu, jak gdybyś tylko obserwował rynek i myślał o tym, by zacząć to robić.

Może się wydawać, że to trudne, a dla niektórych wręcz niemożliwe do wykonania zadanie. Tak jednak nie jest. Istnieją ludzie, którzy opanowali sztukę inwestowania, którzy zlikwidowali rozbieżności między dostępnymi możliwościami a rzeczywistymi wynikami finansowymi. Jak jednak można się spodziewać, tacy zwyczajcy stanowią stosunkowo nieliczną grupę w porównaniu z liczbą inwestorów doświadczających frustracji na różnych poziomach, na skrajnej rozpacz kończąc, gdy zastanawiają się, dlaczego nie mogą konsekwentnie osiągać sukcesów, których tak desperacko pragną.

Prawdę mówiąc, różnice między tymi dwoma grupami inwestorów (konsekwentnymi zwyczajcami i wszystkimi innymi) są takie same jak różnice między Ziemią a Księżycem. Zarówno Ziemia, jak i Księżyc są ciałami niebieskimi, które znajdują się w Układzie Słonecznym, mają więc coś wspólnego. Ziemia i Księżyc różnią się jednak pod względem swojej istoty i cech charakterystycznych jak dzień i noc. Na tej samej zasadzie każdy, kto realizuje transakcje, może uważać się za inwestora, ale kiedy porównamy charakterystyczne cechy garstki tych, którzy konsekwentnie odnoszą sukcesy, z cechami większości innych inwestorów, to także okaże się, że grupy te różnią się od siebie jak dzień i noc.

Jeśli podróż na Księżyc oznacza konsekwentne sukcesy w roli inwestora, to można stwierdzić, że dostanie się na Księżyc jest możliwe. Podróż jest bardzo trudna i udaje się tylko garstce śmiarków. Z naszej perspektywy, tutaj na Ziemi, Księżyc jest zwykle widoczny każdej nocy i wydaje się być tak blisko, że wystarczy tylko wyciągnąć rękę, aby go dotknąć. Skuteczne inwestowanie rodzi podobne uczucia. Każdego

dnia, w każdym tygodniu czy miesiącu rynki udostępniają ogromne ilości pieniędzy każdemu, kto potrafi zaangażować się w transakcję. Ponieważ rynki są w ciągłym ruchu, pieniądze także stale płyną, co sprawia, że możliwości odniesienia sukcesu gwałtownie rosną i pozornie są w zasięgu ręki.

Używam określenia „pozornie”, aby dokonać istotnego rozróżnienia pomiędzy dwoma grupami inwestorów. Dla tych, którzy nauczyli się, w jaki sposób konsekwentnie odnosić sukcesy, czy też przełamali coś, co ja nazywam „progiem konsekwencji”, pieniądze nie tylko są w zasięgu ręki, ale można je praktycznie przyjąć za pewnik. Jestem przekonany, że niektórzy uznają to stwierdzenie za szokujące lub takie, w które trudno uwierzyć, jest ono jednak prawdziwe. Istnieją pewne ograniczenia, ale zasadniczo tacy inwestorzy odnoszą sukcesy w sposób wydawałoby się zupełnie pozbawiony wysiłku, a pieniądze wpływają na ich rachunki z taką łatwością, że większość innych dosłownie wpada w osłupienie.

Z kolei dla inwestorów, którzy w procesie ewolucji nie znaleźli się w tej wybranej grupie, słowo „pozornie” jest dokładnie tym, co oznacza. Wydaje im się, że konsekwencja czy ostateczny sukces, którego pragną, jest „tuż-tuż” czy też „w zasięgu ręki”, a on raz po raz odpływa, wyparowuje na ich oczach. Jedynym, co w sferze inwestowania w konsekwentny sposób wiąże się z tą grupą, jest emocjonalny ból. Tak, tego rodzaju inwestorzy miewają oczywiście chwile uniesienia, ale nie będzie przesadą stwierdzenie, że przez większość czasu są oni w stanie lęku, gniewu, frustracji, obawy, rozczarowania, żalu i mają poczucie, że zostali zdradzeni.

Co więc odróżnia te dwie grupy inwestorów? Inteligencja? Czy konsekwentni zwyczajcy są po prostu inteligentniejsi niż wszyscy inni? Czy pracują ciężiej? Czy są lepszymi analitykami, a może mają dostęp do lepszych systemów inwestycyjnych? Czy mają wrodzone cechy osobowości, które ułatwiają im radzenie sobie z intensywną presją inwestowania?

Wszystkie te możliwości wydają się zupełnie prawdopodobne, należy jednak wziąć pod uwagę fakt, że większość całkowicie nieskutecznych inwestorów to jednocześnie jedni z najbystrzejszych i najbardziej utalentowanych członków społeczeństwa. Największa grupa stale notujących straty inwestorów składa się przede wszystkim z lekarzy,

prawników, inżynierów, naukowców, prezesów firm, zasobnych emerytów i przedsiębiorców. Co więcej, większość najlepszych w branży analityków rynku to najgorsi inwestorzy, jakich można sobie wyobrazić. Inteligencja i prawidłowa analiza rynku mogą oczywiście przyczynić się do sukcesu, ale nie są one decydującym czynnikiem, za pomocą którego możliwe jest oddzielenie konsekwentnie odnoszących sukcesy inwestorów od wszystkich innych.

Cóż, jeżeli więc nie chodzi o inteligencję ani o lepszą analizę, to o co może chodzić?

Pracowałem z jednymi z najlepszych i jednymi z najgorszych inwestorów w branży i pomogłem jednemu z najgorszych stać się jednym z najlepszych, mogę więc stwierdzić ponad wszelką wątpliwość, że istnieją konkretne powody, dla których najlepsi inwestorzy stale przewyższają pod względem osiągnięć wszystkich innych. Gdybym wszystkie powody tego stanu rzeczy miał sprowadzić do jednego, stwierdziłbym po prostu, że najlepsi inwestorzy myślą inaczej niż pozostali.

Wiem, że nie brzmi to zbyt przekonująco, ma jednak daleko idące konsekwencje, jeśli weźmiemy pod uwagę, co to znaczy „myśleć inaczej”. W pewnym sensie każdy z nas myśli inaczej niż wszyscy inni. Nie zawsze jesteśmy tego świadomi; naturalne wydaje się założenie, że inni ludzie podzielają nasz sposób postrzegania i interpretacji faktów. Prawda jest jednak taka, że to założenie wydaje się prawidłowe tylko do czasu, aż znajdziemy się z kimś innym w sięgającym podstaw, fundamentalnym sporze dotyczącym tego, czego obaj doświadczyliśmy. Poza cechami fizycznymi właśnie sposób, w jaki myślimy, sprawia, że jesteśmy wyjątkowi i prawdopodobnie wyróżnia nas nawet bardziej niż cechy fizyczne.

Wróćmy do inwestorów. Jaka jest różnica między sposobem myślenia najlepszych inwestorów i tych, którzy stale mają problemy? O ile rynki można opisać jako arenę nieskończonych możliwości, o tyle konfrontują one jednocześnie jednostkę z jednymi z najbardziej stabilnie utrzymujących się, niekorzystnych z psychologicznego punktu widzenia warunków, jakie można sobie wyobrazić. W pewnym momencie każdy, kto inwestuje, dowiaduje się na temat rynków czegoś, co stanowi wskazówkę, że pojawia się okazja. Umiejętność ustalenia, w jaki sposób zidentyfikować okazję do kupna lub sprzedaży, nie oznacza jednak, że nauczyliśmy się myśleć jak inwestor.

Oto podstawowa cecha konsekwentnych zwycięzców, która odróżnia ich od wszystkich innych: zwycięzcy wytworzyli określony sposób myślenia — wyjątkowy zbiór postaw — i dzięki niemu pozostają zdyscyplinowani, skoncentrowani i przede wszystkim pewni siebie pomimo niesprzyjających warunków. Dzięki temu przestają być podatni na powszechne obawy i nie popełniają związanych z inwestowaniem błędów, które trapią wszystkich innych. Każdy, kto inwestuje, w końcu dowiaduje się czegoś o rynkach; jednak bardzo niewiele osób, które inwestują, dowiaduje się, jakie postawy są absolutnie niezbędne, aby stać się konsekwentnym zwycięzcą. O ile można nauczyć się doskonalenia odpowiednich technik używania kija golfowego czy rakiety tenisowej, o tyle konsekwentne odnoszenie w tych sportach sukcesów lub ich brak bez wątpienia wynika z określonej postawy.

Inwestorzy, którzy przekraczają „próg konsekwencji”, zwykle doświadczają bardzo wiele bólu (zarówno na poziomie emocjonalnym, jak i realnym — finansowym), zanim wytworzą w sobie takiego rodzaju postawę, pozwalającą im funkcjonować efektywnie w środowisku rynkowym. Rzadkim wyjątkiem są tutaj osoby wywodzące się z rodzin o tradycjach inwestorskich lub takie, które zaczynały swoje kariery inwestorów pod kierunkiem kogoś, kto rozumiał prawdziwą naturę inwestowania, i — co równie istotne — potrafił im swoją wiedzę przekazać.

Dlaczego ból emocjonalny i poczucie finansowej katastrofy są tak powszechne wśród inwestorów? Odpowiedź jest prosta, większość z nas nie miała tyle szczęścia, aby rozpocząć karierę w tej roli pod kierunkiem odpowiedniego mentora. Przyczyny są jednak znacznie głębsze. Ostatnie siedemnaście lat spędziłem, rozkładając na czynniki pierwsze mechanizmy psychologiczne leżące u podstaw procesu inwestowania, byłem więc w stanie opracować efektywne metody nauczania zasad odnoszenia sukcesów. Odkryłem, że inwestowanie jest pełne paradoksów i sprzeczności wynikających z założenia, że nauczyć się, jak odnosić sukcesy, jest niezwykle trudno. Prawdę mówiąc, gdybym miał wybrać jedno słowo, które oddaje charakter procesu inwestowania, to wybrałbym słowo „paradoks”, oznaczające coś, co wydaje się mieć sprzeczne cechy, nie jest zgodne z powszechnym przekonaniem lub tym, co ogół uważa za sensowne.

Finansowe i emocjonalne katastrofy są wśród inwestorów powszechne, ponieważ wiele punktów widzenia, postaw i zasad, które są sensowne i sprawdzają się zupełnie dobrze w codziennym życiu, w środowisku inwestycyjnym nie funkcjonuje w ogóle. One tam po prostu nie działają. Większość niewiedzących o tym inwestorów rozpoczyna karierę, zupełnie nie rozumiejąc, co to znaczy być inwestorem, jakich wymaga to umiejętności i do jak wysokiego stopnia umiejętności te powinny zostać opanowane.

Oto doskonały przykład tego, o czym mówię: inwestowanie jest z natury ryzykowne. Według mnie żadna transakcja nie gwarantuje określonego wyniku; niebezpieczeństwo pomyłki i utraty pieniędzy istnieje zawsze. Czy więc, rozpoczynając transakcję, możemy uznać siebie za osobę podejmującą ryzyko? To pytanie może wydawać się podchwytliwe, ale takie nie jest.

Logiczna odpowiedź na to pytanie jest jednoznacznie twierdząca. Jeśli angażujemy się w działanie, które jest z natury ryzykowne, to musimy podejmować ryzyko. To absolutnie rozsądne założenie. Fakty są takie, że w praktyce nie tylko wszyscy inwestorzy się nim posługują, ale większość z nich odczuwa dumę, myśląc o sobie jako o kimś, kto podejmuje ryzyko.

Problem polega na tym, że takie założenie jest całkowicie fałszywe. Oczywiście każdy przedsiębiorca, przeprowadzając transakcję, podejmuje ryzyko, ale nie oznacza to, że jednocześnie je akceptuje. Innymi słowy, wszystkie transakcje są ryzykowne, ponieważ ich wynik jest wyłącznie prawdopodobny — a nie gwarantowany. Czy jednak większość inwestorów rzeczywiście jest przekonana, że przeprowadzając transakcję, podejmuje ryzyko? Czy oni naprawdę przyjęli do wiadomości fakt, że wynik tej transakcji nie jest gwarantowany, jest wyłącznie prawdopodobny? Co więcej, czy w pełni akceptują możliwe konsekwencje?

Odpowiedź jest jednoznacznie przecząca! Większość inwestorów nie ma absolutnie żadnego pojęcia, co oznacza bycie osobą podejmującą ryzyko w kontekście tego, w jaki sposób postrzegają ryzyko odnoszący sukcesy inwestorzy. Najlepsi inwestorzy nie tylko podejmują ryzyko, ale także nauczyli się je akceptować i wykorzystywać. Istnieje ogromna psychologiczna przepaść pomiędzy założeniem, że jesteś osobą podejmującą ryzyko, bo prowadzimy transakcje, a pełną akceptacją ryzyka immanentnie z każdą z nich związanego. Gdy w pełni

akceptujemy ryzyko, ma to daleko idące skutki dla osiąganych przez nas wyników finansowych.

Najlepsi inwestorzy potrafią otworzyć pozycję bez wahania czy wewnętrznego konfliktu oraz, także absolutnie bez wahania i wewnętrznego konfliktu, przyznać, że pozycja ta przynosi straty. Są w stanie zamknąć pozycję — nawet odnotowując stratę — i czynność ta nie powoduje u nich najłżejszego emocjonalnego dyskomfortu. Innymi słowy, ryzyko w naturalny sposób związane z inwestowaniem nie powoduje u najlepszych inwestorów utraty dyscypliny, koncentracji czy poczucia pewności siebie. Jeżeli nie jesteś w stanie inwestować bez śladu poczucia emocjonalnego dyskomfortu (a konkretnie lęku), to nie nauczyłeś się, w jaki sposób należy akceptować ryzyko nierozdzielnie związane z inwestowaniem. To poważny problem, ponieważ fakt, że w jakimś stopniu nie akceptujesz ryzyka, oznacza, że w tym samym stopniu będziesz go unikał. A próby uniknięcia tego, co nieuniknione, będą miały katastrofalny wpływ na Twoją umiejętność skutecznego inwestowania.

Nauka rzeczywistej akceptacji ryzyka związanego z jakimkolwiek przedsięwzięciem może być trudna, ale wyjątkowo trudna jest ona dla inwestorów, zwłaszcza biorąc pod uwagę, co w ich przypadku jest stawką. Czego zwykle najbardziej się obawiamy (oprócz śmierci lub wystąpienia publicznych)? Oczywiście niedaleko od siebie i blisko szczytu listy znajdują się utrata pieniędzy i świadomość, że się pomyliliśmy. Przyznanie, że jesteśmy w błędzie i dodatkowo tracimy pieniądze, może być wyjątkowo bolesne i jest zdecydowanie czymś, czego należy unikać. Musimy jednak, jako inwestorzy, liczyć się z tymi dwiema możliwościami właściwie w każdym momencie prowadzenia transakcji.

Być może mówisz teraz do siebie: „Oprócz tego, że to takie bolesne, naturalne jest, że nie chcę się mylić i czegoś tracić; a więc właściwe będzie, jeżeli będę robił wszystko, co możliwe, aby tego uniknąć”. Zgadzam się z Tobą. Ta właśnie naturalna tendencja sprawia jednak, że inwestowanie (które wygląda na łatwe) jest tak wyjątkowo skomplikowane.

Inwestowanie zawiera w sobie fundamentalny paradoks: w jaki sposób mamy pozostać zdyscyplinowani, skoncentrowani i pewni siebie w obliczu ciągłej niepewności? Kiedy nauczysz się „myśleć” jak inwestor, tak właśnie będziesz w stanie postępować. Nauczenie się sposobu, w jaki powinieneś zmienić działania wykonywane przez siebie

podczas inwestowania, żeby móc całkowicie akceptować ryzyko, ma kluczowe znaczenie w przekształceniu Twojego sposobu myślenia na właściwy skuteczny inwestorom. Akceptowanie ryzyka to właśnie umiejętność, którą mają skuteczni inwestorzy — najważniejsza umiejętność, którą powinieneś opanować. Rzadko się jednak zdarza, aby początkujący inwestorzy przywiązywali do nauczania się jej jakąkolwiek wagę i podejmowali w tym celu jakikolwiek wysilek.

Kiedy rozwiniesz niezbędną w sferze inwestowania umiejętność akceptowania ryzyka, rynek nie będzie w stanie generować informacji, które będą przez Ciebie definiowane lub interpretowane jako bolesne. Jeśli generowane przez rynek informacje nie będą wywoływać w Tobie emocjonalnego bólu, to nie będziesz miał czego unikać. Będą to dla Ciebie po prostu informacje o dostępnych możliwościach. To tak zwana perspektywa obiektywna — taka, która nie została zniekształcona przez Twoją obawę, że coś się wydarzy lub nie.

Jestem pewien, że wśród czytelników tej książki nie ma ani jednego inwestora, któremu nie zdarzyło się wejść na rynek zbyt wcześnie — zanim rynek faktycznie wygenerował sygnał, lub zbyt późno — długo po tym, kiedy sygnał się pojawił. Jaki inwestor nie próbował uniknąć straty, w efekcie ponosząc większą; albo wychodził ze zwycięskiej transakcji zbyt wcześnie; albo prowadził zwycięską transakcję, ale nie przyniosła mu ona żadnych zysków, a następnie pozwolił, by przyniosła stratę; albo przesuwiał zlecenie zatrzymania straty blisko ceny wejścia, więc jego pozycja była zamykana, po czym natychmiast zmieniał się trend i rynek zaczynał podążać w przewidywanym wcześniej przez inwestora kierunku? To tylko kilka z wielu nieśmiertelnych błędów, które inwestorzy popełniają bez przerwy.

Nie są to błędy generowane przez rynek. To znaczy błędy te nie wywodzą się z rynku. Rynek jest neutralny, co oznacza, że wyłącznie porusza się i generuje informacje o sobie. Ruch i informacje dają nam okazje do określonych działań, ale to wszystko! Rynki nie mają władzy nad wyjątkowym sposobem, w jaki każdy z nas postrzega i interpretuje te informacje, ani kontroli nad decyzjami i działaniami, jakie następnie podejmujemy. Błędy, te, o których wspominałem, i wiele innych, są wyłącznie rezultatem czegoś, co nazywam „niewłaściwymi postawami i perspektywami inwestycyjnymi”. To niewłaściwe postawy, które rodzą lęk zamiast wiary we własne siły i pewności siebie.

Nie wydaje mi się, aby różnicę pomiędzy konsekwentnymi zwycięzcami a całą resztą inwestorów dało się opisać prościej: najlepsi inwestorzy się nie boją. Nie boją się, ponieważ wypracowali postawy, które zapewniają im zawieranie i zamykanie transakcji z pełną psychiczną elastycznością, zgodnie z tym, co o istniejących okazjach mówi z własnej perspektywy rynek. Najlepsi inwestorzy wypracowują w sobie jednocześnie postawy, które zapobiegają lekkomyślności. Wszyscy inni w mniejszym lub większym stopniu się boją. Kiedy się nie boją, to wykazują tendencję do lekkomyślności i do kreowania w sobie takiego doświadczenia, które spowoduje, że w pewnym momencie bać się zaczną.

95% błędów w sferze inwestowania, które możemy popełnić — a pieniądze po prostu wyparują na naszych oczach — wynika z naszego przekonania, że się pomylimy, że stracimy pieniądze, że przegapimy okazję albo że nie zyskamy na niej tyle, ile byśmy mogli. Oto co nazywam czterema podstawowymi obawami inwestora.

Być może mówisz teraz do siebie: „Nie byłbym taki pewny: zawsze uważałem, że inwestorzy powinni mieć poczucie zdrowej obawy przed rynkami”. To także absolutnie logiczne i rozsądne założenie. Kiedy jednak mamy do czynienia z inwestowaniem, to nasze obawy działają przeciwko nam w taki sposób, że wywołujemy dokładnie to, czego się obawiamy. Jeśli obawiasz się pomyłki, to Twoja obawa będzie tak wpływać na sposób, w jaki postrzegasz informacje z rynku, że zrobisz coś, co rzeczywiście skończy się Twoją pomyłką.

Jeżeli się boisz, to nie istnieją żadne inne możliwości. Nie jesteś w stanie ich dostrzec lub prawidłowo zareagować, jeżeli je zauważysz, bo lęk działa demobilizująco. W sferze fizycznej powoduje on, że zastygamy w bezruchu lub uciekamy. W sferze psychicznej sprawia, że koncentrujemy się wyłącznie na przyczynie lęku. Oznacza to, że zastanawianie się nad innymi możliwościami oraz inne dostępne informacje z rynku zostają zablokowane. Nie zaczniesz myśleć o żadnych racjonalnych kwestiach, których dowiedziałeś się o rynku, dopóki nie przestaniesz się bać. Wtedy pomyślisz sobie: „Widziałem, że tak będzie. Dlaczego nie pomyślałem o tym wcześniej?” albo „Dlaczego nie byłem w stanie wcześniej zareagować?”.

Niezwykle trudno przyznać, że źródłem tych problemów są nasze własne niewłaściwe postawy. To one sprawiają, że lęk jest tak zdradziecki. Wiele wzorców myślowych, które negatywnie wpływają na

to, jak inwestujemy, wynika z naturalnego sposobu, w jaki nauczone nas myśleć i postrzegać świat. Te wzorce myślowe są tak głęboko zakorzenione, iż rzadko dociera do nas, że nasze problemy w sferze inwestowania mają wewnętrzne źródło, że wynikają ze stanu naszego umysłu. Faktem jest, że znacznie bardziej naturalne wydaje się umiejscawianie źródła problemu w świecie zewnętrznym, w rynku, bo mamy uczucie, że to rynek wywołuje w nas ból, frustrację i niezadowolenie.

Oczywiście są to pojęcia abstrakcyjne, którymi większość inwestorów nie zawraca sobie głowy. Zrozumienie relacji między przekonaniami, postawami i percepcją ma jednak w sferze inwestowania tak fundamentalne znaczenie jak nauczanie się serwowania w tenisie czy posługiwanie się kijem podczas gry w golfa. Ujmując to inaczej, zrozumienie i kontrolowanie sposobu przyswajania informacji z rynku jest tak istotne jak to, czy chcemy konsekwentnie osiągać pozytywne wyniki.

Piszę o tym, bo inwestowanie zawiera w sobie coś jeszcze, co jest tak prawdziwe jak stwierdzenie, które przed chwilą wygłosiłem: nie musimy wiedzieć nic ani o sobie, ani o rynkach, aby przeprowadzić udaną transakcję, podobnie jak wiedza o tym, jak prawidłowo trzymać rakietę tenisową czy kij golfowy, nie jest niezbędna, by od czasu do czasu wykonać dobre uderzenie. Kiedy po raz pierwszy grałem w golfa, wykonałem kilka dobrych uderzeń, chociaż nie znałem żadnej konkretnej techniki; zaliczyłem 18 dołków w 120 uderzeniach. Oczywiście było jednak, że aby poprawić swój wynik, musiałbym nauczyć się techniki.

Odnosi się to oczywiście także do inwestowania. Aby konsekwentnie osiągać dobre rezultaty, potrzebujemy techniki. Ale jakiej techniki? To zdecydowanie jeden z najbardziej kłopotliwych aspektów nauki efektywnego inwestowania. Jeżeli nie jesteśmy świadomi lub nie rozumiemy, w jaki sposób nasze przekonania i postawy wpływają na to, jak postrzegamy informacje z rynku, to właśnie zachowanie rynku wydaje się sprawiać, że nie osiągamy konsekwentnie pozytywnych wyników. W efekcie może wydawać się rzeczą oczywistą, że najlepszym sposobem uniknięcia strat i konsekwentnego odnoszenia sukcesów jest dowiedzenie się więcej o rynkach.

Tego rodzaju logika, chociaż wydaje się absolutnie wiarygodna, jest jednak pułapką, w którą w pewnym momencie wpadają prawie wszyscy inwestorzy. Takie podejście nie jest skuteczne. Rynek generuje po prostu zbyt wiele zmiennych — często sprzecznych ze sobą

— które należy uwzględnić. Co więcej, rynek zachowuje się w sposób pozbawiony ograniczeń. Prawdę mówiąc, skoro każda inwestująca osoba stanowi dla rynku zmienną, to można stwierdzić, że każdy pojedynczy inwestor może spowodować dosłownie wszystko.

Oznacza to, że niezależnie od tego, ile nauczymy się o zachowaniach rynku, niezależnie od tego, jak fenomenalnymi analitykami się staniemy, nigdy nie będziemy mieli wystarczającej wiedzy, aby absolutnie przewidzieć, które rynkowe drogi mogą nas zwieść na manowce i sprawić, że stracimy pieniądze. Jeżeli więc obawiasz się, że możesz zostać wprowadzony w błąd lub stracić pieniądze, oznacza to, że nigdy nie nauczysz się wystarczająco wiele, aby skompensować negatywny wpływ, jaki te obawy będą miały na Twoją zdolność do bycia obiektywnym i do działania bez wahania. Innymi słowy, nie będziesz pewny siebie w obliczu ciągłej niepewności. Zgodnie z nieubłaganyymi realiami inwestowania nie można przewidzieć wyniku żadnej transakcji. Jeżeli nie nauczysz się w pełni akceptować tego faktu, to, świadomie lub nieświadomie, będziesz starał się unikać wszelkich sytuacji definiowanych przez Ciebie jako bolesne. To z kolei spowoduje, że staniesz się podatny na popełnianie ogromnej liczby generowanych przez samego siebie, kosztownych błędów.

Nie twierdzę oczywiście, że określonego rodzaju analiza rynku albo metodologia, umożliwiająca dostrzeganie i rozpoznawanie pojawiających się okazji, jest niepotrzebna; tak nie jest. Analiza rynku nie prowadzi jednak do konsekwentnego osiągania pozytywnych wyników. Nie rozwiązuje ona problemów wynikających z braku pewności siebie, dyscypliny czy z niewystarczającej koncentracji.

Jeżeli wychodzimy z założenia, że pełniejsza czy lepsza analiza zapewni nam konsekwentnie pozytywne wyniki, to kusić nas będzie gromadzenie w naszym arsenale narzędzi transakcyjnych opartych na tak wielu zmiennych rynkowych, jak to tylko możliwe. Co jednak stanie się później? Rynki nadal będą nas raz po raz rozczarowywać i zdradzać, bo czegoś nie zauważyliśmy lub nie potraktowaliśmy z wystarczającą uwagą. Będziemy mieli poczucie, że nie możemy ufać rynkom, a w rzeczywistości nie będziemy mogli ufać samym sobie.

Pewność siebie i lęk to przeciwstawne stany umysłu, oba jednak wywodzą się z naszych przekonań i postaw. Aby zachować pewność siebie, funkcjonując w środowisku, w którym łatwo stracić więcej, niż bylibyśmy skłonni zaryzykować, musimy mieć do siebie absolutne

zaufanie. Nie będziemy jednak w stanie nabrać tego zaufania, dopóki nie wyszkolimy własnego umysłu, aby przezwyciężyć nasze naturalne inklinacje do myślenia w sposób przeciwny do tego, w jaki powinien myśleć inwestor regularnie odnoszący sukcesy. Uczenie się analizowania zachowań rynku nie jest po prostu właściwym sposobem trenowania umysłu.

Masz dwie możliwości: możesz starać się wyeliminować ryzyko poprzez poznawanie tak wielu zmiennych rynkowych, jak to możliwe. (Nazywam to czarną dziurą analizy, bo to droga do ostatecznej frustracji). Możesz także spróbować dowiedzieć się, jak mógłbyś na nowo zdefiniować swoje działania w sferze inwestowania, aby zacząć rzeczywiście akceptować ryzyko i tym samym przestać się bać.

Osiągnąwszy taki stan umysłu, w którym będziesz w pełni akceptować ryzyko, pozbędziesz się skłonności do uznawania informacji z rynku za bolesne i takiego ich interpretowania. Kiedy wyeliminujesz tę skłonność, wyeliminujesz także swoje tendencje do racjonalizacji, wahania, nadmiernego pośpiechu, do życia nadzieją, że rynek da Ci pieniądze czy że rynek ocali Cię przed Twoją własną niezdolnością do ograniczenia strat.

Jak długo będziesz podatny na popełnianie błędów, będących wynikiem racjonalizacji, wahań, nadziei i nadmiernego pośpiechu, tak długo nie będziesz w stanie sobie ufać. Jeśli nie będziesz w stanie sobie ufać w kwestii własnego obiektywizmu i przekonania, że zawsze działasz we własnym najlepiej pojętym interesie, to konsekwentne osiąganie przez Ciebie pozytywnych wyników będzie prawie niemożliwe. Próba osiągnięcia czegoś, co wydawało się takie proste, może stać się jednym z najbardziej irytujących doświadczeń w Twoim życiu. Ironia polega na tym, że kiedy przyjmiesz właściwą postawę, kiedy nauczysz się już „sposobu myślenia inwestora” i będziesz w stanie zachować pewność siebie w obliczu stanu ciągłej niepewności, inwestowanie stanie się dla Ciebie tak proste, jak prawdopodobnie je sobie wyobrażałeś na samym początku kariery.

Jakie jest więc rozwiązanie? Musisz nauczyć się, jak ukształtować swoje postawy i przekonania dotyczące inwestowania w taki sposób, abyś był w stanie prowadzić transakcje bez śladu lęku, ale jednocześnie utrzymując się w ryzach i unikając w ten sposób lekkomyślności. Oto czego dokładnie ma Cię nauczyć ta książka.

Chciałbym, abyś podczas lektury o czymś pamiętał. Odnoszący sukcesy inwestor, którym chcesz zostać, to przyszły obraz Ciebie samego, to ktoś, kim chciałbyś się stać. „Stawanie się” oznacza ekspansję, naukę i tworzenie nowego sposobu wyrażania siebie. Będzie tak, nawet jeżeli już teraz jesteś skutecznym inwestorem i czytasz tę książkę, aby zacząć odnosić jeszcze większe sukcesy. Wiele nowych sposobów wyrażania siebie wejdzie w bezpośredni konflikt z ideami i przekonaniami dotyczącymi natury inwestowania, którymi dysponujesz w tej chwili. Być może jesteś już świadomy istnienia niektórych z nich. Wszystko to, co w kwestii natury inwestowania uważasz za prawdziwe teraz, będzie na pewno próbowało utrzymać status quo, pomimo Twojej frustracji i faktu, że nie będziesz osiągał satysfakcjonujących wyników.

Te wewnętrzne konflikty są naturalne. Wyzwaniem dla mnie jest pomóc Ci rozwiązać je tak skutecznie, jak to możliwe. Jeżeli Ty z kolei wykazesz gotowość do przyznania, że istnieją inne możliwości — możliwości, o których możesz nie wiedzieć lub którym nie poświęcałeś dotąd wystarczającej uwagi — to proces Twojej nauki będzie bez wątpienia szybszy i łatwiejszy.

ROZDZIAŁ 2

UROK (I NIEBEZPIECZEŃSTWA) INWESTOWANIA

W styczniu 1994 roku zostałem zaproszony do wystąpienia w Chicago na konferencji dotyczącej inwestowania, sponsorowanej przez czasopismo „Futures”. Tak się złożyło, że podczas jednego z posiłków siedziałem obok redaktora jednego z największych wydawnictw zajmujących się tematyką inwestowania. Wdaliśmy się w ożywioną dyskusję o tym, dlaczego tak niewiele osób odnosi sukcesy w sferze inwestowania, nawet jeżeli ich osiągnięcia na innych polach są bardzo znaczące. W pewnym momencie redaktor zapytał mnie, czy wyjaśnieniem tego zjawiska mógłby być fakt, że wiele osób zaczyna zajmować się inwestowaniem z niewłaściwych powodów.

PRZYCIĄGANIE

Musiałem się przez chwilę nad tym zastanowić. Zgadzam się, że wiele typowych powodów, motywujących wielu z nas do inwestowania — działanie, euforia, pragnienie stania się bohaterem, uwaga, jaką można przyciągnąć dzięki wygranej lub użalając się nad sobą po przegranej — powoduje powstawanie problemów, które ostatecznie zmniejszają skuteczność inwestora i ograniczają jego sukcesy. Przyciąganie leżące u podstaw inwestowania ma jednak znacznie bardziej fundamentalny

i uniwersalny charakter. Inwestowanie to działalność zapewniająca nieograniczoną swobodę twórczej ekspresji, wolność wyrażania siebie, których odmawia się większości z nas przez większą część życia.

Redaktor zapytał oczywiście, co przez to rozumiem. Wyjaśniłem, że w środowisku inwestycyjnym to my ustalamy prawie wszystkie zasady. Oznacza to, że jest bardzo niewiele zastrzeżeń czy też ograniczeń dotyczących tego, w jaki sposób możemy wyrażać siebie. Istnieją oczywiście pewne kwestie formalne w USA, takie jak konieczność bycia członkiem giełdy, aby zostać niezależnym traderem dokonującym transakcji na własny rachunek, lub ewentualnie spełnienie minimalnych warunków finansowych, by otworzyć rachunek maklerski, jeżeli nie jesteśmy członkami giełdy. Poza tym jednak, kiedy możemy już rozpocząć inwestowanie, możliwości, jakimi dysponujemy, są praktycznie nieograniczone.

Kontynuując swoje wywody, posłużyłem się przykładem z seminarium, w którym uczestniczyłem kilka lat wcześniej. Ktoś policzył, że jeżeli uwzględnimy łącznie kontrakty terminowe na obligacje, opcje kupna lub sprzedaży obligacji i rynki kasowe obligacji, to będziemy mieli do dyspozycji ponad osiem miliardów możliwych kombinacji spreadu. Dodajmy do tego uwarunkowania czasowe, w oparciu o które odczytujemy warunki rynkowe, a liczba różnych możliwości inwestowania stanie się praktycznie nieskończona.

Redaktor przerwał na chwilę i zapytał: „Ale dlaczego, mając dostęp do takiego pozbawionego ograniczeń środowiska, zwykle ponosimy porażki?”. Odpowiedziałem: „Ponieważ nieograniczone możliwości w połączeniu z nieograniczoną wolnością korzystania z nich powodują powstawanie wyjątkowych i specyficznych wyzwań psychologicznych. Wyzwań, do stawienia czoła którym prawidłowo przygotowanych jest bardzo niewiele osób i w ogóle bardzo niewiele osób ma świadomość ich istnienia, a trudno próbować przezwyciężyć jakiś problem, jeżeli nie wiemy nawet, że on istnieje”.

Wolność jest wspaniała. Wydaje się, że każdy z nas w naturalny sposób jej pożąda, dąży do niej, a nawet jej pragnie. Nie znaczy to jednak, że dysponujemy odpowiednimi zasobami psychologicznymi, aby skutecznie funkcjonować w środowisku, w którym, o ile w ogóle istnieją jakieś ograniczenia, to jest ich niewiele, i w którym potencjalnie możemy wyrządzić sobie wielką krzywdę. Niemal każdy z nas musi

w pewien sposób dostroić się do niego psychicznie, niezależnie od wykształcenia, inteligencji czy też tego, jak skuteczni byliśmy dotąd, angażując się w inne przedsięwzięcia.

Psychiczne dostrojenie się, o którym wspominam, polega na zbudowaniu wewnętrznej struktury psychicznej, zapewniającej inwestorowi idealny poziom równowagi pomiędzy wolnością robienia wszystkiego, co przyjdzie mu do głowy, a potencjalnym zagrożeniem w postaci zarówno finansowych, jak i psychologicznych szkód, jakie mogą stać się bezpośrednią konsekwencją tej wolności.

Tworzenie takiej struktury psychicznej może być dosyć trudne, zwłaszcza jeżeli to, co chcemy w sobie zaszczyć, jest sprzeczne z tym, o czym już jesteśmy przekonani. A dla tych z nas, którzy chcą zostać inwestorami, trudności związane z tworzeniem odpowiedniej struktury są niezmiennie potęgowane przez pokłady psychicznego oporu, powstające od najwcześniejszych etapów naszego życia.

Każdy z nas wywodzi się z jakiegoś środowiska społecznego. Środowisko społeczne (czyli społeczność), którym może być rodzina, miasto czy państwo, to określona struktura. Struktury społeczne składają się z zasad, restrykcji, ograniczeń i zestawu przekonań, które łącznie stają się kodeksem postępowania, ograniczającym katalog sposobów, na jakie jednostki funkcjonujące w tej strukturze społecznej mogą (i na jakie nie mogą) wyrażać siebie. Co więcej, większość ograniczeń charakterystycznych dla tej struktury społecznej powstała przed naszymi rodzinami. Innymi słowy, zanim ktokolwiek z nas się pojawił, przeważająca część struktury społecznej, regulującej naszą indywidualną ekspresję, nie tylko istniała, ale była także głęboko zakorzeniona.

Łatwo zrozumieć, dlaczego społeczna potrzeba istnienia struktury i dążenie jednostki do autoekspresji mogą być sprzeczne. Każda osoba, która chce opanować sztukę inwestowania, staje w obliczu identycznego, fundamentalnego konfliktu.

Chciałbym zadać Ci pytanie, jaka pojedyncza cecha (forma autoekspresji) jest wspólna dla wszystkich dzieci urodzonych na tej planecie, niezależnie od miejsca, kultury czy sytuacji społecznej, w jakich dziecko się rodzi? Odpowiedź brzmi: ciekawość. Każde dziecko jest ciekawe. Każde dziecko pragnie się uczyć. Dzieci to, używając skrótu myślowego, takie małe maszynki do uczenia się.

Zastanów się nad naturą ciekawości. Na najbardziej fundamentalnym poziomie jest to siła. Dokładniej mówiąc, jest to siła, którą można kierować od wewnątrz, co oznacza, że nie ma konieczności motywowania dziecka, aby się czegoś nauczyło. Pozostawione samym sobie dzieci w naturalny sposób eksplorują swoje otoczenie. Co więcej, ta kierowana od wewnątrz siła wydaje się mieć także własne ujścia; innymi słowy, wszystkie dzieci są ciekawe, ale nie wszystkie dzieci są z natury ciekawe tego samego.

W każdym z nas istnieje coś, co kieruje naszą uwagę na określone obiekty i rodzaje zachowań, wykluczając jednocześnie inne. Nawet niemowlęta wydają się wiedzieć, czego chcą, a czego nie. W obliczu takiej demonstracji indywidualności niemowlęcia dorośli zwykle bywają zaskoczeni. Zakładają oni, że dzieci nie mają żadnych wewnętrznych cech sprawiających, że są właśnie tym, kim są. W jaki inny sposób niemowlęta miałyby wyrazić swoją indywidualność niż poprzez to, co je w otoczeniu, w którym się znajdują, przyciąga lub odpycha? Ten działający od wewnątrz drogowskaz nazywam siłą naturalnego przyciągania.

Siłę naturalnego przyciągania mają dla nas te przedmioty, którymi w naturalny czy też żarliwy sposób się interesujemy. Świat jest ogromny i różnorodny, daje nam wiele okazji do nauki i zdobywania nowych doświadczeń. To jednak nie znaczy, że każdy z nas w naturalny czy też żarliwy sposób interesuje się poznaniem lub przeżyciem wszystkiego, co możliwe. Istnieje pewien wewnętrzny mechanizm, który sprawia, że jesteśmy „naturalnie wybiórczy”.

Jeśli się nad tym zastanowisz, to jestem pewien, że będziesz w stanie wymienić wiele kwestii, które w ogóle Cię nie interesują. Ja wiem, że mógłbym to zrobić. Możesz także stworzyć inną listę, listę kwestii, które interesują Cię wyłącznie marginalnie. A na koniec możesz wymienić wszystko, czym interesujesz się żarliwie. Oczywiście wraz ze wzrostem poziomu zainteresowania lista będzie się stawać coraz krótsza.

Skąd biorą się żarliwe zainteresowania? Moim zdaniem pochodzą one z najgłębszych pokładów naszego wnętrza — z poziomu naszej prawdziwej tożsamości. Są one wyrazem tego w nas, co istnieje poza cechami osobowości, których nabywamy w wyniku wychowania społecznego.

NIEBEZPIECZEŃSTWA

To właśnie w najgłębszych pokładach naszego wnętrza może powstać konflikt. Struktura społeczna, w której się rodzimy, może być na te wewnętrzne potrzeby i zainteresowania wrażliwa lub nie. Być może urodziłeś się na przykład w rodzinie wyjątkowo zdolnych sportowców, ale przejawiasz żarliwe zainteresowanie muzyką klasyczną bądź sztuką. Być może jesteś nawet naturalnie uzdolniony w dziedzinie sportu, ale nie interesuje Cię tak naprawdę uczestnictwo w imprezach sportowych. Czy istnieje tutaj możliwość powstania konfliktu?

Większość członków typowej rodziny wywierałaby na Ciebie znaczący nacisk, abyś poszedł w ślady swoich braci, sióstr czy rodziców. Robiliby wszystko, co możliwe, by nauczyć Cię postępować tak jak oni i abyś w jak najlepszy sposób wykorzystał swoje zdolności sportowe. Zniechęcaliby Cię do zdecydowanych poszukiwań jakichkolwiek innych zainteresowań. Ty robiłbyś to, czego oni by chcieli, żeby uniknąć ostracyzmu, ale jednocześnie robienie tego, czego oni by od Ciebie chcieli, po prostu wydawałoby Ci się niewłaściwe, choć wszystko, czego się nauczyłeś i co Ci wpoiono, przemawiałoby za tym, byś został sportowcem. Problem polega jednak na tym, że Ty byś się sportowcem nie czuł.

Konflikty, których źródłem jest wpajanie nam, kim powinniśmy być, i uczucia, które rezonują w takich sytuacjach w najgłębszych pokładach naszego wnętrza, wcale nie są rzadkością. Powiedziałbym, że wielu z nas (o ile nie zdecydowana większość) dorasta w środowisku rodzinnym i kulturalnym, które nie zapewnia wcale lub zapewnia tylko bardzo niewielkie obiektywne, pozbawione elementu oceny wsparcie w takim wyrażaniu przez nas siebie, którego wewnętrzną potrzebę sami odczuwamy.

Ten brak wsparcia nie jest po prostu brakiem zachęty. Może on być tak głęboki, że okaże się całkowitą negacją jakiegoś konkretnego sposobu, w jaki chcemy siebie wyrazić. Przyjrzyjmy się na przykład typowej sytuacji: małe dziecko po raz pierwszy w życiu zauważa na stoliku do kawy „coś”, co my nazywamy wazonem. Odczuwa ciekawość, co oznacza, że istnieje wewnętrzna siła, która zmusza je do zbliżania tego obiektu. W pewnym sensie sytuacja wygląda tak, jakby ta siła tworzyła w jego umyśle próżnię, ta zaś musi zostać wypełniona

przez przedmiot, którym dziecko się zainteresowało. Dziecko koncentruje się więc na wazonie i mając konkretny cel, pełźnie przez rozległe przestrzenie salonu w kierunku stolika do kawy. Kiedy tam dociera, sięga do blatu stolika, aby wstać. Trzymając jedną ręką stół w celu utrzymania równowagi, drugą wyciąga, by dotknąć tej rzeczy, której nigdy wcześniej nie widziało. I właśnie w tym momencie słyszy z drugiego kąta pokoju krzyk: „NIE, NIE DOTYKAJ TEGO!”.

Zaskoczone dziecko siada na pupie i zaczyna płakać. To oczywiście niezwykle powszechne zdarzenie, którego uniknięcie jest absolutnie niemożliwe. Dzieci nie mają pojęcia, że mogą się skaleczyć, nie wiedzą też, jak cenny może być wazon. Oczywiście ustalenie, co jest bezpieczne, a co nie, i jaką wartość mają różne przedmioty, to dla każdego dziecka bardzo istotna sprawa. Funkcjonuje tutaj jednak kilka wyjątkowo ważnych mechanizmów psychologicznych wywierających bezpośredni wpływ na naszą zdolność budowania takiego rodzaju dyscypliny i koncentracji, które są konieczne, aby efektywnie inwestować w późniejszym życiu.

Co się dzieje, gdy pozbawia się nas możliwości wyrażenia siebie w sposób, w jaki chcemy, lub jesteśmy zmuszani do wyrażania siebie w sposób, który nie my, w procesie naturalnej selekcji, wybraliśmy? Takie doświadczenie powoduje, że wpadamy w irytację. Irytacja oznacza brak równowagi. Co dokładnie zostaje jednak wytrącone z równowagi? Aby zostać wytrąconym z równowagi, coś musi przede wszystkim wcześniej być w równowadze. Tym czymś jest relatywna zgodność istniejąca pomiędzy naszym wewnętrznym, psychicznym środowiskiem i środowiskiem zewnętrznym, w którym żyjemy.

Innymi słowy, nasze potrzeby i pragnienia są generowane w naszym środowisku psychicznym, a spełniane w środowisku zewnętrznym. Jeśli te dwa środowiska pozostają ze sobą w stanie zgodności, to my jesteśmy w stanie wewnętrznej równowagi i mamy poczucie satysfakcji czy szczęścia. Jeśli te środowiska nie są ze sobą zgodne, doświadczamy niezadowolenia, gniewu i frustracji, czyli tego, co zwykle określa się mianem bólu emocjonalnego.

A dlaczego fakt, że nie otrzymujemy tego, czego chcemy, lub odmawia nam się swobody wyrażania siebie w określony sposób, powoduje, że odczuwamy emocjonalny ból? Według mojej własnej teorii potrzeby i pragnienia tworzą strefy psychicznej próżni. Wszechświat,

w którym żyjemy, ma naturalną tendencję do nietolerowania próżni i jeśli gdzieś się ona pojawia, przemieszcza się, aby ją wypełnić. (To, że „Natura nie znosi próżni” zaobserwował przecież już przed wiekami słynny filozof, Spinoza).

Jeżeli wyssiemy powietrze z butelki, to nasze usta i język przylgną do jej otworu, bo wygenerowaliśmy stan nierównowagi (czyli próżnię), którą teraz trzeba wypełnić. Jakiego rodzaju mechanizm spowodował powstanie powiedzenia „Potrzeba jest matką wynalazku”? Było nim odkrycie, że potrzeba tworzy psychiczną próżnię, którą (jeśli nasz umysł jest otwarty) wszechświat wypełni inspirującymi myślami. Myśli te z kolei mogą zainspirować działanie, którego rezultatem będzie zaspokojenie tej potrzeby.

Uważam, że pod tym względem nasze środowisko wewnętrzne funkcjonuje jak cały wszechświat. Po stwierdzeniu istnienia potrzeby lub pragnienia dążymy do wypełnienia próżni za pomocą przeżycia określonego doświadczenia w środowisku zewnętrznym. Jeśli odmówi się nam możliwości realizacji przedmiotu tej potrzeby lub pragnienia, to dosłownie czujemy, że jesteśmy niekompletni lub że czegoś nam brakuje, co wprowadza nas w stan braku równowagi i wewnętrznego bólu. (Czyżby nasz umysł także nie znosił próżni, która się wytworzyła?).

Jeżeli zabierzemy zabawkę dziecku, które nie skończyło się jeszcze nią bawić (niezależnie od tego, jak dobre mamy powody), to najbardziej typową reakcją z jego strony będzie emocjonalny ból.

Mając 18 lat, żyjemy na Ziemi od około 6570 dni. W przybliżeniu, ile razy dziennie przeciętne dziecko słyszy stwierdzenia w rodzaju:

- „Nie, nie, nie możesz tego zrobić”.
- „Nie możesz zrobić tego w taki sposób. Musisz zrobić to w ten sposób”.
- „Nie teraz; niech się zastanowię”.
- „Dam ci znać”.
- „Tego nie da się zrobić”.
- „Dlaczego uważasz, że możesz to zrobić?”.
- „Musisz to zrobić. Nie masz wyboru”.

To tylko kilka stosunkowo taktownych sposobów odmawiania każdemu z nas możliwości wyrażania własnego ja, kiedy dorastamy. Jeżeli nawet słyszymy takie stwierdzenia tylko raz czy dwa dziennie, to w sumie zanim osiągniemy dorosłość, mamy do czynienia z kilkoma tysiącami odmów.

Takie doświadczenia nazywam „stłumionymi impulsami” do nauki — impulsami, których podstawę stanowi wewnętrzna potrzeba, które wywodzą się z najgłębszych pokładów naszej tożsamości, z procesu naturalnej selekcji, a których zrealizowania nam odmówiono.

Co dzieje się ze wszystkimi tymi impulsami, które zostały stłumione i które nie przyczyniły się do samorealizacji? Czy one po prostu znikają? Tak, jeżeli w jakiś sposób się z nimi pojednamy: jeśli my sami lub ktoś inny zrobi coś, aby przywrócić nasze środowisko psychiczne do stanu równowagi. Istnieje na to kilka sposobów. Najbardziej naturalnym, zwłaszcza w przypadku dzieci, jest po prostu płacz.

Płacz jest naturalnym mechanizmem (sposobem natury) umożliwiającym pojednanie się z tymi stłumionymi, niewykorzystanymi impulsami. Naukowcy ustalili, że łączy się z jonów o ładunku ujemnym. Jeśli pozwolimy działać naturze, to płacz usunie ujemnie naładowaną energię z naszego umysłu i przywróci nas do stanu równowagi, nawet jeżeli początkowy impuls nigdy nie został spełniony.

Problemem jest to, że w większości wypadków uniemożliwia się naturze działanie i ze stłumionymi impulsami nigdy nie jesteśmy w stanie się pojednać (a przynajmniej wtedy, kiedy jesteśmy jeszcze dziećmi). Istnieje wiele powodów, dla których dorośli nie lubią, gdy ich dzieci (zwłaszcza chłopcy) płaczą, i robią wszystko, aby zniechęcić je do takiego zachowania. Istnieje tyle samo powodów, dla których dorośli nie zwracają sobie głowy wyjaśnianiem dzieciom, dlaczego zmusza się je do robienia czegoś, czego robić nie chcą. Jeżeli nawet dorośli rzeczywiście próbują coś wyjaśniać, to nie ma pewności, że uda im się doprowadzić do pojednania. A co się dzieje, jeśli się z tymi impulsami nie pojednamy?

Akumulują się one i zwykle w końcu zaczynają się objawiać jako wszelkiego rodzaju zachowania kompulsywne i uzależnienia. Ogólna zasada (którą jednak należy traktować ostrożnie) jest następująca: od tego, czego, jak uważamy, pozbawiono nas w dzieciństwie, bardzo łatwo możemy się uzależnić jako osoby dorosłe. Wiele osób wykazuje na przykład uzależnienie od zwracania na siebie uwagi. Chodzi mi

o takie osoby, które są w stanie zrobić praktycznie wszystko, aby przyciągnąć uwagę innych. Najbardziej powszechną przyczyną takiego zachowania jest przekonanie takich osób, że nie poświęcano im wystarczająco dużo uwagi w młodości lub wtedy, kiedy było to dla nich ważne. Tak czy inaczej, to upośledzenie staje się niewyladowaną energią emocjonalną, zmuszającą te osoby do zachowań, w następstwie których ich uzależnienie zostanie zaspokojone. My powinniśmy wiedzieć o tych stłumionych impulsach, z którymi się nie pojedналиśmy (które istnieją w każdym z nas), tyle, że w określony sposób ograniczają one naszą zdolność do utrzymania koncentracji i zdyscyplinowanego, konsekwentnego podejścia do inwestowania.

ZABEZPIECZENIA

Aby skutecznie działać w środowisku inwestycyjnym, potrzebujemy reguł i ograniczeń, które będą kierować naszym zachowaniem. W sferze inwestowania niekwestionowaną prawdą jest to, że możemy ponieść bardzo poważną szkodę — szkodę, która może być nieproporcjonalna do wszystkiego, co w ogóle wydaje nam się możliwe. Istnieje wiele rodzajów transakcji, w których ryzyko straty jest nieograniczone. Aby nie dopuścić do powstania sytuacji, w jakiej będziemy narażeni na poniesienie szkody, musimy zbudować wewnętrzną strukturę bazującą na pewnym rodzaju dyscypliny umysłowej i odpowiedniej perspektywie, które będą kierowały naszym zachowaniem tak, że zawsze będziemy działać we własnym najlepiej pojętym interesie. Ta struktura musi istnieć w każdym z nas, ponieważ, w przeciwieństwie do społeczeństwa, rynek jej nam nie zapewni.

Rynki zapewniają strukturę w postaci wzorców zachowań, które wskazują, kiedy pojawia się okazja do kupna lub sprzedaży. Ale tutaj rola struktury się kończy — na prostym wskazaniu. Poza tym, z punktu widzenia jednostki, nie istnieją sformalizowane zasady zachowania. Nie ma nawet początku, środka i końca, jak w praktycznie wszystkich innych rodzajach aktywności, w których zdarza nam się uczestniczyć.

To niezwykle istotna właściwość, mająca głębokie implikacje psychologiczne. Rynek jest jak strumień pozostający w ciągłym ruchu. Nie ma początku, nie zatrzymuje się, nie czeka. Nawet kiedy rynki

są zamknięte, ceny pozostają w ruchu. Nie jest tak, że cena otwarcia w danym dniu musi być taka sama jak cena zamknięcia w dniu poprzednim. Nic, czym zajmujemy się, żyjąc w społeczeństwie, nie przygotowuje nas prawidłowo do efektywnego funkcjonowania w tym pozbawionym ograniczeń środowisku.

Nawet gry hazardowe mają wewnętrzną strukturę, która sprawia, że znacząco różnią się one od gry giełdowej i są znacznie mniej niebezpieczne. Jeżeli na przykład zdecydujemy się zagrać w blackjacka, to przede wszystkim musimy określić, ile zamierzamy postawić, czyli zaryzykować. To wybór, do którego dokonania zmuszają nas reguły gry. Jeśli nie dokonamy tego wyboru, to nie zaczniemy grać.

W sferze inwestowania nikt (poza nami samymi) nie może zmusić nas do wstępnego określenia, jakie ryzyko zamierzamy podjąć. Prawdę mówiąc, mamy do czynienia z nieograniczonym środowiskiem, w którym praktycznie w każdej chwili zdarzyć się może wszystko, a poziom własnego ryzyka przed rozpoczęciem transakcji określają wyłącznie konsekwentni zwycięzcy. Dla wszystkich innych inwestorów określenie z wyprzedzeniem poziomu ryzyka oznaczałoby przyznanie, że wyniku żadnej transakcji nie da się przewidzieć, co oznacza, że mogą przegrać. Inwestorzy konsekwentnie ponoszący porażki robią wszystko, aby uniknąć zaakceptowania faktu, że niezależnie od tego, jak dobrze wygląda transakcja, można jednak na niej stracić. Bez zewnętrznej struktury, która zmusi typowego inwestora do tego, aby myślał inaczej, jest on podatny na nieograniczoną liczbę uzasadnień, racjonalizacji i posługiwanie się pewnego rodzaju zniekształconą logiką, która umożliwia mu angażowanie się w transakcję z przekonaniem, że nie może na niej stracić, co powoduje, że określanie poziomu ryzyka staje się nicistotne.

Wszystkie gry hazardowe rozpoczynają się, przebiegają i kończą w określony sposób, determinowany przez sekwencję zdarzeń decydujących o wyniku danej gry. Kiedy już zdecydujemy się uczestniczyć w grze, nie możemy zmienić zdania — bierzemy w niej udział przez określony czas. W przypadku inwestowania sytuacja wygląda inaczej. Ceny na rynku są w ciągłym ruchu, nic nie zaczyna się, zanim nie zdecydujemy, że powinno, trwa tak długo, jak chcemy, i nie kończy się aż do momentu, w którym chcemy, by się zakończyło. Niezależnie od tego, co planowaliśmy czy co chcieliśmy zrobić, może

pojawić się nieograniczona liczba czynników psychologicznych, które sprawia, że się zdekoncentrujemy, zmienimy zdanie, przestraszymy się lub poczujemy nadmierną pewność siebie: innymi słowy, czynników, które spowodują, że zaczniemy się zachowywać w niewłaściwy i niezamierzony sposób.

Ponieważ gry hazardowe kończą się w określonym momencie, zmuszają one uczestnika do tego, aby przegrywał w sposób aktywny. Jeśli mamy złą passę, to nie możemy stale przegrywać bez podjęcia świadomej decyzji, że tak będzie. Koniec każdej gry powoduje rozpoczęcie kolejnej i musimy świadomie podjąć ryzyko wyasygnowania kolejnej porcji aktywów, sięgając do portfela lub rzucając na środek stołu kilka żetonów.

W przypadku gry giełdowej formalne zakończenie nie istnieje. Rynek nie wyprowadzi nas z transakcji. Jeśli nie mamy odpowiedniej struktury psychicznej, aby kończyć transakcje w sposób, który zawsze będzie zgodny z naszym najlepiej pojętym interesem, to możemy stać się pasywnym przegranym. Oznacza to, że uczestnicząc w transakcji, na której tracimy, nie musimy robić nic, aby nadal tracić. Nie musimy nawet jej obserwować. Możemy zignorować całą sytuację, a rynek odbierze nam wszystko, co mamy — a nawet znacznie więcej.

Jedna z wielu sprzeczności zawartych w inwestowaniu polega na tym, że wręcza nam ono prezent, jednocześnie rzucając na nas klątwę. Prezentem jest to, że prawdopodobnie po raz pierwszy w życiu mamy całkowitą kontrolę nad wszystkim, co robimy. Klątwą jest z kolei to, że nie istnieją zewnętrzne reguły czy też ograniczenia, które miałyby kierować naszym zachowaniem czy ujmować je w strukturalne ramy. Nieograniczona liczba cech środowiska inwestycyjnego wymaga, abyśmy działali z pewną dozą powściągliwości i samokontroli, o ile chcemy do jakiegoś stopnia konsekwentnie odnosić sukcesy. Struktura kierująca naszym zachowaniem musi pochodzić z naszego umysłu, musi być świadomym aktem wolnej woli. I tam właśnie, w umyśle, zaczyna się wiele problemów.

PROBLEM: niechęć do tworzenia reguł

Nie spotkałem jeszcze osoby zainteresowanej grą na giełdzie, która nie stawiałaby oporu wobec koncepcji, że konieczne jest stworzenie zestawu reguł. Ten opór nie zawsze jest jawny. Wręcz przeciwnie,

jest zwykle bardzo subtelny. Z jednej strony zgadzamy się, że reguły są potrzebne, ale tak naprawdę nie mamy zamiaru robić tego, co się nam sugeruje. Ten opór może być bardzo silny i ma logiczne źródło.

Struktura naszych umysłów powstała przede wszystkim jako wynik wychowania społecznego i jest następstwem wyborów dokonywanych przez innych. Innymi słowy, nie wytworzyła się ona w naszym umyśle, tylko nam ją zaaszczepiono. To bardzo istotna różnica. W procesie wpajania struktury wiele naszych naturalnych impulsów, dotyczących chociażby poruszania się, wyrażania siebie i poznawania natury naszej egzystencji poprzez własne bezpośrednie doświadczenia, zostało stłumionych. Z wieloma z tych stłumionych impulsów nigdy się nie pojedналиśmy i nadal istnieją w nas one pod postacią frustracji, gniewu, rozczarowania, poczucia winy, a nawet nienawiści. Zakumulowane funkcjonują w naszym środowisku psychicznym jako siła, która sprawia, że stawiamy opór wszystkiemu, co odbiera nam wolność robienia tego, co chcemy, i bycia tym, kim chcemy, wtedy, kiedy tego chcemy.

Innymi słowy, podstawowy powód naszego zainteresowania grą giełdową — nieograniczona wolność kreatywnego wyrażania siebie — jest jednocześnie powodem tego, że czujemy naturalny opór wobec tworzenia reguł i ograniczeń, które w prawidłowy sposób mogłyby pokierować naszym zachowaniem. To tak, jakbyśmy znaleźli utopię, w której panuje całkowita wolność, a potem ktoś poklepałby nas po ramieniu i powiedział: „Hej, musisz stworzyć reguły, ale to nie wszystko. Musisz też zachować dyscyplinę, aby się do nich stosować”.

Konieczność istnienia reguł jest oczywista, problemem może być jednak wygenerowanie motywacji do tworzenia tych reguł, skoro przez większość życia próbowaliśmy się od nich uwolnić. Przełamanie naszego własnego oporu przed tworzeniem i przestrzeganiem zestawu reguł inwestowania, który jest zorganizowany, spójny i odzwierciedla rozsądne wytyczne dotyczące zarządzania pieniędzmi, wiąże się zwykle z poważnym bólem i cierpieniem.

Nie sugeruję oczywiście, że aby stać się skutecznym inwestorem, należy pojednać się ze wszystkimi frustracjami i niepowodzeniami, które przeżyliśmy w przeszłości, bo nie o to tutaj chodzi. I na pewno nie musimy cierpieć. Pracowałem z wieloma inwestorami, którzy osiągnęli swoje cele związane z konsekwentną skutecznością, nie robiąc

nic, aby pojednać się z zaszłościami w postaci stłumionych impulsów. Twierdę natomiast, że nigdy nie wiadomo, ile wysiłku i koncentracji będziemy musieli włożyć w zbudowanie takiego rodzaju struktury psychicznej, która skompensuje negatywny efekt, jaki stłumione impulsy mogą wyrzucić na naszą zdolność do nabycia umiejętności zapewniających nam sukces w sferze inwestowania.

PROBLEM: nieumiejętność ponoszenia odpowiedzialności

Inwestowanie można określić jako czysty, nieograniczony, wyłącznie własny wybór z natychmiastowym wynikiem. Zapamiętaj, nic się nie zaczyna, dopóki my nie zdecydujemy się zacząć; trwa tak długo, jak chcemy, i nie kończy się, dopóki my nie zdecydujemy się skończyć. Wszystkie te wstępy, rozwinięcia i zakończenia są wynikiem naszej interpretacji dostępnych informacji i tego, w jaki sposób zdecydujemy się na podstawie tej interpretacji działać. Zależy nam przy tym na swobodzie dokonywania wyborów, co jednak nie znaczy, że jesteśmy gotowi i chętni do wzięcia odpowiedzialności za wyniki. Inwestorzy, którzy nie są gotowi ponosić odpowiedzialności za wyniki swoich interpretacji faktów i swoich działań, stają przed dylematem: w jaki sposób wziąć udział w działalności umożliwiającej całkowitą swobodę wyboru i jednocześnie uniknąć odpowiedzialności, jeżeli wynik naszych wyborów okaże się nieoczekiwany i niezgodny z tym, czego byśmy chcieli?

Twarde realia gry giełdowej polegają na tym, że jeżeli chcemy konsekwentnie osiągać pozytywne efekty, to musimy zacząć od założenia, że bez względu na to, jaki będzie wynik, ponosimy za ten wynik pełną odpowiedzialność. To poziom odpowiedzialności, do którego, zanim zdecydują się zostać inwestorami, aspiruje bardzo niewiele osób. Sposobem na uniknięcie odpowiedzialności jest przyjęcie takiego stylu inwestowania, który jest w istocie przypadkowy. Według mojej definicji przypadkowe inwestowanie to transakcje źle zaplanowane albo takie, których nie zaplanowano w ogóle. To nieorganizowane podejście, uwzględniające nieograniczony zbiór zmiennych rynkowych, które nie pozwalają nam ustalić, co jest konsekwentnie skuteczne, a co nie.

Przypadkowość to pozbawiona struktury swoboda bez odpowiedzialności. Kiedy inwestujemy bez ściśle zdefiniowanych planów i w nieograniczonym zbiorze zmiennych, to bardzo łatwo przypisać sobie zasługę za transakcje, które poszły po naszej myśli (bo przecież była „jakaś” metoda). Jednocześnie bardzo łatwo uniknąć ponoszenia odpowiedzialności za transakcje, które nie przebiegły tak, jak byśmy chcieli (bo zawsze istnieje jakaś zmienna, o której nie wiedzieliśmy i dlatego nie mogliśmy z góry jej uwzględnić).

Gdyby zachowania rynku naprawdę były przypadkowe, to trudne, o ile nie niemożliwe, byłoby pozostawianie konsekwentnie skutecznym. Jeżeli bycie skutecznym jest niemożliwe, to faktycznie nie musimy brać na siebie odpowiedzialności. Problem z tego rodzaju logiką polega na tym, że nasze bezpośrednie doświadczenia z rynkami mówią nam co innego. Takie same wzorce zachowania powtarzają się raz po raz. Jeżeli nawet wynik każdego pojedynczego zachowania jest przypadkowy, to wyniki serii zachowań są spójne (statystycznie wiarygodne). To niewątpliwie paradoks, ale taki, który można łatwo rozstrzygnąć za pomocą zdyscyplinowanego, zorganizowanego i konsekwentnego podejścia.

Pracowałem z licznymi inwestorami, którzy godzinami przeprowadzali analizy rynku i planowali transakcje na kolejny dzień. A potem, zamiast realizować transakcje, które zaplanowali, robili coś innego. Transakcje, w których brali udział, były zwykle następstwem pomysłów ich przyjaciół lub wskazówek maklerów. Nie muszę chyba mówić, że planowane przez nich na początku transakcje, których nie przeprowadzili, zwykle okazywały się wyjątkowo udane. Oto klasyczny przykład ilustrujący, dlaczego przyciąga nas nieuporządkowany, przypadkowy sposób inwestowania — bo chcemy uniknąć odpowiedzialności.

Kiedy działamy na podstawie własnych pomysłów, kładziemy na szalę naszą własną kreatywność i otrzymujemy natychmiastową informację zwrotną na temat tego, jak nasze pomysły się sprawdziły. Trudno nam zrationalizować wyniki, z których nie jesteśmy zadowoleni. Z drugiej strony, kiedy bierzemy udział w nieplanowanej, przypadkowej transakcji, to znacznie łatwiej nam przenieść odpowiedzialność na kogoś innego i obarczyć winą za złe pomysły przyjaciela czy maklera.

W naturze inwestowania tkwi jeszcze coś, co ułatwia ucieczkę przed odpowiedzialnością związaną z tworzeniem struktury i angażowanie

się zamiast tego w przypadkowe transakcje: to fakt, że każda transakcja może być potencjalnie dochodowa, nawet bardzo dochodowa. Taka zwycięska transakcja może nam się przydarzyć niezależnie od tego, czy jesteśmy doskonałymi analitykami, czy beznadziejnymi; niezależnie od tego, czy weźmiemy na siebie odpowiedzialność, czy nie. Wypracowanie zdyscyplinowanego podejścia, niezbędnego, aby stać się konsekwentnie odnoszącym sukcesy inwestorem, wymaga wysiłku. Jak jednak widać, bardzo łatwo jest uniknąć tego rodzaju umyślowego wysiłku i zamiast tego inwestować na podstawie podejścia, które jest niezdyscyplinowane i przypadkowe.

PROBLEM: uzależnienie od nagród losowych

Psychologiczne efekty wywoływane przez losowe nagrody były przedmiotem szeregu badań na małpach. Jeżeli na przykład nauczymy małpę wykonywania określonego zadania i będziemy ją nagradzać za każdym razem, kiedy to zadanie wykona, to małpa szybko nauczy się łączyć określony wynik ze swoimi staraniami. Jeżeli przestaniemy ją nagradzać, to po bardzo krótkim czasie małpa po prostu przestanie wykonywać zadanie. Nie będzie przecież tracić energii na robienie czegoś, za co, jak się właśnie okazuje, nie zostanie nagrodzona.

Reakcja małpy na fakt, że przestano ją nagradzać, będzie jednak zupełnie inna, jeżeli zamiast stosować określony system nagradzania, zaczniemy to robić losowo. Kiedy przestaniemy nagradzać małpę, nie będzie ona w stanie w żaden sposób stwierdzić, czy nigdy już za wykonanie swojego zadania nagrody nie otrzyma. Przecież kiedy wcześniej była nagradzana, to nagroda za każdym razem była dla niej niespodzianką. W efekcie, z punktu widzenia małpy, nie ma powodu, aby przestać wykonywać zadanie. Małpa nadal więc je wykonuje, nawet jeśli nie otrzymuje nagrody. Niektóre robią tak w nieskończoność.

Nie jestem pewien, dlaczego jesteśmy podatni na uzależnianie się od losowych nagród. Gdybym miał zgadywać, powiedziałbym, że prawdopodobnie ma to coś wspólnego z wywołującymi euforię substancjami chemicznymi, które są uwalniane w mózgu, kiedy spotyka nas nieoczekiwana, przyjemna niespodzianka. Jeśli nagroda ma charakter losowy, to nigdy nie wiemy na pewno, czy i ewentualnie kiedy ją otrzymamy, więc wyasygnowanie określonej porcji energii i zasobów

w nadziei na ponowne doświadczenie tego wspaniałego uczucia przyjemnego zaskoczenia nie jest trudne. Prawdę mówiąc, dla wielu z nas uczucie to może być bardzo uzależniające. Z drugiej strony, kiedy oczekujemy określonego wyniku, a on się nie pojawia, to jesteśmy rozczarowani i czujemy się źle. Jeśli powtórzymy określone działanie i wynik znowu nas rozczaruje, to prawdopodobnie przestaniemy robić to, o czym wiemy, że wywoła w nas emocjonalny ból.

Problem z każdym uzależnieniem polega na tym, że pozostawia nas ono w stanie „braku wyboru”. Stopień zdominowania naszego umysłu przez uzależnienie określa, na ile nasza koncentracja i wysiłki będą skierowane na zaspokojenie potrzeby, która wiąże się z przedmiotem tego uzależnienia. Inne możliwości, istniejące w określonym momencie i dotyczące zaspokojenia innych potrzeb (jak potrzeba zaufania sobie i powstrzymania się od narażania na ryzyko zbyt dużej części własnych aktywów), są albo ignorowane, albo odrzucane. Nie jesteśmy w stanie działać inaczej niż w sposób zaspokajający nasze uzależnienie. Uzależnienie od losowych nagród jest szczególnie uciążliwe dla inwestorów, ponieważ jest kolejnym źródłem oporu przed tworzeniem struktury psychicznej, dzięki której jest możliwe konsekwentne osiąganie sukcesów.

PROBLEM: kontrola zewnętrzna a kontrola wewnętrzna

W procesie wychowania zaprogramowano nas do funkcjonowania w środowisku społecznym, co oznacza, że wypracowaliśmy pewne strategie myślenia niezbędne dla zaspokajania naszych potrzeb i pragnień związanych z interakcją społeczną. Nauczyliśmy się nie tylko polegać wzajemnie na sobie, aby zaspokajać potrzeby i spełniać pragnienia, których nie jesteśmy w stanie spełnić samodzielnie, ale w trakcie tej nauki zdobyliśmy także wiele wywodzących się z kontaktów społecznych technik kontroli i manipulacji, umożliwiających nam nakłonienie innych do zachowań zgodnych z tym, czego chcemy my.

Funkcjonowanie na rynkach może wydawać się przedsięwzięciem społecznym, ponieważ funkcjonuje na nich bardzo wiele osób, tak jednak nie jest. Niezależnie od tego, że w dzisiejszym nowoczesnym społeczeństwie nauczyliśmy się polegać wzajemnie na sobie, aby zaspokajać podstawowe potrzeby, środowisko rynkowe (mimo że istnieje

w nowoczesnym społeczeństwie) można scharakteryzować jako psychologiczną pustynię, na której każdy tak naprawdę dba wyłącznie o własne interesy.

Na rynku polegać nie możemy, on na pewno nic dla nas nie zrobi. Co więcej, niezwykle trudne, jeżeli nie niemożliwe, jest manipulowanie rynkiem lub kontrolowanie tego, w jaki sposób się on zachowuje. Umiemy więc już efektywnie zaspokajać swoje potrzeby i pragnienia, bo nauczyliśmy się, jak kontrolować nasze otoczenie i manipulować nim, ale nagle jako inwestorzy trafiamy do środowiska, które nie zna niczego, co jest dla nas istotne, nie dba i nie reaguje na to. Gdzie więc jesteśmy? Masz całkowitą rację, jeżeli posłużyłeś się kolokwialnym „po uszy w bagnie”.

Jednym z podstawowych powodów, dla których tak wiele odnoszących sukcesy osób ponosi spektakularne klęski w sferze inwestowania, jest fakt, że swoje sukcesy zawdzięczają one po części wyjątkowo rozwiniętym umiejętnościom manipulowania i kontroli własnego środowiska społecznego. W efekcie reaguje ono tak, jak te osoby sobie życzą. Każdy z nas w pewnym stopniu poznaje lub opracowuje techniki mające sprawić, że środowisko zewnętrzne dostosuje się do naszego środowiska psychicznego (wewnętrznego). Problemem jest to, że żadna z tych technik nie sprawdza się w przypadku rynku. Rynek nie reaguje na kontrolę i manipulację (chyba że jesteśmy bardzo poważnym inwestorem).

Możemy jednak kontrolować przyswajanie i interpretację informacji rynkowych, jak również nasze własne zachowanie. Zamiast kontrolować otoczenie tak, aby dostosowywało się ono do tego, jak według nas wszystko powinno przebiegać, możemy nauczyć się kontrolować samych siebie. Zaczniemy wtedy postrzegać informacje z możliwie najbardziej obiektywnej perspektywy i tak organizować nasze środowisko psychiczne, że zawsze będziemy się zachowywać w sposób zgodny z naszym własnym, najlepiej pojętym interesem.

ROZDZIAŁ 3

PONOSZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI

Chociaż wyrażenie „ponosić odpowiedzialność” wydaje się jasne, to sama koncepcja nie jest ani łatwa do zrozumienia, ani do zastosowania w praktyce inwestycyjnej. Wszyscy słyszeliśmy te słowa i stykaliśmy się z potrzebą wzięcia na siebie odpowiedzialności tak wiele razy w życiu, że łatwo przyjąć za pewnik, iż wiemy dokładnie, co to wyrażenie oznacza.

Ponoszenie odpowiedzialności w sferze własnego inwestowania i nauka odpowiednich zasad odnoszenia sukcesów są nierozdzielnie związane. Musisz każdą cząstką swojej istoty zrozumieć, w jaki sposób jesteś, a w jaki nie jesteś odpowiedzialny za swój sukces. Dopiero wtedy zdobędziesz cechy, które pozwolą Ci dołączyć do grupy wybrańców — inwestorów konsekwentnie odnoszących sukcesy na rynkach.

Na zakończenie rozdziału 1. wprowadziłem koncepcję wchodzenia w przyszły obraz samego siebie. Innymi słowy, konsekwentnie odnoszący sukcesy inwestor, którym chcesz się stać, jeszcze nie istnieje. Musisz stworzyć nową wersję samego siebie, tak jak rzeźbiarz tworzy odwzorowanie osoby, która mu pozuje.

KSZTAŁTOWANIE WŁASNEGO ŚRODOWISKA PSYCHICZNEGO

Narzędziami do stworzenia tej nowej wersji samego siebie są dobre chęci i pęd do nauki, których motorem jest pasja, aby odnieść sukces. Jeśli dobre chęci i pęd do nauki są Twoimi podstawowymi narzędziami,

to co jest materiałem? Artysta tworzący rzeźbę ma do wyboru różne materiały — na przykład glinę, marmur lub metal — jeżeli jednak Ty chcesz stworzyć nową wersję swojej osobowości, która będzie wyrażać się jako konsekwentnie skuteczny inwestor, to masz do dyspozycji wyłącznie swoje przekonania i postawy. Materiałem w tym artystycznym przedsięwzięciu będzie Twoje środowisko psychiczne, wewnątrz którego, dysponując gotowością do nauki, będziesz mógł odpowiednio przekształcać oraz instalować przekonania i postawy niezbędne do osiągnięcia ostatecznego celu.

Zakładam, że Twoim ostatecznym celem jest konsekwencja. Jeżeli przypominasz większość inwestorów, to nie zdajesz sobie sprawy z pełnego spektrum możliwości, które są dla Ciebie dostępne. Aby pojmować to spektrum coraz lepiej, by w coraz większym stopniu stało się ono w Twoim życiu czynnikiem rzeczywistym, Twoim podstawowym celem musi być nauczanie się myślenia w sposób charakterystyczny dla konsekwentnie odnoszących sukcesy inwestorów.

Zapamiętaj, że najlepsi inwestorzy myślą na wiele wyjątkowych sposobów. Wykształcają oni w sobie strukturę psychiczną, która pozwala im na prowadzenie transakcji bez lęku, a jednocześnie chroni ich przed lekkomyślnością i popełnianiem błędów, które lęk wywołuje. Taki sposób myślenia zawiera szereg komponentów, ale podstawowe znaczenie ma fakt, że skuteczni inwestorzy praktycznie eliminują z prowadzonych przez siebie transakcji lęk i lekkomyślność. Umożliwia im to konsekwentne osiągnięcie pozytywnych wyników.

Kiedy sam zaczniesz myśleć w taki sposób, to także będziesz mógł inwestować bez lęku. Nie będziesz już popełniał ogromnej liczby powodowanych lękiem błędów, będących wynikiem racjonalizacji, podświadomego zniekształcania informacji, wahania, fałstartów czy płonnych nadziei. Kiedy zniknie lęk, to nie będzie powodu, aby popełniać te błędy, i w rezultacie znikną one praktycznie ze sfery Twojego inwestowania.

Wyliminowanie lęku to jednak tylko połowa sukcesu. Druga połowa to konieczność wytworzenia w sobie poczucia opanowania. Dostokali inwestorzy wiedzą, że podstawą jest posiadanie wewnętrznej dyscypliny czy też psychicznego mechanizmu umożliwiającego przeciwdziałanie negatywnym skutkom euforii lub nadmiernej pewności siebie, pojawiającym się po wygraniu szeregu kolejnych transakcji.

Zwycięstwo jest dla inwestora wyjątkowo niebezpieczne, jeśli nie wie on, jak się kontrolować i jak monitorować własne zachowanie.

Jeśli wychodzimy z założenia, że aby zacząć konsekwentnie osiągać sukcesy, należy skoncentrować swoje wysiłki na wytworzeniu właściwego inwestorowi sposobu myślenia, to łatwo stwierdzić, dlaczego tak wielu inwestorom się nie udaje. Zamiast uczyć się myśleć jak inwestorzy, myślą oni o tym, jak zarobić więcej pieniędzy dzięki poznawaniu rynków. Uniknięcie tej pułapki jest prawie niemożliwe. Istnieje szereg czynników psychologicznych, które sprawiają, że bardzo łatwo założyć, iż powodem naszych strat i braku konsekwentnych sukcesów jest to, czego nie wiemy o rynkach.

Tak jednak nie jest. Konsekwentna skuteczność, której poszukujemy, jest w naszych umysłach, a nie w rynkach. Większość strat powodują postawy i przekonania o tym, że możemy się pomylić, że możemy stracić pieniądze, a także tendencja do lekkomyślności, kiedy czujemy się dobrze — a nie technika ani znajomość rynku.

Jeżeli na przykład mógłbyś spomiędzy dwóch opisanych poniżej inwestorów wybrać tego, który będzie zarządzać Twoimi pieniędzmi, to na którego byś postawił? Pierwszy inwestor posługuje się prostą, może nawet prymitywną techniką przeprowadzania transakcji, ale jego postawa czyni go niewrażliwym na podświadome zniekształcanie informacji rynkowych, wahanie, racjonalizacje, płonne nadzieje czy falstart. Drugi inwestor jest fenomenalnym analitykiem, ale działa w oparciu o obawę, które czynią go podatnym na wszystkie psychologiczne dolegliwości, od jakich pierwszy inwestor jest wolny. Wybór jest chyba oczywisty. To pierwszy inwestor osiągnie, dysponując Twoimi pieniędzmi, znacznie lepsze wyniki.

Odpowiednia postawa przynosi lepsze efekty niż analiza czy technika. Oczywiście najlepiej byłoby mieć jedno i drugie, ale tak naprawdę nie jest to konieczne, ponieważ jeżeli będziemy dysponowali właściwą postawą — właściwym sposobem myślenia — to wszystko inne w sferze inwestowania będzie stosunkowo proste, może nawet banalne, a na pewno bardziej radosne. Wiem, że niektórym z czytelników może być trudno w to uwierzyć, a nawet może to być dla nich przykre, zwłaszcza jeśli od lat w pocie czoła starali się dowiedzieć o rynku jak najwięcej.

Co ciekawe, sposób myślenia większości inwestorów jest bliższy temu, w jaki powinni myśleć, kiedy zaczynają karierę niż w jakimkolwiek

innym jej punkcie. Wiele osób wkracza w sferę inwestowania z bardzo nierealistycznym założeniem o zagrożeniach nierozzerwalnie związanych z tym procesem. Jest tak zwłaszcza w sytuacji, kiedy pierwsza transakcja kończy się sukcesem. Osoby takie angażują się następnie w kolejną transakcję prawie lub w ogóle bez lęku. Jeżeli i ta transakcja kończy się powodzeniem, to kolejną rozpoczynają, przejmując się nawet jeszcze mniej tym, co w innym wypadku byłoby niemożliwym do zaakceptowania ryzykiem poniesienia porażki. Każdy kolejny sukces utwierdza ich w przekonaniu, że nie ma się czego bać, a inwestowanie to najłatwiejszy z możliwych sposób zarabiania pieniędzy.

Ten brak lęku przekłada się na beztroski stan umysłu, podobny do tego, co wielu słynnych sportowców określa mianem „transu”. Jeżeli kiedykolwiek miałeś okazję doświadczyć transu w sporcie, to wiesz, że jest to stan umysłu, w którym nie istnieje absolutnie żaden lęk, a Ty działasz i reagujesz instynktownie. Nie rozważasz alternatyw, nie zastanawiasz się nad konsekwencjami, nie żałujesz podjętych decyzji. Znajdujesz się w obecnej chwili i „po prostu to robisz”. A cokolwiek robisz, okazuje się dokładnie tym, co zrobić należało.

Większość sportowców nigdy nie doświadcza takiego stanu, bo nigdy nie pozbywają się oni lęku przed popełnieniem błędu. Sportowcy osiągający punkt, w którym nie ma absolutnie żadnego lęku przed konsekwencjami błędu, zazwyczaj wchodzi w trans i przebiega to zupełnie spontanicznie. Przy okazji, trans z psychologicznego punktu widzenia nie jest stanem, w który można się wprowadzić, bo tego chcemy, w taki sposób, w jaki dzięki silnej woli bijemy na przykład rekordy wytrzymałości. To stan umysłu, w którym stwierdzamy, że się znajdujemy, który jest z natury kreatywny i zwykle gwałtownie z niego wychodzimy, jeżeli zaczynamy myśleć o naszych działaniach na racjonalnym czy też świadomym poziomie.

Jeżeli nawet nie możemy za pomocą woli zmusić się do wejścia w trans, to możemy określić zestaw warunków psychicznych najbardziej sprzyjających doświadczeniu „transu” poprzez przyjęcie pozytywnej postawy zwycięzcy. Ja definiuję pozytywną postawę zwycięzcy jako spodziewanie się pozytywnego wyniku naszych starań, z jednoczesną akceptacją faktu, że osiągnięte przez nas wyniki są doskonałym odzwierciedleniem stopnia naszego rozwoju i wskazują, co jeszcze powinniśmy nauczyć się robić lepiej.

To właśnie charakteryzuje wielkich sportowców: postawa zwycięzcy, dzięki której nie rozpamiętują oni własnych błędów, tylko kontynuują to, co zaczęli. Inni pogrążają się w samokrytyce, żalu i rozczulają się nad sobą. Pozytywną postawę zwycięzcy udaje się wypracować bardzo niewielu osobom. Interesującą anomalią związaną z procesem inwestowania jest to, że jeżeli zaczynamy od udanej transakcji, to automatycznie doświadczamy pewnego rodzaju bez troski, będącej produktem ubocznym postawy zwycięzcy, której to postawy jako takiej jednak w sobie nie wytworzyliśmy. Wiem, że być może brzmi to nieco niejednoznacznie, ale ma pewne istotne implikacje.

Jeżeli kilka zwycięskich transakcji może spowodować, że osiągamy pewnego rodzaju bez troski stan umysłu, który jest podstawowym składnikiem naszego sukcesu, ale nie opiera się na właściwych postawach, to zdobyliśmy właśnie receptę na absolutne niezrozumienie natury inwestowania, co nieuchronnie doprowadzi nas do zarówno emocjonalnej, jak i finansowej katastrofy.

To, że przeprowadziliśmy kilka (lub więcej) zwycięskich transakcji, nie oznacza, że staliśmy się inwestorem. Tak to wygląda, bo wywołuje w nas stan umysłu, którego tylko najbardziej utalentowane osoby doświadczają regularnie. Faktem jest, że nie trzeba mieć absolutnie żadnych umiejętności, aby przeprowadzić udaną transakcję, a jeśli jest możliwe przeprowadzenie udanej transakcji bez absolutnie żadnych umiejętności, to z pewnością możliwe jest przeprowadzenie kolejnej, a potem jeszcze jednej. Znam sporo osób, które rozpoczęły karierę w sferze inwestowania od długiej serii zwycięskich transakcji.

Kiedy czujemy się pewni siebie i nie obciążają nas lęki i niepokoje, to nietrudno nam przeprowadzić szereg zwycięskich transakcji, bo łatwo jest wejść w stan przepływu, w pewnego rodzaju naturalny rytm, w którym to, co powinniśmy zrobić, wydaje się oczywiste czy też zrozumiałe samo przez się. To prawie tak, jakby rynek krzyczał do nas, kiedy mamy kupować, a kiedy sprzedawać, a my nie potrzebujemy praktycznie żadnego analitycznego wyrafinowania. A ponieważ się nie boimy, to możemy przeprowadzać nasze transakcje bez poczucia wewnętrznego sporu czy konfliktu.

Chodzi mi o to, że zwycięstwo w jakimkolwiek przedsięwzięciu jest przede wszystkim skutkiem określonej postawy. Wiele osób z pewnością ma tego świadomość, ale jednocześnie większość z nich nie

rozumie, jak znaczącą rolę w osiąganych przez nie wynikach odgrywa postawa. W większości sportów lub innych działań, w których istnieje konkurencja, uczestnicy muszą mieć zestaw umiejętności zarówno fizycznych, jak i psychicznych, określanych mianem strategii. Jeśli przeciwnicy nie dysponują równym poziomem umiejętności, to osoba, której umiejętności są większe, zwykle (ale nie zawsze) wygrywa. Co jest czynnikiem decydującym, gdy słabszy przeciwnik pokonuje silniejszego? Co jest czynnikiem, który przechyli szalę zwycięstwa na korzyść jednego z przeciwników, jeżeli ich siły są wyrównane? Odpowiedź brzmi: postawa.

Tym, co sprawia, że inwestowanie jest tak fascynujące, a zarazem tak trudne do opanowania, jest fakt, że naprawdę nie musisz mieć wielu umiejętności, potrzebna jest tylko rzeczywista postawa zwycięzcy. Przeprowadzenie kilku lub większej liczby udanych transakcji może sprawić, że poczujesz się jak zwycięzca, i to uczucie będzie podtrzymywało zwycięską passę. Dlatego właśnie nowicjusz może zrealizować serię zwycięskich transakcji, podczas gdy za taką serię najlepsi analitycy rynku daliby sobie uciąć prawą rękę, ale brak im postawy zwycięzcy. Analitycy dysponują umiejętnościami, ale nie mają postawy zwycięzcy. Motywem ich działania jest lęk. Początkujący inwestor doświadcza postawy zwycięzcy, bo się nie boi. Nie oznacza to jednak, że wytworzył on w sobie postawę zwycięzcy; oznacza tylko tyle, że nie doświadczył jeszcze związanego ze swoją aktywnością rynkową bólu, powodującego powstawanie lęku.

REAKCJA NA STRATĘ

Nasz początkujący inwestor doświadczy w końcu straty i poczucia, że się pomylił, niezależnie od tego, jak pozytywnie by nie myślał. Straty i pomyłki to nieodłączny element realiów procesu inwestowania. Nawet najbardziej pozytywna postawa, jaką można sobie wyobrazić, połączona z najdoskonalszymi umiejętnościami analitycznymi, nie jest w stanie ochronić inwestora przed przeprowadzeniem w końcu transakcji, która przyniesie mu stratę. Rynki są po prostu zbyt kapryśne i żaden inwestor nie jest w stanie uwzględnić za każdym razem wszystkich zmiennych w taki sposób, aby zawsze mieć rację.

Co się stanie, gdy nowicjusz w końcu rzeczywiście przegra? W jaki sposób wpłynie to na beztroski stan jego umysłu? Odpowiedzi zależą od tego, jakie nasz inwestor miał oczekiwania, rozpoczynając transakcję, i w jaki sposób zinterpretuje to doświadczenie. A sposób ten będzie wynikał z jego przekonań i postaw.

Co będzie, jeżeli nasz inwestor działa na podstawie przekonania, że nie istnieje sposób na uniknięcie straty, bo straty są naturalną konsekwencją inwestowania — tak jak, powiedzmy, w przypadku właściciela restauracji, który ma świadomość, że musi ponosić koszty zakupu produktów żywnościowych? Co więcej, założmy, że inwestor całkowicie zaakceptował ryzyko, to znaczy uwzględnił i wziął na siebie odpowiedzialność, zarówno finansową, jak i emocjonalną, za wszystko, co w innym wypadku uznałby za niedopuszczalne zachowanie rynku. Jeżeli nasz inwestor ma takie przekonania i oczekiwania, to jest mało prawdopodobne, że straci motywację. Przejdzie po prostu do kolejnej transakcji. A przy okazji to właśnie przykład zestawu przekonań i postaw idealnego w procesie inwestowania.

Założmy teraz, że nasz nowicjusz nie zaakceptował ryzyka całkowicie. Co będzie, jeżeli w swoich oczekiwaniach nie wziął pod uwagę żadnego innego zachowania rynku poza tym, którego chce? Jeżeli rynek nie robi tego, czego on chce, to on sam, z własnej perspektywy psychicznej, odczuje ból — ból emocjonalny. Oczekiwania to psychiczna prognoza sposobu, w jaki w określonym momencie w przyszłości nasze otoczenie będzie wyglądać, brzmieć, pachnieć czy smakować. W zależności od tego, jaka ilość energii wiąże się z danym oczekiwaniem, niespełnienie się go może być bardzo bolesne.

Który z dwóch opisanych właśnie przeze mnie punktów widzenia przyjmie najprawdopodobniej nasz początkujący inwestor? Oczywiście drugi. Tylko najlepsi inwestorzy prezentują punkt widzenia opisany w pierwszym przykładzie. I jak zaznaczyłem w rozdziale 1., o ile ci najlepsi inwestorzy nie dorastali w rodzinach, których członkowie byli odnoszącymi sukcesy inwestorami, lub nie mieli doskonałych inwestorów jako mentorów (którzy wpoili im określone postawy odnośnie do ryzyka i strat już na samym początku kariery), to praktycznie każdy z nich doświadczył znaczącej straty, a nawet całego szeregu znaczących strat, zanim zdał sobie sprawę, jak powinien myśleć, aby konsekwentnie odnosić sukcesy.

To zasadnicza zmiana postawy decyduje o sukcesie, a nie uświadczenie sobie czegoś o rynku w błysku geniuszu, jak większość z nas błędnie zakłada. To błędne założenie jest powszechne wśród inwestorów po prostu dlatego, że bardzo niewielu z nich naprawdę w pełni rozumie, jak niezbędnym do odniesienia sukcesu komponentem jest odpowiednia postawa.

Można śmiało założyć, że po stracie nasz początkujący inwestor znajdzie się w stanie emocjonalnego bólu. W wyniku tego sposób inwestowania zyska całkowicie nową jakość. Stan umysłu naszego inwestora zdecydowanie przestanie być beztroski, ważniejsze będzie jednak jego poczucie, że winowajcą jest rynek: to rynek spowodował, że czuje ból, którego doświadcza; to rynek, powodując, że poniósł stratę, odebrał mu poczucie, że jest zwycięzcą.

Zauważ, w jaki sposób nasz inwestor obwinia rynek za stratę czy za to, czego nie otrzymał. Zauważ także, jak naturalne jest czuć się tak jak on. Zastanów się, ile razy w życiu, szczególnie w dzieciństwie, zdarzało nam się robić coś, co sprawiało nam radość, jak zabawa nową zabawką czy przebywanie z przyjaciółmi, a ktoś mający większą władzę zmuszał nas do tego, żebyśmy przestali to robić i zrobili coś, czego robić nie chcieliśmy. Każdy z nas coś stracił, coś nam odebrano, odmówiono nam czegoś, czego chcieliśmy lub na co, jak uważaliśmy, zasłużyliśmy, zabroniono nam kontynuować działanie, którym się zajmowaliśmy, albo uniemożliwiono realizację pomysłu, który nas pasjonował.

Chodzi o to, że w wielu takich sytuacjach nie musieliśmy brać osobistej odpowiedzialności za to, co się stało, ani za ból, którego doświadczaaliśmy, bo nie byliśmy w stanie nic na to poradzić. Nie z własnego wyboru byliśmy przemocą wyrwani ze stanu szczęścia i radości i wtłaczani w stan emocjonalnego bólu. Decyzja zapadała poza nami, wbrew naszej woli i zwykle dosyć niespodziewanie. Nawet jeżeli mówiono nam, że ponosimy odpowiedzialność za to, co się dzieje, to prawdopodobnie w to nie wierzyliśmy lub nie rozumieliśmy, co to znaczy.

Tym, co jest namacalne i do czego najłatwiej nam się odnieść, jest fakt, że świetnie się bawiliśmy, a ktoś inny wyrwał nas z tego stanu i wywołał w nas ból. To nie był nasz wybór. Przyczyna bólu pojawiła się z zewnątrz; a więc winę za wszystko ponosiła oddziałująca na nas siła zewnętrzna, jaka by ona nie była. Nie tylko dowiedzieliśmy się, że dobre samopoczucie może błyskawicznie zmienić się w złe, bez

żadnej naszej winy; poczuliśmy także, jak smakuje zdrada. Poczuliśmy się zdradzeni, ponieważ wiele z tych sytuacji było zupełnie nieoczekiwanych i niespodziewanych, to znaczy, że nie byliśmy przygotowani na to, w jaki sposób pewne osoby obecne w naszym życiu są w stanie się zachować. Jeżeli ich zachowanie powodowało, że popadaliśmy w stan emocjonalnego bólu, to potem całkiem naturalne było, że czuliśmy się zdradzeni.

Na marginesie, za istotne uważam podkreślenie faktu, że wiele z naszych przeszłych, emocjonalnie bolesnych doświadczeń było rezultatem działań rodziców, nauczycieli i przyjaciół mających dobre chęci, z których wielu robiło tylko to, co uważali dla nas w tamtej chwili za najlepsze. Przykładem może być sytuacja dziecka, bawiącego się zabawką, która jest dla niego niebezpieczna. Jeśli zabierzemy zabawkę, to dziecko zacznie płakać, aby wyrazić emocjonalny ból, którego doświadcza, a jeżeli mamy do czynienia z wyjątkowo małym lub wyjątkowo niedojrzałym dzieckiem, to najprawdopodobniej nie będzie ono słuchać żadnych naszych racjonalnych wyjaśnień dotyczących tego, dlaczego nie może się tą zabawką bawić.

Jednocześnie jednak wiele osób rodzi się jako dzieci niedojrzałych lub nierozsądnych rodziców albo napotyka emocjonalnie zaburzonych nauczycieli, trenerów i przełożonych, podświadomie lub celowo przenoszących swoje problemy osobiste na każdą osobę, którą postrzegają jako mającą mniej władzy. Co gorsza, wiele osób mających tendencję do represjonowania innych wykazuje się jednocześnie wystarczającym sprytem, aby robić to w sposób wywołujący u ich ofiar przekonanie, że same spowodowały swój ból. Tak czy owak, każdy z nas sam musi ustalić, czy nasze bolesne doświadczenia są wynikiem źle rozumianej miłości, czy też zostały spowodowane celowo.

Koniec końców, kiedy jako dorośli wkraczamy w świat inwestowania, nie zdajemy sobie sprawy, jak naturalne jest kojarzenie błyskawicznego przechodzenia ze stanu radości w stan bólu, którego doświadczaliśmy tak często, będąc dziećmi, z identycznym przechodzeniem ze stanu radości w stan bólu, które ma miejsce, kiedy przeprowadzamy transakcje. W konsekwencji, jeżeli nie nauczyliśmy się akceptować ryzyka nierozzerwalnie związanego z procesem inwestowania i nie wiemy, w jaki sposób możemy ustrzec się przed tworzeniem tych naturalnych skojarzeń pomiędzy naszą przeszłością a teraźniejszością, to

skończy się to dla nas tak, że zamiast wziąć na siebie odpowiedzialność za rezultaty naszych działań, będziemy za nie obwiniali rynek.

Chociaż większość inwestorów uważa się za odpowiedzialne, dorosłe osoby, to tylko najlepsi z nich osiągają punkt, w którym są w stanie zaakceptować i rzeczywiście akceptują fakt ponoszenia pełnej odpowiedzialności za wynik każdej konkretnej transakcji. Wszyscy inni w mniejszym lub większym stopniu zakładają, że ponoszą odpowiedzialność, ale tak naprawdę chcą, żeby zrobił to za nich rynek. Typowy inwestor chce, aby rynek spełniał jego oczekiwania, nadzieje i marzenia.

Być może w ten sposób funkcjonuje społeczeństwo, ale rynki na pewno nie. Jako członkowie społeczeństwa możemy spodziewać się, że inne osoby będą się zachowywać w rozsądny i odpowiedzialny sposób. Kiedy tak się nie zachowują, a w rezultacie my cierpimy, to społeczeństwo zapewnia środki zaradcze, aby przywrócić zachwianą równowagę i byśmy znowu poczuli się spełnieni. Rynek natomiast nie ma obowiązku dawać nam ani robić niczego, co będzie dla nas korzystne. Być może nie w taki sposób rynki są przedstawiane i na pewno nie w taki sposób chciałyby się zaprezentować, ale realia są takie, że każdy inwestor uczestniczący w rynku robi to dla własnych korzyści. Jedynym sposobem, w jaki inwestor może zyskać, jest poniesienie przez innego inwestora straty, wyrażonej w pieniądzach, jak w przypadku transakcji terminowych, czy też mającej postać niewykorzystanej okazji, jak w obrocie akcjami.

Kiedy otwieramy pozycję, to oczekujemy, że zarobimy pieniądze. Co drugi inwestor, angażując się w transakcję, robi to z tego samego powodu. Kiedy spojrzymy na relacje między nami a rynkiem z tej perspektywy, to będziemy mogli stwierdzić, że naszym celem jest wyciągnięcie od rynku pieniędzy, ale na tej samej zasadzie jedynym celem rynku jest wyciągnięcie pieniędzy lub okazji od nas.

Jeżeli rynek to grupa ludzi wchodzących w interakcję, aby wyciągnąć od siebie wzajemnie pieniądze, to jakie zobowiązania ma rynek wobec jednostkowego inwestora? Nie ma żadnych, poza stosowaniem się do reguł, które sam ustanowił, by umożliwić inwestorowi działanie. Chodzi o to, że jeśli kiedykolwiek zdarzyło Ci się obwiniać o coś rynek lub mieć poczucie, że zostałeś przezeń zdradzony, to nie rozważałeś wystarczająco dokładnie implikacji faktu, że uczestniczysz

w grze o sumie zerowej. Obwinianie o cokolwiek rynku oznacza brak akceptacji faktu, że rynek nie jest Ci nic winien, niezależnie od tego, co o tym myślisz lub ile wysiłku wkładasz w prowadzenie swoich transakcji.

Typowe społeczne wartości leżące u podstaw handlu wymiennego nie wchodzi na rynek w grę. Jeśli tego nie rozumiesz i znajdziesz sposób na pogodzenie różnic pomiędzy normami społecznymi, wśród których dorastałeś, i sposobem funkcjonowania rynku, to nadal będziesz przenoślił na rynek swoje nadzieje, marzenia i pragnienia, wierząc, że on coś dla Ciebie robi. Kiedy tak się nie stanie, będziesz czuł gniew, frustrację, emocjonalne rozdarcie i to, że zostałeś zdradzony.

Wzięcie na siebie odpowiedzialności oznacza, że w najgłębszych pokładach swojej tożsamości uznajesz i akceptujesz, że to Ty — a nie rynek — ponosisz pełną odpowiedzialność za swój sukces lub porażkę jako inwestora. Jest absolutnie pewne, że celem rynku jest pozabawienie Cię pieniędzy, ale w czasie trwania tego procesu zapewnia Ci on także nieskończony strumień okazji, abyś mógł odebrać pieniądze jemu. Ruch cen oznacza zbiorowe działania wszystkich inwestorów uczestniczących w rynku w danym momencie. Rynek generuje także informacje o sobie i sprawia, że niezwykle łatwo jest wejść i wyjść z transakcji (co oczywiście zależy od liczby uczestniczących w niej osób).

Z perspektywy jednostkowej ruch cen, informacje oraz możliwość przeprowadzania transakcji oznaczają okazje, aby coś dostrzec i zacząć działać na tej podstawie. Kiedy rynki są otwarte, to w każdej chwili mamy możliwość otwarcia pozycji, zredukowania pozycji, powiększenia pozycji lub wyjścia z pozycji. To wszystko okazje do wzbogacenia się dzięki zyskom lub przynajmniej do zredukowania strat.

Pozwól, że zadam Ci pytanie. Czy czujesz się zobowiązany do spełniania oczekiwań, nadziei, marzeń i pragnień innych inwestorów? Oczywiście, że nie. Absurdem jest nawet o to pytać. Jeżeli jednak zdarza Ci się obwiniać rynek lub czuć się zdradzonym, to w zasadzie właśnie coś takiego robisz. Oczekujesz, że zbiorowe działania wszystkich uczestników rynku wywołają takie jego zachowanie, które zapewni Ci zdobycie tego, czego chcesz. A zdobywania na rynku tego, czego chcesz, musisz nauczyć się sam. Pierwszym istotnym etapem w procesie tej nauki jest wzięcie całkowitej i pełnej odpowiedzialności za to, co robisz.

Wziąć na siebie odpowiedzialność oznacza uwierzyć, że wszystkie wyniki generujemy sami, że to, co osiągamy, jest rezultatem naszej interpretacji informacji płynących z rynku, decyzji, które podejmujemy, i działań będących rezultatem tych decyzji. Branie na siebie odpowiedzialności w mniejszym niż pełny zakresie powoduje powstanie dwóch znaczących przeszkód psychologicznych, które uniemożliwiają odniesienie sukcesu. Po pierwsze, tworzymy antagonistyczną relację z rynkiem, która pozbawia nas możliwości śledzenia stałego przepływu okazji. Po drugie, wprowadzamy siebie samych w błąd, wierząc, że problemy inwestycyjne owocujące brakiem sukcesów można rozwiązać dzięki analizie rynku.

Zastanówmy się nad pierwszą przeszkodą. Kiedy w jakimkolwiek stopniu przenosimy na rynek odpowiedzialność za dawanie nam pieniędzy lub redukowanie naszych strat, to rynek może z łatwością stać się naszym przeciwnikiem czy też wrogiem. Przegrana (kiedy oczekiwaliśmy, że rynek zrobi coś innego, niż faktycznie robi) spowoduje, że znowu pogrążymy się w dziecinnych uczuciach bólu, gniewu, urazy i bezsilności, które odczuwał każdy z nas, kiedy mu coś odebrano, kiedy nie dostał tego, na czym mu zależało, lub nie pozwolono mu zrobić tego, co chciał.

Nikt nie lubi, kiedy mu się odmawia, zwłaszcza jeżeli uważamy, że otrzymanie tego, na czym nam zależy, sprawi, że będziemy szczęśliwi. W każdej z takich sytuacji ktoś lub coś z zewnątrz uniemożliwia nam wyrażenie siebie w określony sposób. Innymi słowy, jakaś zewnętrzna siła działa przeciwko wewnętrznej sile naszych pragnień i oczekiwań.

Skutek jest taki, że naturalne wydaje się przypisywanie rynkowi cech siły zewnętrznej, która daje i odbiera. Należy jednak uwzględnić fakt, że rynek dostarcza informacji w neutralny sposób. Oznacza to, że rynek nie wie, czego chcemy czy oczekujemy, i nie zależy mu na tym, chyba że trzymamy taką pozycję, która może mieć znaczący wpływ na ceny. Jeżeli tak nie jest, to w każdej chwili, wraz z każdą ofertą kupna lub sprzedaży, mamy możliwość podjęcia określonego działania. Możemy otworzyć pozycję, zrealizować zyski albo wycofać się ze stratą. Odnosi się to również do osób dokonujących transakcji na własny rachunek i znających osobiście inne osoby, które z kolei mogą znać ich pozycję i które, ze szkodą dla nich, mogą tę wiedzę

wykorzystać. Oznacza to po prostu, że musimy być szybsi i bardziej skoncentrowani lub prowadzić transakcje z uwzględnieniem wszelkich istniejących ograniczeń.

Z perspektywy rynku każda chwila jest neutralna, ale dla Ciebie, obserwatora, każda chwila i zmiana ceny może mieć znaczenie. A gdzie znajduje się to znaczenie? Znaczenia opierają się na tym, czego się nauczyłeś, i istnieją w Twoim umyśle, a nie na rynku. Rynek nie nadaje znaczeń ani nie interpretuje informacji, które sam o sobie generuje (choć zawsze znajdują się tacy, którzy chętnie zinterpretują zachowania rynku, jeśli zechcesz ich słuchać). Co więcej, rynek nie wie, jak definiujesz okazję albo stratę. Rynek nie wie, czy postrzegasz go jako niekończący się strumień pojawiających się co chwila okazji do wchodzenia i wychodzenia z transakcji, aby zanotować zysk lub stratę, czy też uważasz, że jest chciwym potworem, gotowym w każdej chwili pożreć Twoje pieniądze.

Jeśli będziesz dostrzegał niekończący się strumień okazji do przeprowadzania transakcji, bez krytykowania samego siebie i żalu, to znajdziesz się w najkorzystniejszym stanie psychicznym, aby działać we własnym interesie i uczyć się z własnego doświadczenia. Jeżeli z drugiej strony to, co dostrzeżesz w informacjach z rynku, będzie w jakiś sposób bolesne, to naturalnie będziesz próbował unikać tego bólu, świadomie lub podświadomie blokując tym informacjom dostęp do swojej świadomości. W procesie blokowania informacjom dostępu będziesz systematycznie odcinać się od nieograniczonej liczby okazji do wzbogacenia się. Innymi słowy, odetniesz się od przepływu okazji.

Będziesz miał ponadto poczucie, że rynek jest przeciwko Tobie, ale tylko wtedy, jeżeli będziesz oczekiwał, że coś dla Ciebie zrobi, albo uważał, że coś Ci zawdzięcza. Jeśli ktoś lub coś występuje przeciwko Tobie i sprawia Ci ból, to w jaki sposób najprawdopodobniej zareagujesz? Uznasz się za zmuszonego do walki, ale z czym będziesz chciał walczyć? Rynek z pewnością nie zamierza walczyć z Tobą. Owszem, chce Twoich pieniędzy, ale także zapewnia Ci okazję, abyś Ty odebrał mu tyle, ile jesteś w stanie. Choć być może będziesz miał uczucie, że walczysz z rynkiem albo że rynek walczy z Tobą, to w rzeczywistości będziesz po prostu walczył z negatywnymi konsekwencjami braku pełnej akceptacji faktu, że rynek nic Ci nie jest winien; a także z tym, że musisz sam, w 100% i ani o jotę mniej, wykorzystać okazje, które Ci stwarza.

Sposobem na maksymalne wykorzystanie sytuacji, w której zapewniono Ci nieograniczone możliwości zrobienia czegoś dla siebie, jest popłynięcie z prądem rynku. Rynek naprawdę ma prąd. Często bywa on mylący, zwłaszcza w krótszych horyzontach inwestycyjnych, ale tworzy określone wzorce, które stale się powtarzają. Oczywiście sprzecznością jest płynięcie z prądem czegoś, czemu się sprzeciwiamy. Jeżeli więc chciałbyś wyczuć prąd rynku, to Twój umysł musi być względnie wolny od lęku, gniewu, żalu, poczucia zdrady, rozpacz i rozczarowania. A nie będziesz miał powodu do doświadczania tych negatywnych emocji, jeżeli weźmiesz na siebie całkowitą odpowiedzialność za swoje działania.

Wcześniej stwierdziłem, że jeśli nie weźmiesz na siebie odpowiedzialności, to jedną z podstawowych psychologicznych przeszkód, które mogą uniemożliwić Ci odniesienie sukcesu, będzie wprowadzanie siebie samego w błąd przez wiarę, że problemy w sferze inwestowania owocujące brakiem konsekwentnych sukcesów możesz rozwiązać dzięki analizie rynku. Aby zilustrować tę tezę, wróćmy do naszego początkującego inwestora, który zaczynał w poczuciu beztroski, aż poniosł pierwszą stratę.

Po łatwym i osiągniętym bez wysiłku zwycięstwie nagle przejście w stan emocjonalnego bólu może być dość szokujące — ale nie aż tak szokujące, aby przestać inwestować. Poza tym nasz inwestor uważa, że cała sytuacja nie powstała z jego winy; to rynek zrobił mu na złość. Zamiast więc zrezygnować, dzięki wspaniałemu uczuciu, którego doświadczał, kiedy wygrywał, i które doskonale pamięta, zachowa determinację umożliwiającą mu udział w kolejnych transakcjach.

Teraz jednak zamierza być mądrzejszy. Zamierza się trochę postarać i dowiedzieć o rynkach wszystkiego, co się da. Całkiem logiczne jest założenie, że jeśli wygrał, nie wiedząc nic, to kiedy będzie coś wiedział, zacznie wygrywać ciągle. Pojawia się tutaj jednak poważny problem, z którego istnienia o ile nie wszyscy, to ogromna większość inwestorów zaczyna zdawać sobie sprawę dopiero na długo po tym, kiedy jest już za późno. Uczenie się o rynkach jest w porządku i samo w sobie nie powoduje problemów. Przyczyną ostatecznej zguby naszego inwestora stanie się powód, dla którego chce poznać rynki.

Jak zauważyłem przed chwilą, nagle przejście ze stanu radości w stan bólu zwykle wywołuje spory wstrząs psychiczny. Bardzo niewiele osób wie, jak w zdrowy sposób pogodzić się z tego rodzaju

doświadczeniami. Odpowiednie techniki istnieją, ale nie są powszechnie znane. Typową reakcją większości ludzi, a zwłaszcza osób oczarowanych inwestowaniem, jest chęć zemsty. Dla inwestorów jedynym sposobem, aby się zemścić, jest pokonanie rynku, a jedynym sposobem, by pokonać rynek, jest znajomość tego rynku — przynajmniej tak im się wydaje. Innymi słowy, głównym powodem, dla którego początkujący inwestor poznaje rynek, jest zamiar pokonania go, aby udowodnić coś i rynkowi, i sobie, a przede wszystkim by uniemożliwić rynkowi ponowne skrzywdzenie go. Nie poznaje rynku po prostu po to, aby umożliwić sobie konsekwentne odnoszenie sukcesów, ale raczej by uniknąć bólu albo udowodnić coś, co nie ma absolutnie nic wspólnego z postrzeganiem rynku w obiektywny sposób. Nasz inwestor nie zdaje sobie z tego sprawy, ale z chwilą kiedy zaczyna zakładać, że wiedza o rynku może zapobiec odczuwaniu przez niego bólu lub pomóc zaspokoić jego pragnienie zemsty czy chęć udowodnienia czegoś, przypieczętowanie swoje przeznaczenie stania się przegranym.

W efekcie nasz inwestor staje przed niemożliwym do rozwiązania dylematem. Uczy się, jak rozpoznawać i rozumieć wzorce zachowań zbiorowych, i to jest w porządku. Działania te wprawiają go nawet w dobre samopoczucie. Czuje inspirację, bo zakłada, że poznaje rynek, aby stać się zwycięzcą. Wyrusza więc na poszukiwanie wiedzy, uczy się o liniach trendów, formacjach, o wsparciu i oporze, o świecach japońskich, profilach rynku, wykresach punktowo-symbolicznych i liniowych, falach Elliotta, zniesieniach Fibonacciego, oscylatorach, siłę względnej, procesach stochastycznych i o wielu innych narzędziach analizy technicznej, zbyt licznych, aby wymienić je wszystkie. Co ciekawe, pomimo że poziom jego wiedzy wzrasta, inwestor zauważa, że zaczyna napotykać problemy z przeprowadzaniem transakcji. Waha się, zastanawia, a nawet rezygnuje z udziału w transakcjach, pomimo licznych i wyraźnych sygnałów, że powinien je przeprowadzić. Wszystko zaczyna być frustrujące, a nawet irytujące, bo to, co się dzieje, jest pozbawione sensu. Nasz inwestor robił przecież dokładnie to, co powinien był robić — uczył się — tylko po to, aby stwierdzić, że im więcej się uczy, tym mniej z tego dla niego wynika. I w tym, że się uczył, nie ma nic złego, problemem jest fakt, że robił to z niewłaściwych powodów.

Nasz nowicjusz nie będzie także w stanie inwestować skutecznie, jeżeli będzie próbował cokolwiek komukolwiek udowodnić. Jeżeli

musimy wygrać, jeżeli musimy mieć rację, jeżeli nie możemy przegrać lub się pomylić, to zaczynamy definiować i postrzegać informacje rynkowe w kategorii bolesnych doświadczeń. Innymi słowy, postrzegamy jako bolesne wszelkie generowane przez rynek informacje pozostające w opozycji do tego, co sprawia, że czujemy się szczęśliwi.

Dylemat polega na tym, że nasze umysły są skonstruowane tak, aby unikać bólu, zarówno fizycznego, jak i emocjonalnego, a poznawanie rynków nie rekompensuje negatywnych efektów, jakie mechanizmy unikania bólu wywierają na sposób, w jaki inwestujemy. Wszyscy rozumiemy, jak działa mechanizm unikania bólu fizycznego. Powiedzmy, że zbliżamy przypadkiem rękę do gorącego palnika gazowego i ręka automatycznie odsuwa się od źródła ciepła. Mamy tu do czynienia z reakcją instynktowną. Jeżeli jednak chodzi o unikanie bólu emocjonalnego i negatywnych konsekwencji, których jest on przyczyną, zwłaszcza w odniesieniu do inwestorów, to bardzo niewiele osób ten mechanizm rozumie. Zrozumienie tych negatywnych efektów i nauczenie się przejmowania całkowitej kontroli nad własnymi działaniami, aby móc realizować postawione sobie cele, jest absolutnie niezbędne dla Twojego prawidłowego rozwoju jako inwestora.

Nasze umysły mają wiele sposobów, aby uchronić nas przed informacjami, które nauczyliśmy się postrzegać jako bolesne. Na poziomie świadomym możemy zracjonalizować, uzasadnić kontynuowanie przynoszącej stratę transakcji lub przedstawić przemawiające za tym argumenty. Typowymi działaniami są w tym przypadku rozmowy z kolegami po fachu czy maklerami albo analizowanie wskaźników, z których w innych sytuacjach nigdy nie korzystamy. Robimy to wyłącznie w celu uzyskania informacji, które nie są bolesne i zaprzeczają prawdziwości informacji bolesnych. Na poziomie podświadomym nasze umysły automatycznie zmieniają, zniekształcają lub całkowicie wykluczają bolesne informacje z naszej świadomości. Innymi słowy, na poziomie świadomym nie wiemy, że nasze mechanizmy unikania bólu wykluczają lub zmieniają informacje generowane przez rynek.

Przyjrzyjmy się sytuacji, kiedy prowadzimy transakcję przynoszącą stratę, rynek stale osiąga wyższe szczyty i wyższe dolki lub niższe szczyty i niższe dolki, przeciwnie do zajmowanej przez nas pozycji, a my nie chcemy przyznać, że jest to pozycja przegrana, bo skoncentrowaliśmy całą uwagę na tikach (czyli jednostkowych zmianach

cen) przemawiających na naszą korzyść. Przeciętnie tylko jeden na cztery czy pięć tików przemawia za kierunkiem wybranym przez nas, ale to bez znaczenia, bo kiedy tylko taki sygnał się pojawi, jesteśmy przekonani, że rynek wykonuje zwrot na naszą korzyść. Zamiast tego rynek nadal porusza się w przeciwnym do wybranego przez nas kierunku. W pewnym momencie strata staje się tak wielka, że nie można zaprzeczyć jej istnieniu, i w końcu wycofujemy się z rynku.

Pierwszą reakcją ogółu inwestorów, spoglądających wstecz na taką transakcję, jest stwierdzenie: „Dlaczego nie zdecydowałem się na poniesienie straty i nie odwróciłem później pozycji?”. Okazję do otwarcia przeciwnej pozycji można było łatwo rozpoznać, kiedy nie było nic do stracenia. My jednak, mając otwartą wcześniejszą pozycję, pozostawaliśmy ślepi na tę okazję, bo w tym czasie informacje oznaczające istnienie okazji były przez nas definiowane jako bolesne, więc zablokowaliśmy im dostęp do naszej świadomości.

Kiedy nasz hipotetyczny inwestor zaczynał grę na rynku, to do brze się bawił; był beztroski; nie miał żadnych osobistych motywów ani nic do udowodnienia. Dopóki wygrywał, zawierał transakcje z nastawieniem typu „zobaczmy, co się wydarzy”. Im więcej wygrywał, tym mniej brał pod uwagę jakąkolwiek możliwość przegranej. Kiedy w końcu rzeczywiście przegrał, to z perspektywy nastawienia psychicznego prawdopodobnie najmniej się tego spodziewał. Zamiast założyć, że przyczyną bólu są niewłaściwe oczekiwania dotyczące tego, co rynek miał zrobić, a czego nie, nasz inwestor obwinał rynek i postanowił zdobyć wiedzę o nim, aby takie doświadczenia więcej mu się nie przydarzyły. Innymi słowy, drastycznie zmienił punkt widzenia, zastępując beztroskę unikaniem strat, by zapobiec pojawieniu się bólu.

Problem polega na tym, że zapobieganie bólowi poprzez unikanie strat jest niemożliwe. Rynek generuje wzorce zachowania, które się powtarzają, ale nieregularnie. Tak więc, powtarzam, nie ma sposobu na uniknięcie strat lub pomyłek. Nasz inwestor nie rozumie tej prawdy, bo napędzają go dwie siły, którym nie może się oprzeć: (1) desperacko pragnie, aby powróciło poczucie zwycięstwa, i (2) wyjątkowo entuzjastycznie traktuje zdobywaną przez siebie wiedzę o rynku. Nie zdaje sobie jednak sprawy z tego, że zmieniając sposób myślenia z beztroskiego na taki, który można uznać za oparty na mechanizmie zapobiegania-unikania, zmienia także postawę z pozytywnej na negatywną.

Nasz inwestor nie koncentruje się już po prostu na wygrywaniu, ale raczej na tym, jak może uniknąć bólu, zapobiegając ponownemu skrzywdzeniu go przez rynek. Ten rodzaj negatywnej perspektywy przypomina postawę tenisisty lub gracza w golfa, który koncentruje się na tym, aby nie popełniać błędów, a im bardziej stara się nie popełniać błędów, tym więcej ich popełnia. Taki schemat myślenia bywa stosunkowo wyraźnie widoczny w sporcie, ponieważ istnieje tam ścisłe powiązanie między stopniem koncentracji a osiąganymi wynikami. W przypadku inwestowania powiązanie to może nie być tak wyraźnie widoczne i jest trudniejsze do zauważenia ze względu na pozytywne uczucia, jakich inwestor doznaje, dostrzegając w informacjach z rynku i jego zachowaniu nowe okazje.

Ponieważ nasz inwestor czuje się dobrze, to nie ma powodu podejrzać, że coś jest nie tak, chyba że stopień jego koncentracji na unikaniu bólu jest identyczny ze stopniem, w jakim jest skłonny tworzyć właśnie te doświadczenia, których stara się uniknąć. Innymi słowy, im większe jest jego pragnienie wygranej, tym mniejszą wykazuje tolerancję na wszelkie informacje sugerujące, że nie otrzyma tego, na czym mu zależy. Im więcej będzie informacji potencjalnie koniecznych do zablokowania, tym trudniej mu będzie dostrzec okazję do działania we własnym najlepiej pojętym interesie.

Dowiadywanie się coraz więcej o rynkach tylko po to, aby uniknąć bólu, pogłębi jego problemy, bo im więcej się nauczy, tym więcej będzie oczywiście oczekiwać od rynków i zachowania rynku odbiegające od tych, jakich się spodziewał, będą dla niego tym bardziej bolesne. Nieświadomie stworzył błędne koło, w którym im więcej się uczy, tym mniej rozumie, a im mniej rozumie, tym bardziej czuje się zmuszony do nauki. Ten cykl będzie trwał, dopóki albo nie porzuci z obrzydzeniem inwestowania, albo nie zrozumie, że podstawową przyczyną jego problemów transakcyjnych jest podejście, a nie brak wiedzy o rynku.

ZWYCIĘZCY, PRZEGRANI, PŁYNĄCY NA FALI I WPADAJĄCY W DOŁEK CYKLU KONIUNKTURALNEGO

Zanim większość inwestorów albo się podda, albo znajdzie prawdziwe źródło swojego sukcesu, mija nieco czasu. W tym okresie części inwestorów udaje się zrozumieć proces inwestowania w wystarczającym

stopniu, aby wkroczyć w coś, co powszechnie określa się mianem „cyklu koniunkturalnego”.

Wbrew temu, co niektórzy z czytelników mogli wywnioskować z przykładu opisującego inwestora nowicjusza, nie każdy prezentuje z natury negatywną postawę powodującą, że jest skazany na konsekwentne ponoszenie strat. Tak, to prawda, że niektórzy inwestorzy konsekwentnie tracą, często tak długo, aż tracą wszystko lub zrezygnują z inwestowania, bo nie są w stanie znieść ani chwili dłużej bezmiaru emocjonalnego bólu. Istnieje jednak także wielu inwestorów, którzy są upartymi uczniami rynku i wykazują w sferze inwestowania na tyle zwycięską postawę, aby, pomimo wielu trudności, w końcu nauczyć się, jak zarabiać pieniądze. Jednak, i chcę to podkreślić, uczą się oni, jak zarabiać pieniądze tylko w ograniczonym zakresie, bo nie nauczyli się jeszcze, jak przeciwdziałać negatywnym skutkom euforii oraz jak neutralizować własną podatność na autosabotaż.

Euforia i autosabotaż to dwie potężne siły psychiczne, które wyjątkowo negatywnie wpływają na osiągane przez nas wyniki finansowe. Nie są to jednak siły, którymi przejmujemy się, zanim zaczniemy konsekwentnie odnosić sukcesy, a to poważny problem. Kiedy wygrywamy, to istnieje niewielkie prawdopodobieństwo, że będziemy przejmować się czymś, co może stanowić potencjalny problem, a zwłaszcza czymś tak przyjemnym jak euforia. Jedną z podstawowych cech euforii jest to, że tworzy ona poczucie absolutnej pewności siebie, a dla kogoś w takim stanie dopuszczenie możliwości, że coś pójdzie nie po jego myśli, jest praktycznie nierealne. Odwrotnie jest w przypadku błędów wynikających z autosabotażu, które mają swoje korzenie w wielu doświadczeniach przez inwestorów konfliktach związanych z tym, czy we własnej opinii zasługują oni na pieniądze albo czy zasługują na wygraną.

Właśnie kiedy wygrywamy, jesteśmy najbardziej podatni na popełnienie błędu, przeciążenie transakcyjne (overtrading), otwarcie zbyt dużej pozycji, łamanie własnych zasad czy ogólnie na działanie w taki sposób, jakby nasze zachowania nie podlegały żadnym rozsądnym ograniczeniom. Możemy nawet popaść w skrajność i zacząć uznawać, że to my jesteśmy rynkiem. Rynek jednak rzadko się z tym zgadza, a gdy się nie zgadza, to my zostajemy skarceni. Strata i emocjonalny ból są zwykle poważne. Doświadczamy okresu rozkwitu w cyklu, po którym następuje nieuchronnie okres depresji.

Gdybym miał stworzyć klasyfikację inwestorów na podstawie osiągniętych przez nich wyników, to wyodrębniłbym trzy kategorie. Najmniejsza grupa, zapewne mniej niż 10% aktywnych inwestorów, to ci, którzy konsekwentnie odnoszą sukcesy. Krzywe ich kapitału stabilnie rosną, wykazując stosunkowo niewielkie zachwiania. Te zachwiania wynikają z normalnych strat, których pojawianie się dopuszcza każda metodologia czy system inwestycyjny. Tacy inwestorzy nie tylko nauczyli się, jak zarabiać pieniądze, ale nie są już także podatni na działanie sił psychicznych, które powodują powstawanie cyklu koniunkturalnego.

Kolejna grupa, obejmująca od 30 do 40% aktywnych inwestorów, to osoby, które konsekwentnie przegrywają. Krzywe ich kapitału są lustrzanym odbiciem krzywych inwestorów konsekwentnie odnoszących sukcesy, tyle że biegną w przeciwnym kierunku — są odzwierciedleniem wielu przegranych transakcji, wśród których od czasu do czasu pojawia się wygrana. Niezależnie od tego, jak długo tacy inwestorzy funkcjonują na rynku, niewiele się o nim nauczyli. Karmią się złudzeniami dotyczącymi jego prawdziwej natury albo są od niego uzależnieni w taki sposób, że zwyczajami stać się praktycznie nie mogą.

Największa grupa, czyli pozostałe 40 – 50% aktywnych inwestorów, to „koniunkturaliści”. Nauczyli się oni, jak zarabiać pieniądze, ale nie wiedzą, że istnieje cały zestaw umiejętności związanych z inwestowaniem, które należy opanować, aby nie stracić zarobionych pieniędzy. Rezultat jest taki, że krzywe ich kapitału wyglądają zwykle jak tor rollercoastera, łagodnie biegnący w górę, a potem stromo opadający, znowu łagodnie się wznoszący i stromo opadający. Cykl ten powtarza się raz po raz.

Pracowałem z wieloma doświadczonymi inwestorami, którzy odnotowywali niezwykle pasma sukcesów, czasem trwające miesiącami bez ani jednego dnia strat; piętnaście czy dwadzieścia wygranych transakcji z rzędu to dla nich nic niezwykłego. W przypadku koniunkturalistów te pasma sukcesów zawsze kończą się jednak w ten sam sposób — poważnymi stratami, które są wynikiem albo euforii, albo auto-sabotażu.

Jeżeli straty są wynikiem euforii, to naprawdę nie ma znaczenia, jaką formę przyjmuje pasmo sukcesów — może to być szereg zwycięstw z rzędu, stale rosnąca krzywa kapitału, a nawet tylko jedna

udana transakcja. Próg, po przestąpieniu którego nadmierna pewność siebie lub euforia zaczynają przejmować kontrolę nad procesem myślenia, u każdego z nas wydaje się znajdować w innym miejscu. W chwili jednak, kiedy euforia przejmuje kontrolę, inwestor popada w poważne tarapaty.

W stanie nadmiernej pewności siebie czy też euforii nie potrafimy dostrzec żadnego ryzyka, ponieważ euforia wywołuje w nas przekonanie, że nic nie może pójść źle. Jeżeli nic nie może pójść źle, to nie są potrzebne reguły czy ograniczenia kontrolujące nasze zachowanie. A wobec tego pokusa otwarcia pozycji o większej niż zwykle wartości jest nie tylko nęcąca, jest nie do odparcia.

Kiedy jednak otworzymy taką pozycję większą niż zwykle, to znajdziemy się w niebezpieczeństwie. Im większa pozycja, tym większy wpływ na stan naszego kapitału będą miały niewielkie wahania cen. Większe niż zwykle zagrożenie ze strony ewentualnego ruchu w przeciwnym do naszej pozycji kierunku w połączeniu z naszym stanowczym przekonaniem, że rynek zrobi dokładnie to, czego oczekujemy, może spowodować, że jakikolwiek ruch przeciwny do naszej pozycji wywoła w nas stan „zmrożenia umysłu” — całkowicie demobilizujące osłupienie.

Kiedy w końcu się z niego otrząśniemy, będziemy oszołomieni, rozczarowani i będziemy mieć poczucie, że zostaliśmy zdradzeni. Będziemy się także zastanawiać, jak coś takiego w ogóle mogło się zdarzyć. Prawda będzie taka, że zostaliśmy zdradzeni przez nasze własne emocje. Jeżeli jednak nie będziemy świadomi lub nie będziemy rozumieli mechanizmów leżących u podstaw procesu, który właśnie opisałem, to nie będziemy mieli innego wyboru niż obwinianie rynku. Jeżeli uznamy, że winny jest rynek, to będziemy czuli się zmuszeni do tego, aby dowiedzieć się więcej o rynku dla ochrony nas samych. Im więcej się nauczymy, tym pewniej będziemy się czuli i tym bardziej będziemy wierzyli w zwycięstwo. Wraz ze wzrostem naszej pewności siebie będzie rosło prawdopodobieństwo, że znowu przekroczymy próg euforii i zaczniemy cykl od początku.

Straty wynikające z autosabotażu mogą być równie szkodliwe, mają one jednak zazwyczaj bardziej subtelny charakter. Popęłnianie takich błędów jak zajmowanie pozycji długiej zamiast krótkiej i odwrotnie albo zajmowanie się czymś, co nas rozprasza w najbardziej

nieodpowiednim momencie, to typowe przykłady działań inwestorów robiących wszystko, co możliwe, żeby nie wygrać.

Dlaczego jakiś inwestor miałby nie chcieć wygrać? Zdecydowanie nie chodzi tu o to, czego ktoś chce, bo jestem przekonany, że wszyscy inwestorzy chcą wygrywać. Niemniej jednak często pojawiają się związane z wygrywaniem konflikty wewnętrzne. Czasem są one tak potężne, że odkrywamy, iż nasze zachowanie pozostaje w bezpośrednim konflikcie z tym, czego chcemy. Powodem takich konfliktów mogą być przekonania religijne wpojone w procesie wychowania lub różnego rodzaju urazy z czasów dzieciństwa.

Jeśli te konflikty istnieją, to znaczy, że nasze środowisko psychiczne nie jest w pełni dostosowane do celów, które chcemy osiągnąć. Innymi słowy, nie wszystkie składniki naszej osobowości chcą osiągnąć to samo. Dlatego też nie możemy zakładać, że zdobędziemy nieograniczoną ilość pieniędzy tylko dlatego, że nauczyliśmy się inwestować, a pieniądze czekają, by ktoś je sobie wziął.

Pewien makler kontraktów terminowych, pracujący w jednym z największych domów maklerskich, stwierdził kiedyś, że w odniesieniu do swoich klientów stosuje następującą dewizę: wszyscy inwestorzy są śmiertelni, a praca maklera polega na tym, aby uszczęśliwić ich, zanim odejdą. Mówił to żartem, ale w tym stwierdzeniu jest sporo prawdy. Oczywiście jeżeli tracimy więcej pieniędzy, niż zarabiamy, to nie przetrwamy. Mniej oczywistą konstatacją i jedną z tajemnic odnoszenia sukcesów jest to, że jeśli wygrywamy, to i tak jesteśmy śmiertelni. To znaczy, że jeśli wygrywamy, nie nauczywszy się uprzednio, jak osiągnąć zdrową równowagę między pewnością siebie a powściągliwością lub jak rozpoznać obecne w nas same skłonności do autodestrukcji i im przeciwdziałać, to prędzej czy później przegramy.

Jeśli należysz do inwestorów funkcjonujących w ramach cyklu koniunkturalnego, to zastanów się nad taką kwestią: gdybyś mógł zmienić wynik wszystkich przegranych transakcji, będących rezultatem Twojego błędu lub lekkomyślności, to ile pieniędzy miałbyś teraz? Jak na podstawie tych przeliczeń wyglądałaby Twoja krzywa kapitału? Jestem pewien, że wielu czytelników tej książki znalazłoby się w kategorii inwestorów konsekwentnie odnoszących sukcesy. A teraz zastanów się, jak reagowałeś na pojawiające się straty? Czy ponosiłeś za nie pełną odpowiedzialność? Czy próbowałeś ustalić, jak mógłbyś

zmienić swoją perspektywę, postawę czy zachowanie? A może, przeglądając się rynkowi, zastanawiałeś się, czego mógłbyś się o nim dowiedzieć, aby zapobiec kolejnym stratom w przyszłości? Rynku najwyraźniej nie interesuje, czy wykazujesz skłonność do lekkomyślności, nie interesują go także popełniane przez Ciebie błędy, które wynikają z wewnętrznego konfliktu związanego z tym, czy według samego siebie zasługujesz na pieniądze.

Prawdopodobnie jedną z najtrudniejszych do efektywnego przyswojenia sobie przez inwestorów koncepcji jest zrozumienie, że to nie rynek kreuje ich postawy czy sposób myślenia; on po prostu działa jak lustro, odbijając to, co znajduje się w nich samych. Jeżeli jesteśmy pewni siebie, to nie dlatego, że rynek sprawia, iż tak się czujemy; to dlatego, że nasze przekonania i postawy są ukształtowane w sposób, który pozwala nam przeżyć określone doświadczenie, ponieść odpowiedzialność za jego wynik i wyciągnąć odpowiednie wnioski. Zachowujemy pewność siebie po prostu dlatego, że ciągle się uczymy. I odwrotnie, jeśli jesteśmy zirytowani i przerażeni, to powodem tego stanu jest do pewnego stopnia nasze przekonanie, że to nie my sami osiągamy określone wyniki, ale robi to rynek.

W ostatecznym rozrachunku najpoważniejszą negatywną konsekwencją odmowy wzięcia na siebie odpowiedzialności jest to, że pozostajemy w cyklu bólu i niezadowolenia. Zastanów się nad tym przez chwilę. Jeśli nie ponosisz odpowiedzialności za osiągnięte przez siebie wyniki, to możesz założyć, że niczego nie musisz się uczyć i możesz pozostać taki, jaki jesteś. Nie dorastasz i nie zmienisz się. W efekcie będziesz zawsze postrzegał wydarzenia w dokładnie taki sam sposób, reagował na nie identycznie i osiągał takie same niezadowolające rezultaty.

Możesz także założyć, że rozwiązaniem Twoich problemów będzie lepsze poznanie rynku. Nauka zawsze jest cnotą, ale w tym przypadku, jeżeli nie weźmiesz odpowiedzialności za swoje postawy i punkt widzenia, to będziesz uczył się wartościowych rzeczy, ale z nieodpowiednich powodów — z powodów, które sprawiają, że tym, czego się nauczysz, będziesz posługiwał się w nieodpowiedni sposób. Nie zdając sobie z tego sprawy, będziesz wykorzystywał swoją wiedzę, aby uniknąć odpowiedzialności związanej z podejmowaniem ryzyka. Efekt będzie taki, że w końcu będziesz tworzył dokładnie to, czego próbowałeś uniknąć, trwając w cyklu bólu i niezadowolenia.

Istnieje wszakże jedna wymierna korzyść, jaką niesie ze sobą obwinianie rynku za to, czego chcieliśmy, a czego nie otrzymaliśmy. Możemy czasowo osłonić się przed własną surową samokrytyką. Mówię „czasowo”, ponieważ kiedy przenosimy odpowiedzialność na rynek, odcinamy się od wszystkiego, czego mogliśmy się z danego doświadczenia nauczyć. Pamiętasz naszą definicję postawy zwycięzcy: to spodziewanie się pozytywnego wyniku naszych starań, z jednoczesną akceptacją faktu, że osiągnane przez nas wyniki są doskonałym odzwierciedleniem stopnia naszego rozwoju i wskazują, co jeszcze powinniśmy nauczyć się robić lepiej.

Jeśli obwiniamy rynek, aby zablokować bolesne uczucia wynikające z faktu, że zostaliśmy poturbowani, to jedynym, co robimy, jest naklewanie na ranę zainfekowanego plastra. Może nam się wydawać, że rozwiązaliśmy problem, ale wypłynie on niedługo znowu i będzie poważniejszy niż poprzednio. Musi się tak stać po prostu dlatego, że nie nauczyliśmy się niczego, co umożliwiłoby nam takiego rodzaju interpretacje zachowań rynku, których efektem byłoby bardziej satysfakcjonujące doświadczenie.

Czy zastanawiałeś się kiedyś, dlaczego uzyskiwanie mniej, niż moglibyśmy uzyskać, jest często bardziej bolesne niż poniesienie straty? Gdy tracimy, to możemy na wiele sposobów obarczyć winą rynek i nie zaakceptować faktu, że za to, co się stało, sami jesteśmy odpowiedzialni. Kiedy jednak zyskujemy mniej, niż moglibyśmy, to nie możemy winić rynku. Rynek nie zrobił nic poza tym, że dał nam dokładnie to, czego chcieliśmy, my jednak z jakiegoś powodu nie byliśmy w stanie odpowiednio wykorzystać okazji. Innymi słowy, nie mamy sposobu, aby zrationalizować ból.

Nie jesteśmy odpowiedzialni za to, co rynek robi lub czego nie robi, ale jesteśmy odpowiedzialni za wszystko inne, co wynika z naszych działań inwestycyjnych. Jesteśmy odpowiedzialni za to, czego się nauczyliśmy, jak również za wszystko to, czego się jeszcze nie nauczyliśmy, co czeka na odkrycie. Najskuteczniejszym sposobem, aby odkryć, czego potrzebujemy do odniesienia sukcesu, jest wytworzenie w sobie postawy zwycięzcy, bo jest to perspektywa z natury kreatywna. Postawa zwycięzcy nie tylko otwiera nas na to, czego powinniśmy się nauczyć; kreuje ona jednocześnie taki sposób myślenia, który najbardziej sprzyja odkrywaniu tego, czego nikt inny nie doświadczył.

Wytworzenie w sobie postawy zwycięzcy to klucz do Twojego sukcesu. Problem wielu inwestorów polega na przyjmowaniu za pewnik błędnego przekonania, że już taką postawą dysponują, lub na oczekiwaniu, że stworzy ją za nich rynek, zapewniając im zwycięskie transakcje. To Ty sam jesteś odpowiedzialny za wytworzenie w sobie postawy zwycięzcy. Rynek nie robi tego za Ciebie i chciałbym wyjątkowo stanowczo podkreślić, że żadne, nieważne jak liczne analizy rynku nie zastąpią postawy zwycięzcy, jeżeli jej nie masz. Zrozumienie rynków da Ci przewagę potrzebną do przeprowadzenia szeregu zwycięskich transakcji, ale przewaga ta nie sprawi, że staniesz się konsekwentnym zwycięzcą, jeżeli nie będziesz miał postawy zwycięzcy.

Można oczywiście dowodzić, że wielu inwestorów przegrywa, bo nie rozumieją wystarczająco dobrze rynków i dlatego zwykle wybierają niewłaściwe transakcje. Brzmi to rozsądnie, wiem jednak z własnego doświadczenia, że inwestorzy prezentujący postawę przegranego wybierają niewłaściwe transakcje niezależnie od tego, jak wiele wiedzą o rynkach. W każdym przypadku wynik jest taki sam — przegrywają. Z drugiej strony inwestorzy z postawą zwycięzcy, którzy nie wiedzą praktycznie nic o rynkach, są w stanie przeprowadzać zwycięskie transakcje, a jeśli wiedzą o rynkach dużo, to są w stanie takie zwycięskie transakcje przeprowadzać znacznie częściej.

Jeżeli chcesz zmienić swój sposób doświadczania rynków z pełnego lęku w pełen pewności siebie, jeżeli chcesz poprawić swoje wyniki i zmienić własną krzywą kapitału ze zmiennej w stabilnie rosnącą, to Twoim pierwszym krokiem musi być wzięcie odpowiedzialności za to, co robisz, i porzucenie oczekiwań, że rynek coś Ci da lub robi coś dla Ciebie. Jeżeli od tej chwili postanowisz, że wszystko będziesz robił sam, to rynek nie będzie mógł nadal być Twoim przeciwnikiem. Jeśli przestaniesz walczyć z rynkiem, co w efekcie będzie oznaczało, że przestaniesz walczyć z samym sobą, to z zaskoczeniem stwierdzisz, jak szybko jesteś w stanie określić, czego powinieneś się nauczyć, i jak szybko się tego nauczysz. Wzięcie odpowiedzialności za własne działania to fundament postawy zwycięzcy.

ROZDZIAŁ 4

KONSEKWENCJA: STAN UMYŚŁU

Mam nadzieję, że po przeczytaniu pierwszych trzech rozdziałów tej książki zaczniesz rozumieć, iż sam fakt Twojego funkcjonowania w charakterze inwestora nie oznacza, że nauczyłeś się we właściwy sposób myśleć o tym, co robisz. Jak już kilkakrotnie podkreśliłem, czynnikiem wyróżniającym najlepszych inwestorów na tle wszystkich innych jest nie to, co robią ani jak to robią, ale raczej sposób, w jaki myślą o tym, co robią, i w jaki myślą, kiedy to robią.

Jeżeli Twoim celem jest inwestowanie jak profesjonalista i konsekwentne zwyciężanie, to musisz zacząć od założenia, że odpowiednie rozwiązania znajdują się w Twoim umyśle, a nie na rynku. Konsekwencja to stan umyśłu, którego istotę stanowią pewne fundamentalne strategie myślenia, charakterystyczne wyłącznie dla sfery inwestowania.

Kilka czy kilkanaście zwycięskich transakcji jest w stanie przekonać prawie każdego, że inwestowanie jest łatwe. Przypomnij sobie własne doświadczenia; pomyśl o tych transakcjach, dzięki którym na Twój rachunek wpływała rzeka pieniędzy, a jedynym, co musiałeś wcześniej zrobić, było podjęcie prostej decyzji o kupnie lub sprzedaży. A teraz połącz to z niezwykle pozytywnym uczuciem związanym z wygraną i faktem, że bez wysiłku zdobywałeś pieniądze, a prawie niemożliwe będzie dojście do innego wniosku niż taki, że zarabianie pieniędzy jako inwestor jest proste.

Jeśli jednak tak jest, jeżeli inwestowanie jest takie proste, to dlaczego tak trudno je opanować? Dlaczego tak wielu inwestorów osiąga kres wytrzymałości, zmagając się z oczywistą sprzecznością? Jeśli prawdą jest, że inwestowanie jest łatwe — a inwestorzy wiedzą, że tak, bo już bezpośrednio doświadczali, jak łatwo i bez wysiłku można zdobyć pieniądze — to jak może być jednocześnie możliwe, że ci sami inwestorzy nie mogą sprawić, by to, czego nauczyli się o rynkach, było skuteczne raz za razem? Innymi słowy, w jaki sposób wyjaśnić sprzeczność między naszymi przekonaniem dotyczącymi inwestowania a rzeczywistymi rezultatami, które w jego trakcie osiągamy?

ROZWAŻANIA O INWESTOWANIU

Wszystkie odpowiedzi tkwią w sposobie myślenia o inwestowaniu. Może ono, o ironio, rzeczywiście być tak zabawne i niewymagające wysiłku, jak Tobie się swego czasu wydawało; doświadczanie jednak tych cech inwestowania w sposób konsekwentny musi wynikać z przyjętej przez nas perspektywy, z naszych przekonań, postaw czy sposobu myślenia. Niezależnie od tego, które określenie najbardziej Ci odpowiada, wszystkie one odnoszą się do tego samego: zwyciężanie i konsekwencja są stanami umysłu w taki sam sposób, w jaki stanami umysłu są poczucie szczęścia, radość i satysfakcja.

Stan umysłu to produkt uboczny naszych przekonań i postaw. Możesz spróbować osiągania konsekwencji bez odpowiednich przekonań i postaw, ale wyniki nie będą się różnić od tych, które uzyskałbyś w sytuacji, kiedy próbujesz być szczęśliwy, nie bawiąc się dobrze. Jeśli nie bawisz się dobrze, to zmiana nastroju na taki, w którym nagle zaczniesz odczuwać radość, może być bardzo trudna.

Oczywiście okoliczności danej sytuacji mogą nagle zmienić się w sposób, który spowoduje, że zaczniesz odczuwać radość. Stan Twojego umysłu będzie jednak wtedy wynikiem zmiany warunków zewnętrznych, a nie wewnętrznej zmiany Twojej postawy. Jeżeli to, czy jesteś szczęśliwy, jest uzależnione od warunków zewnętrznych (które mają sprawiać, że zawsze będziesz dobrze się bawił), to jest bardzo mało prawdopodobne, że będziesz doświadczać szczęścia w sposób konsekwentny.

Możesz jednak znacznie zwiększyć prawdopodobieństwo bycia szczęśliwym, tworząc kojarzące się z radością postawy oraz, jeżeli ujmniemy to ściślej, pracując nad zneutralizowaniem przekonań i postaw, które uniemożliwiają Ci odczuwanie radości. Konsekwentne osiąganie sukcesów jako inwestor wymaga identycznego podejścia. Nie możesz wymagać, aby rynek sprawił, że staniesz się konsekwentnie skuteczny, podobnie jak nie możesz wymagać od świata zewnętrznego, by sprawił, że zawsze będziesz szczęśliwy. Ludzie, którzy są naprawdę szczęśliwi, nie muszą nic robić, aby być szczęśliwi. Oni są po prostu szczęśliwymi ludźmi, którzy zajmują się robieniem różnych rzeczy.

Konsekwentna skuteczność wybitnych inwestorów jest naturalnym wyrazem ich osobowości. Oni nie muszą starać się być konsekwentni, po prostu tacy są. To rozróżnienie może wydawać się abstrakcyjne, ale niezwykle istotne jest zrozumienie istniejącej tutaj różnicy. Konsekwencja nie jest czymś, co można starać się uzyskać, bo sam fakt starania się zaneguje nasze intencje, psychicznie wydobywając nas z przepływu okazji, zmniejszając prawdopodobieństwo naszej wygranej i zwiększając ryzyko, że przegramy.

Twoje najlepsze transakcje były łatwe i nie wymagały wysiłku. Nie musiałeś starać się, aby były łatwe, one po prostu takie były. Nie napotykałeś problemów. Widziałeś dokładnie to, co powinienś być widzieć, i działałeś na tej podstawie. Znajdowałeś się w „obecnej” chwili, byłeś częścią przepływu okazji. Będąc w stanie przepływu, nie musisz się starać, nie musisz próbować, bo wszystko, co wiesz o rynku, jest dla Ciebie dostępne. Nic nie jest zablokowane ani ukryte przed Twoją świadomością, a Twoje działania wydają się nie wymagać wysiłku, ponieważ nie występuje konflikt czy też opór.

Z drugiej strony konieczność starania się o coś wskazuje, że konflikt czy też opór w jakimś stopniu istnieje. W innym wypadku po prostu byś to coś zrobił, a nie starał się to zrobić. Widać tutaj także, że starasz się uzyskać od rynku to, czego chcesz. Choć myślenie w ten sposób wydaje się naturalne, to taki punkt widzenia jest niezwykle problematyczny. Najlepsi inwestorzy pozostają w stanie przepływu, ponieważ nie starają się uzyskać niczego od rynku, po prostu otwierają się, mogą więc wykorzystać wszystko, co oferuje rynek w określonym momencie. Między tymi dwoma punktami widzenia istnieje ogromna różnica.

W rozdziale 3. przedstawiłem pokrótce, w jaki sposób nasze umysły są przystosowane do unikania zarówno fizycznego, jak i emocjonalnego bólu. Jeśli inwestujemy z perspektywy starań o uzyskanie tego, czego chcemy i czego oczekujemy od rynku, to co się stanie, jeżeli rynek nie zachowa się w sposób, który spełni nasze oczekiwania? Nasze psychiczne mechanizmy obronne wkroczą do akcji, aby zrekompenzować różnicę między tym, co chcemy uzyskać, a tym, co naprawdę uzyskujemy, byśmy nie doświadczali żadnego emocjonalnego bólu. Nasze umysły są tak zaprojektowane, żeby automatycznie blokować wszelkie niebezpieczne informacje lub znajdować sposoby na ukrycie takich informacji, chroniąc nas tym samym przed emocjonalnym dyskomfortem, który w naturalny sposób odczuwamy, kiedy nie otrzymujemy tego, czego chcemy. Kiedy tak się dzieje, to nie zdajemy sobie z tego sprawy, wybieramy jednak informacje, które są zgodne z tym, czego oczekujemy, a więc możemy utrzymać swój umysł w stanie wolnym od bólu.

Próbując utrzymać umysł w stanie wolnym od bólu, opuszczamy jednak także przepływ okazji i wkracamy w sferę, którą definiują określenia w rodzaju „mogłem...”, „powinienem być...”, „należało...” i „gdybym przynajmniej...”. Wszystko to, co moglibyśmy czy powinniśmy dostrzegać w danej chwili, wydaje się niewidoczne, a boleśnie widoczne staje się dopiero po fakcie, gdy okazja dawno należy do przeszłości.

Aby być konsekwentnym, musisz nauczyć się myśleć o procesie inwestowania w sposób, który sprawi, że przestaniesz być podatny na świadome lub podświadome procesy psychiczne powodujące ukrywanie, blokowanie lub wybieranie wyłącznie określonych informacji dających poczucie szczęścia, spełnienia czy umożliwiających uniknięcie bólu.

Zagrożenie bólem generuje lęk, a lęk jest źródłem 95% błędów, jakie możesz popełnić. Nie możesz oczywiście być konsekwentny ani doświadczać przepływu okazji, jeżeli stale popełniasz błędy, a będziesz je popełniał tak długo, jak długo będziesz odczuwał lęk, że to, czego chcesz lub czego oczekujesz, się nie wydarzy. Co więcej, wszystko, co będziesz próbował robić jako inwestor, będzie przychodzić Ci z niezwykłym trudem i będzie wydawało się, że walczysz z rynkiem albo że rynek wziął się właśnie na Ciebie. W rzeczywistości jednak wszystko to będzie odbywało się w Twojej głowie. Rynek nie widzi informacji,

które o sobie udostępnia, a Ty tak. Jeżeli pojawiają się problemy, to są to Twoje własne problemy z wewnętrznym oporem, konfliktami i obawami.

Być może w tej chwili zadajesz sobie pytanie: „W jaki sposób myśleć o inwestowaniu, aby nie odczuwać więcej lęku i w związku z tym nie być podatnym na procesy myślowe powodujące blokowanie, ukrywanie lub wybieranie informacji?”. Odpowiedź jest następująca: nauczyć się akceptować ryzyko.

NAPRAWDĘ ZROZUMIEĆ RYZYKO

Poza zagadnieniami związanymi z odpowiedzialnością, które omawiałem w rozdziale 3., nie istnieje w sferze inwestowania kwestia bardziej istotna dla odniesienia sukcesu, a równocześnie taka, wokół której narosło więcej nieporozumień niż pojęcie akceptacji ryzyka. Jak wspominałem w pierwszym rozdziale, większość inwestorów błędnie zakłada, że skoro angażuje się w działania związane z otwieraniem i zamykaniem pozycji, które są z natury ryzykowne, to tym samym akceptuje też ryzyko. Powtarzam, że to założenie jest całkowicie sprzeczne z prawdą.

Akceptacja ryzyka oznacza akceptowanie konsekwencji własnych transakcji bez emocjonalnego dyskomfortu i lęku. Oznacza to, że musisz nauczyć się myśleć o inwestowaniu i o relacjach z rynkami w taki sposób, że prawdopodobieństwo pomyłki, straty, przegapienia okazji lub uzyskania mniej, niż mógłbyś uzyskać, nie spowoduje wkroczenia do akcji Twoich psychicznych mechanizmów obronnych, które wytrącą Cię z przepływu okazji. Podjęcie ryzyka zaangażowania się w transakcję nic Ci nie da, jeżeli będziesz obawiał się jej konsekwencji, bo Twoje obawy wpłyną na sposób postrzegania przez Ciebie informacji i Twoje zachowanie tak, że sam stworzysz dokładnie takie doświadczenie, którego najbardziej się boisz i którego chcesz uniknąć.

Proponuję Ci konkretną strategię myślenia, składającą się z zestawu przekonań, dzięki której utrzymasz koncentrację na danej chwili i na przepływie okazji. Dysponując taką perspektywą, nie będziesz próbował uzyskać niczego od rynku ani niczego uniknąć. Pozwolisz raczej, aby rynek się przed Tobą odsłonił, a Ty otworzysz się na możliwość wykorzystania wszelkich sytuacji, definiowanych przez siebie jako okazje.

Kiedy otwierasz się na wykorzystanie okazji, to nie nakładasz na zachowanie rynku żadnych ograniczeń ani nie wiążesz z nim żadnych oczekiwań. Całkowicie satysfakcjonuje Cię fakt, że pozwalasz rynkowi robić to, co chce. Robiąc to, co chce, rynek będzie jednak stwarzał pewne sytuacje, które Ty będziesz definiował i postrzegał jako okazje. Ty wykorzystasz te okazje najlepiej, jak potrafisz, ale stan Twojego umysłu nie będzie uzależniony od zachowania rynku i zachowanie to nie będzie na niego wpływać.

Jeśli potrafisz osiągnąć taki stan umysłu, na który nie będzie miało wpływu zachowanie rynku, to problemy przestaną istnieć. Kiedy wewnętrzna walka się skończy, wszystko stanie się proste. W takiej chwili będziesz mógł w pełni wykorzystać wszystkie swoje umiejętności, analityczne i inne, aby w końcu zdać sobie sprawę ze swojego potencjału jako inwestora.

Oto prawdziwe wyzwanie! Jak zaakceptować ryzyko związane z inwestowaniem bez emocjonalnego dyskomfortu i lęku, skoro gdy dostrzeżasz zagrożenie, jednocześnie czujesz dyskomfort i lęk? Innymi słowy, jak zachować pewność siebie i pozostać wolnym od bólu, gdy jesteś absolutnie pewien, że możesz popełnić błąd, stracić pieniądze, przegapić okazję lub zyskać mniej, niż mógłbyś? Jak widzisz, Twój lęk i poczucie dyskomfortu są całkowicie uzasadnione i racjonalne. Każda z możliwości, które wymienilem, staje się realna, gdy zastanawiasz się nad wejściem w interakcję z rynkiem.

O ile jednak takie możliwości mogą zaistnieć w przypadku każdego inwestora, to nie dla każdego inwestora popełnienie błędu, strata pieniędzy, przegapienie okazji lub zyskanie mniej, niż mógłby zyskać, oznacza to samo. Nie wszyscy mamy identyczne przekonania i postawy odnoszące się do tych możliwości, a zatem nie mamy takiej samej wrażliwości emocjonalnej. Innymi słowy, nie każdy boi się tego samego. Może się to wydawać oczywiste, ale zapewniam Cię, że takie nie jest. Kiedy się boimy, emocjonalny dyskomfort odczuwany przez nas jest tak realny, że pozostaje poza dyskusją, i naturalne jest założenie, że wszyscy inni czują się tak samo.

Dam Ci doskonały przykład, ilustrujący tezę, o której mówię. Niedawno pracowałem z inwestorem, który śmiertelnie bał się węży, i było tak zawsze, nie mógł sobie przypomnieć czasów, kiedy węże nie powodowały u niego lęku. Obecnie jest żonaty i ma trzyletnią

córkę. Pewnego wieczoru jego żona wyjechała, a on z córką został zaproszony do znajomych na kolację. Mój klient nie wiedział o tym, że dziecko znajomych ma ulubieńca — węża.

Kiedy dziecko przyniosło węża, aby wszystkim go pokazać, mój klient przeraził się i przemknął do przeciwległego kąta pokoju, by znaleźć się od niego jak najdalej. Jego córka była z kolei całkowicie oczarowana wężem i nie była w stanie od niego odejść.

Opowiadając tę historię, mój klient zauważył, że był nie tylko zszokowany niespodziewanym spotkaniem z wężem, ale także w co najmniej równym stopniu reakcją swojej córki. Dziewczynka się nie bała, a on założył, że bać się będzie. Wyjaśniłem mu, że jego lęk był tak intensywny, a więc z córką tak silna, że nie przyszłoby mu nawet do głowy, iż córka nie podziela, niejako automatycznie, jego własnej awersji do węży. Stwierdziłem także, że tak naprawdę niemożliwe jest, aby córka czuła to samo co on, chyba że celowo nauczyłby ją bać się węży lub ona sama miałaby jakieś własne, bolesne i przerażające doświadczenia z nimi związane. Skoro w jej psychice nie było niczego, co mogłoby uzasadnić inną reakcję, to prawdopodobnie jedynym jej odczuciem, kiedy pierwszy raz zetknęła się z wężem, mogła być tylko czysta, niczym niezmacona fascynacja.

Podobnie jak mój klient założył, że jego córka będzie się bała węży, większość inwestorów zakłada, że najlepsi inwestorzy również, tak jak oni sami, obawiają się popełnić błąd, stracić, przegapić okazji lub zyskać mniej, niż mogliby. Zakładają oni, że najlepsi inwestorzy jakoś neutralizują swoje obawy dzięki niezwyklej odwadze, samokontroli i stalowym nerwom.

Podobnie jak w przypadku wielu innych związanych z inwestowaniem kwestii, to, co wydaje się sensowne, po prostu takie nie jest. Oczywiście każdy doskonały inwestor może mieć którąś z tych cech, a nawet wszystkie. Nie jest jednak prawdą, że te cechy w jakikolwiek sposób wpływają na to, jak ci doskonali inwestorzy sobie radzą. To, że potrzeba im odwagi, stalowych nerwów czy samokontroli, oznaczałoby istnienie wewnętrznego konfliktu, w którym jedna siła jest wykorzystywana, aby przeciwdziałać skutkom innej. A jakikolwiek konflikt, konieczność podejmowania jakichś starań czy lęk związany z inwestowaniem powoduje, że traci się koncentrację na chwili i na przepływie okazji, osiągając tym samym gorsze wyniki.

Oto w jaki sposób profesjonalni inwestorzy rzeczywiście wybijają się na tle innych. Kiedy akceptujemy ryzyko jak profesjonalista, to niczego, co robi rynek, nie postrzegamy jako zagrożenia. Jeśli nie ma zagrożenia, to nie ma się czego bać. Jeżeli się nie boimy, to nie potrzebujemy odwagi. Jeśli nie jesteśmy zestresowani, to po co nam stalowe nerwy? A jeżeli nie boimy się, że możemy zacząć zachowywać się lekkomyślnie, bo mamy odpowiednie mechanizmy monitorujące nasze zachowania, to niepotrzebna nam samokontrola. Chciałbym, abyś rozważając implikacje tego, o czym mówię, zapamiętał następującą myśl: bardzo niewiele osób zaczyna inwestować, mając właściwe przekonania i postawy dotyczące odpowiedzialności i ryzyka. Takie osoby istnieją, ale zdarzają się rzadko. Wszyscy inni przechodzą ten sam cykl, który opisałem na przykładzie początkującego inwestora: zaczynamy beztrosko, potem pojawia się lęk i nasze obawy stopniowo zmniejszają nasz potencjał.

Z tego cyklu wyłamują się i ostatecznie odnoszą sukces ci inwestorzy, do których w końcu dociera, że należy przestać unikać odpowiedzialności i ryzyka, a zamiast tego warto zacząć je akceptować. Większość z tych osób, które z powodzeniem przerywają cykl, zmienia sposób myślenia dopiero po doświadczeniu bezmiarów bólu spowodowanego ogromnymi stratami, odzierającego je ze złudzeń dotyczących natury inwestowania.

W odniesieniu do Twojego własnego rozwoju *sposób*, w jaki dokonuje się ich transformacja, nie jest aż tak istotny, ponieważ w większości przypadków odbywa się to nieświadomie. Innymi słowy, tacy inwestorzy nie mają pełnej świadomości zmian zachodzących w ich środowisku psychicznym do czasu, kiedy zaczynają doświadczać pozytywnych efektów, jakie ich nowe podejście wywiera na sposoby, w jakie wchodzi w interakcję z rynkiem. Dlatego właśnie tylko bardzo niewielu najsukeczniejszych inwestorów potrafi wyjaśnić, co stanowi o ich sukcesie, poza tym, że posługują się aksjomatami w rodzaju „ograniczania strat” i „płynięcia z prądem”. Istotne jest, abyś zrozumiał, że absolutnie możliwe jest myślenie w sposób właściwy profesjonalistom i inwestowanie bez lęku, mimo że Twoje bezpośrednie doświadczenia jako inwestora mogłyby sugerować, że jest inaczej.

KSZTAŁTOWANIE ŚRODOWISKA PSYCHICZNEGO

Teraz skoncentrujemy się na tym, jak możesz ukształtować swoje środowisko psychiczne, aby zacząć akceptować ryzyko i funkcjonować jak profesjonalny inwestor. Większość kwestii, które omawiałem do tej pory, ma przygotować Cię do wykonania właściwej pracy. Mam zamiar nauczyć Cię strategii myślenia, u podstaw której leży głęboka wiara w prawdopodobieństwo i efektywną przewagę. Dysponując tą nową strategią myślenia, dowiesz się, jak stworzyć nową relację z rynkiem, relację, która pozbawi Twoje praktyki inwestorskie elementu powszechnie kojarzonego z pomyłką czy stratą i która sprawi, że przestaniesz postrzegać jakiekolwiek zachowania rynku jako zagrożenie. Gdy znika obawa przed bólem, to znika także lęk i związana z nim podatność na popełnianie błędów. Pozostaje swobodny umysł, który dostrzega to, co jest dostępne, i na tej podstawie działa.

Osiągnięcie, pomimo wielu porażek, takiego beztróskiego i wolnego od lęku stanu umysłu wymaga trochę pracy, ale nie jest tak trudne, jak mogłoby się wydawać. Kończąc lekturę tej książki, większość z czytelników będzie zaskoczona, jak proste są w istocie rozwiązania ich problemów.

Pod wieloma względami stan umysłu czy też punkt widzenia przypomina kod źródłowy programu komputerowego. Wśród tysięcy wierszy perfekcyjnie napisanego kodu może się znaleźć tylko jeden błędny, w którym nieprawidłowy może być tylko jeden znak. W zależności od tego, do czego służy program i w którym miejscu znajduje się błąd, ten jeden nieprawidłowy znak może uniemożliwić lub znacząco utrudnić działanie całego, perfekcyjnie poza tym zbudowanego systemu. Jeżeli znajdziemy błąd, to rozwiązanie jest proste: poprawiamy błędny znak i wszystko zaczyna działać doskonale. Znalezienie błędu, a nawet tylko stwierdzenie jego istnienia może jednak wymagać wyjątkowych umiejętności.

Jeżeli chodzi o mentalność idealnego inwestora, to każdego z nas dzieli od niej pewien psychologiczny dystans. Innymi słowy, praktycznie każdy zaczyna karierę inwestorską, dysponując kodem zawierającym błędy. Do określenia dystansu psychologicznego używam takich terminów jak kliknięcia lub stopnie; nie oznaczają one jednak konkretnej odległości. Tak więc może się na przykład okazać, że jeżeli

chodzi o sposób myślenia, to od idealnego stanu umysłu wielu z nas dzieli tylko jedno kliknięcie. To jedno kliknięcie może oznaczać jedno czy dwa nasze niewłaściwie założenia dotyczące natury inwestowania. Kiedy zastanowisz się nad ideami prezentowanymi w tej książce, Twoja perspektywa być może się zmieni. Używając jako analogii kodu programu, taka zmiana odpowiadałaby znalezieniu nieprawidłowego wiersza w Twoim systemie psychicznym i zastąpieniu błędnych znaków takimi, które sprawią, że „program” zacznie działać prawidłowo.

Ten rodzaj wewnętrznej zmiany psychicznej jest zwykle opisywany jako moment „Aha!” czy też doświadczenie oświecenia. Każdy z nas miewa tego rodzaju przeżycia, które charakteryzują się pewnymi wspólnymi cechami. Po pierwsze, zwykle zaczynamy czuć się inaczej. Nawet świat wydaje się inny, jakby nagle się zmienił. Zazwyczaj w takiej przełomowej chwili mówimy coś w rodzaju: „Dlaczego nie powiedzieliście mi o tym wcześniej?” albo „Miałem to cały czas przed oczami, a zwyczajnie tego nie dostrzegałem” czy też „To takie proste, dlaczego tego nie widziałem?”. Innym ciekawym zjawiskiem związanym z momentem „Aha!” jest to, że czasami już po chwili, choć czas może być różny, czujemy, że nowy element naszej tożsamości zawsze był częścią tego, kim jesteśmy. Trudno nam wtedy uwierzyć, że kiedykolwiek przed tym przeżyciem mogliśmy być tacy, jacy byliśmy.

W skrócie, być może masz już pewną świadomość tego, co powinienś wiedzieć, aby stać się konsekwentnie odnoszącym sukcesy inwestorem. To jednak, że mamy czegoś świadomość, nie oznacza, że staje się to automatycznie elementem funkcjonalnym tego, kim jesteśmy. Świadomość niekoniecznie musi być równoznaczna z przekonaniem. To, że poznaliśmy jakąś nową koncepcję i się z nią zgadzamy, nie oznacza, że jesteśmy o jej prawdziwości tak głęboko przekonani, byśmy mogli w oparciu o nią działać.

Weźmy na przykład mojego klienta, który boi się węży. Z pewnością ma on świadomość, że nie wszystkie węże są niebezpieczne i że nauczenie się, jak odróżniać te, które są niebezpieczne, od tych, które nie są, nie powinno być trudne. Czy nauczenie się, jak rozróżniać węże, nagle spowoduje, że przestanie się on bać takich węży, które „nie są niebezpieczne”? Czy możemy założyć, że w swoim środowisku psychicznym znajdzie się on na takim poziomie świadomości, na którym będzie mógł wchodzić w interakcje z wężami bez strachu czy

osłupienia? Nie, takiego założenia przyjąć nie możemy. Świadomość faktu, że niektóre węże nie są niebezpieczne, i lęk przed węzami mogą w jego środowisku psychicznym istnieć obok siebie, jako sprzeczność. W konfrontacji z węzem może on uznać, że wąż nie jest niebezpieczny i nie może go skrzywdzić, ale jednocześnie nadal będzie mu bardzo trudno dotknąć węża, nawet jeśli będzie chciał to zrobić.

Czy oznacza to, że jest skazany na odczuwanie lęku przed węzami przez resztę życia? Tylko jeśli będzie tego chciał. To naprawdę kwestia określonego pragnienia. Możliwe jest oczywiście zneutralizowanie jego strachu, ale będzie musiał nad tym popracować, a praca nad czymś wymaga odpowiedniej motywacji. Wielu z nas odczuwa lęki, o których wiemy, że są irracjonalne, ale po prostu decydujemy się żyć z taką wewnętrzną sprzecznością, ponieważ nie chcemy wykonywać emocjonalnej pracy, która jest niezbędna, abyśmy mogli przezwyciężyć lęk.

W tym przykładzie sprzeczność jest oczywista. W ciągu wielu lat pracy z inwestorami odkryłem jednak szereg typowych sprzeczności i konfliktów związanych z zagadnieniami ryzyka i odpowiedzialności, które za sprawą posiadania przez inwestora dwóch lub większej liczby sprzecznych przekonań w prosty sposób są w stanie zanegować jego pozytywne intencje, niezależnie od tego, jak silna jest jego motywacja do odniesienia sukcesu. Problem polega na tym, że żadna z tych sprzeczności nie jest oczywista, przynajmniej na pierwszy rzut oka.

Sprzeczne przekonania to jednak nie jedyny problem. Co na przykład z twierdzeniami w rodzaju „podejmuję ryzyko”, które według większości inwestorów funkcjonują na poziomie ich przekonań, a tymczasem mechanizmy leżące u podstaw sposobu, w jaki postrzegają oni rynek, wskazują, że ci inwestorzy robią wszystko, co możliwe, aby ryzyka uniknąć?

Sprzeczne przekonania i nieużyteczna świadomość istnienia określonych mechanizmów to elementy wadliwego kodu psychicznego; kodu, którego uszkodzenie niweczy zdolność utrzymania koncentracji i osiągania własnych celów, kodu, za sprawą którego wydaje nam się, że jednocześnie jedną stopą naciskamy pedał gazu, a drugą hamulec; kodu, który nadaje nauce inwestowania tajemniczą jakość sprawiającą, że może ona wydawać się zabawnym wyzwaniem, kiedy zaczynamy, ale ostatecznie staje się zazwyczaj wyłącznie źródłem czystej, niczym niezmaćonej irytacji.

Pod koniec lat sześćdziesiątych, kiedy studiowałem, jednym z moich ulubionych filmów był *Nieugięty Luke* z Paulem Newmanem w roli głównej. To bardzo popularny film, więc jestem pewien, że niektórzy z czytelników widzieli go w telewizji. Luke trafił do obozu pracy w Georgii. Kiedy po raz drugi z niego uciekł i został złapany, naczelnik i strażnicy postanowili, że nie pozwolą, aby po raz trzeci ich ośmieszył. Zmuszając go więc do ciągłej pracy ponad siły bez chwili wytchnienia i bijąc od czasu do czasu na kwaśne jabłko, stale zadawali mu pytanie: „Ułożyło ci się w głowie, Luke?”. W końcu, po wielu cierpieniach, Luke odpowiedział, że tak, ułożyło mu się w głowie. Dowiedział się wtedy, że gdyby tego nie przyznał i znowu spróbował ucieczki, to z pewnością zostałby zabity. Luke oczywiście spróbował uciec po raz kolejny i zgodnie z tym, co stwierdzili wcześniej, strażnicy go zabili.

Wielu inwestorów, podobnie jak Luke, świadomie bądź nieświadomie próbuje dopiąć swego, walcząc z rynkiem i w rezultacie ponosząc finansową i emocjonalną śmierć. Istnieją łatwiejsze, nieskończone bardziej satysfakcjonujące sposoby uzyskiwania od rynku tego, czego chcemy, ale najpierw musimy wyrazić gotowość, aby „ułożyło nam się w głowie”.

ROZDZIAŁ 5

MECHANIZMY PERCEPCJI

Jednym z głównych celów tej książki jest nauczenie Cię, w jaki sposób wykluczyć z informacji rynkowych zagrożenie bólem. Rynek nie generuje radosnych ani bolesnych informacji. Z perspektywy rynku wszystko jest po prostu informacją. Może się wydawać, że to za sprawą rynku czujemy się w danej chwili tak, a nie inaczej, nie jest to jednak prawda. To nasza własna konstrukcja psychiczna określa, jak postrzegamy informacje, jak się czujemy, a co za tym idzie, czy stan naszego umysłu sprzyja spontanicznemu wejściu w stan przepływu okazji i wykorzystaniu wszystkiego, co oferuje rynek.

Profesjonaliści niczego, co jest związane z rynkiem, nie postrzegają jako bolesnego, a wobec tego żadne zagrożenie dla nich nie istnieje. Jeśli nie ma żadnego zagrożenia, to nie ma się przed czym bronić. A skoro tak, to nie ma żadnego powodu, aby włączały się ich świadome lub podświadome mechanizmy obronne. Dlatego właśnie profesjonaliści potrafią zauważyć i zrobić to, co dla innych pozostaje zagadką. Są oni w stanie przepływu, bo dostrzegają niekończący się strumień okazji, a najlepsi z najlepszych potrafią nawet zauważyć, że nie znajdują się w przepływie, i zareagować na tę sytuację poprzez redukcję pozycji albo w ogóle powstrzymanie się od inwestowania.

Jeśli Twoim celem jest nauczenie się inwestowania jak profesjonalista, to musisz być w stanie spojrzeć na rynek z obiektywnej perspektywy, bez zniekształceń. Musisz działać bez oporów czy wahania,

ale z odpowiednią dozą pozytywnie rozumianego opanowania, aby przeciwdziałać negatywnym skutkom nadmiernej pewności siebie lub euforii. Twoim zasadniczym celem powinno być wykreowanie wyjątkowego stanu umysłu, mentalności inwestora. Kiedy tego dokonasz, wszystkie inne elementy związane z Twoim, jako inwestora, sukcesem, ułożą się w logiczną całość.

Aby pomóc w realizacji tego celu, mam zamiar wskazać Ci sposób na zdefiniowanie od nowa Twojej relacji z informacjami rynkowymi, tak by prawdopodobieństwo postrzegania ich przez Ciebie jako zagrożenia stało się niewielkie lub wręcz zerowe. Przez „zdefiniowanie od nowa” rozumiem zmianę perspektywy i działanie w oparciu o taką konstrukcję psychiczną, która pozwoli Ci skoncentrować się na dostępnych okazjach, zamiast pograżać się w emocjonalnym bólu.

DEBUGOWANIE PSYCHICZNEGO OPROGRAMOWANIA

Inaczej mówiąc, chcemy się pozbyć błędów z kodu naszego psychicznego „programu”, aby ułożyło nam się w głowie. Skuteczne wykonanie tego zadania będzie wymagało zrozumienia natury psychicznej energii i tego, w jaki sposób możemy wykorzystać tę energię, by zmienić perspektywę generującą niechcianą, negatywną, emocjonalną reakcję na informacje rynkowe. Będziesz musiał się wiele nauczyć, ale myślę, że zaskoczy Cię to, w jaki sposób kilka prostych zmian może niezwykle pozytywnie wpłynąć na Twoje wyniki w sferze inwestowania.

Proces inwestowania zaczyna się od dostrzeżenia okazji. Bez tego nie byłoby powodu do angażowania się w transakcję. Myślę więc, że nie pozostaje nam nic innego jak tylko rozpocząć analizowanie energii psychicznej poprzez rozłożenie na czynniki procesu percepcji. Jakie mechanizmy leżą u podstaw percepcji? Jakie czynniki decydują o tym, w jaki sposób postrzegamy informacje lub co postrzegamy w kontekście tego, co jest dostępne? W jaki sposób percepcja powiązana jest z tym, czego w danym momencie doświadczamy?

Prawdopodobnie najprostszym sposobem, aby zrozumieć mechanizmy percepcji i odpowiedzieć na te pytania, jest wyobrażenie sobie wszystkiego (i mam na myśli naprawdę wszystko), co istnieje na tej planecie, w jej wnętrzu i wokół niej, jako zbioru sił — sił, które generują informacje o właściwościach i cechach przedmiotów i zjawisk, czyniąc je właśnie tym, czym są.

Wszystko, co istnieje na zewnątrz nas samych — wszystkie rośliny i wszystkie inne formy życia; wszystkie zjawiska planetarne, takie jak warunki pogodowe, trzęsienia ziemi i wybuchy wulkanów; cała aktywna i obojętna materia fizyczna; a także wszystkie zjawiska niemające charakteru korpuskularnego, takie jak fale dźwiękowe, mikrofały i promieniowanie — generuje informacje o naturze istnienia. Informacje te mogą działać jako siła na jeden z naszych pięciu zmysłów.

Zanim przejdziemy dalej, zauważ, że używam czasownika „generuje” w jego najszerszym znaczeniu, zgodnie z którym wszystko uzewnętrznia się w sposób aktywny, w tym także obiekty nieożywione. Aby zilustrować, dlaczego tak robię, posłużę się prostym przykładem. Przyjrzyjmy się kamieniowi. To martwy przedmiot, składający się z atomów i (lub) cząsteczek, uzewnętrzniających się w formie kamienia. Posługuję się aktywnym czasownikiem „uzewnętrzniać się”, ponieważ atomy i cząsteczki, które tworzą kamień, są w ciągłym ruchu. Tak więc chociaż nie wydaje się, aby kamień był aktywny, chyba że w najbardziej abstrakcyjnym sensie tego słowa, to ma on cechy i właściwości, które oddziałują jako siły na nasze zmysły, powodując, że doświadczamy jego istnienia i odróżniamy go od innych otaczających nas przedmiotów i zjawisk. Kamień ma na przykład fakturę, która działa jako siła na nasz zmysł dotyku, kiedy przesuwamy dłoń po jego powierzchni. Kamień ma kształt i kolor, które działają jako siła na nasz zmysł wzroku; kamień zajmuje określoną przestrzeń, w której nie może się już znaleźć żaden inny obiekt, a więc widzimy właśnie kamień, a nie puste miejsce lub jakiś inny przedmiot. Kamień może mieć również zapach, który działa jako siła na nasz zmysł węchu, być może ma też smak, choć nie wiem jaki, bo nie kosztowałem ostatnio żadnych kamieni.

Kiedy napotykaemy w naszym otoczeniu coś, co uzewnętrznia swoje właściwości i cechy, to ma miejsce wymiana energii. Energia z zewnątrz, czyli to, co się uzewnętrznia, zostaje przez nasz układ nerwowy przekształcona w impulsy elektryczne, a następnie zmagazynowana w naszym wewnętrznym środowisku psychicznym. Mówiąc dokładniej, wszystko, co widzimy, słyszymy, smakujemy, wachamy czy czujemy naszymi zmysłami, zostaje przekształcone w impulsy energii elektrycznej i zmagazynowane w naszym środowisku psychicznym jako wspomnienia czy też spostrzeżenia, związane z naturą istnienia określonego przedmiotu lub zjawiska.

Myślę, że to wszystko jest dla większości z nas dosyć oczywiste, mamy tutaj jednak do czynienia z pewnymi daleko idącymi implikacjami, które oczywiste nie są, a my zwykle przyjmujemy je za pewnik. Przede wszystkim istnieje związek przyczynowo-skutkowy między nami i wszystkim innym, co istnieje w środowisku zewnętrznym. Wobec tego nasze kontakty z siłami zewnętrznymi tworzą wewnątrz naszych umysłów coś, co będę nazywał „strukturami energetycznymi”. Wspomnienia, spostrzeżenia i w końcu przekonania, które gromadzimy przez całe życie, istnieją w naszym środowisku psychicznym w postaci ukształtowanej energii. Pojęcie ukształtowanej energii jest koncepcją abstrakcyjną. Być może zadajesz sobie pytanie: „W jaki sposób energia miałaby przyjmować określony kształt lub formę?”. Zanim odpowiem na to pytanie, zadam inne, jeszcze bardziej fundamentalne. Skąd mamy w ogóle wiedzieć, czy wspomnienia, spostrzeżenia i przekonania istnieją w postaci energii?

Nie wiem, czy zostało to udowodnione i całkowicie zaakceptowane przez społeczność naukową, ale należy zadać sobie pytanie, w jakiej innej formie te komponenty psychiczne miałyby istnieć? Oto co wiemy na pewno: coś, co składa się z atomów i cząsteczek, zajmuje miejsce w przestrzeni, a zatem powinno być obserwowalne. Gdyby wspomnienia, spostrzeżenia i przekonania istniały w jakiejś formie fizycznej, to wówczas powinniśmy być w stanie je obserwować. Według mojej wiedzy takich obserwacji dotąd nie przeprowadzono. Przedstawiciele społeczności naukowej dokonali sekcji tkanki mózgowej (zarówno żywej, jak i martwej), zbadali ją na poziomie pojedynczych atomów, określili funkcje poszczególnych obszarów mózgu, ale nikt jak dotąd nie *zaobserwował* wspomnień, spostrzeżeń czy przekonań w ich naturalnej formie. Mówiąc o „naturalnej formie”, mam na myśli to, że chociaż naukowiec może obserwować pojedyncze komórki mózgowe, które zawierają pewne wspomnienia, to nie może sam tych wspomnień doświadczyć. Doświadczy ich, wyłącznie jeżeli osoba, do której te wspomnienia należą, żyje i zdecyduje się w jakiś sposób je wyrazić.

Jeżeli wspomnienia, spostrzeżenia i przekonania nie istnieją jako materia fizyczna, to mogą istnieć wyłącznie w postaci jakiejś formy energii. Jeśli tak rzeczywiście jest, to czy ta energia może przyjąć określony kształt? Czy może zostać ukształtowana w sposób odzwierciedlający zewnętrzne siły, za sprawą których się pojawiła? Jak najbardziej!

Czy w naszym otoczeniu można zaobserwować energię przyjmującą określony kształt lub strukturę? Tak! Oto kilka przykładów.

Myśli to energia. Skoro myślimy w określonym języku, to nasze myśli są ukształtowane przez ograniczenia i reguły tym językiem rządzące. Kiedy wyrażamy swoje myśli za pomocą mowy, to tworzymy fale dźwiękowe, które są formą energii. Fale dźwiękowe, tworzone przez wzajemne oddziaływania strun głosowych i języka, są nacechowane przez treść naszego komunikatu. Mikrofały to energia. Za pośrednictwem mikrofał przekazywana jest treść rozmów telefonicznych, co oznacza, że energia mikrofał musi być ukształtowana w sposób odzwierciedlający komunikat, który przekazuje. Światło laserowe jest energią i jeśli kiedykolwiek byłeś świadkiem artystycznego pokazu laserów, to widziałeś właśnie czystą energię, która przybierała kształt odzwierciedlający kreatywne wizje artystów.

Wszystkie powyższe przykłady pokazują, w jaki sposób energia może przybrać formę o określonej strukturze. Oczywiście istnieje także wiele innych, ale przedstawię jeszcze jeden przykład, który ilustruje tę kwestię w najbardziej chyba obrazowy sposób. Czym z samej swojej istoty są sny? Nie pytam, co sny oznaczają lub jaki jest według Ciebie cel ich istnienia, ale o to, czym są? Jakie mają właściwości? Jeśli założymy, że sny powstają w naszej głowie, to nie mogą one składać się z atomów i cząsteczek, bo po prostu nie wystarczy tam miejsca dla wszystkiego, co istnieje i pojawia się w naszych snach. To, czego doświadczamy w snach, wydaje się mieć takie same proporcje i wymiary jak przedmioty i zjawiska, które postrzegamy, doświadczając za pomocą naszych pięciu zmysłów życia na jawie. Taka sytuacja jest możliwa, wyłącznie jeżeli sny są formą ukształtowanej energii, ponieważ energia może przyjąć każdą wielkość czy wymiar, nie zajmując jednocześnie miejsca w przestrzeni.

Jeżeli jeszcze tego nie zauważyłeś, to chciałbym zwrócić Twoją uwagę na fakt, że mamy tutaj do czynienia z bardzo istotną kwestią. Skoro wspomnienia, spostrzeżenia i przekonania, które zdobyliśmy w wyniku kontaktów ze środowiskiem zewnętrznym, oznaczają to, czego dowiedzieliśmy się o tym środowisku i sposobie jego funkcjonowania; skoro te wspomnienia, spostrzeżenia i przekonania istnieją w naszym środowisku psychicznym jako energia i skoro energia nie zajmuje miejsca, to można powiedzieć, że dysponujemy nieograniczoną zdolnością uczenia się. Cóż, myślę, że nie tylko *można* tak powiedzieć, ja tak *mówię*.

Zastanów się, jak bardzo rozwinęła się nasza świadomość i jak wiele dowiedzieliśmy się jako zbiorowość, a także jak wiele, aby efektywnie funkcjonować, musi wiedzieć współczesny człowiek w porównaniu z człowiekiem żyjącym sto lat temu. Nie istnieje absolutnie nic, co wskazywałoby, że nasza zdolność uczenia się jest ograniczona. To, o czym wiemy teraz i czego dzięki takiej pogłębionej wiedzy możemy dokonać, zdrowo namieszałoby w głowie komuś żyjącemu sto lat temu.

PERCEPCJA I UCZENIE SIĘ

Musimy jednak uważać, aby nie utożsamiać pojemności naszej pamięci ze zdolnością uczenia się. Uczenie się i nabywanie wiedzy o tym, czego możemy się nauczyć, jest związane nie tylko z pojemnością pamięci. Gdyby tak było, to co powstrzymałoby nas od dowiedzenia się wszystkiego? A gdybyśmy wiedzieli wszystko, co powstrzymywałoby nas od postrzegania wszystkich możliwych cech i właściwości wszystkiego, co uzewnętrznia się w danej chwili? Co powstrzymuje nas przed tym teraz?

Te pytania dotyczą sedna problemu, którego istotę musisz zrozumieć. Chodzi o to, że komponenty psychiczne, takie jak wspomnienia, spostrzeżenia i przekonania, istnieją jako energia. Wszystko, co jest energią, może stać się uzewnętrzniającą swoją obecność siłą i dokładnie tak nasze wspomnienia, spostrzeżenia i przekonania się zachowują. Działają one na nasze zmysły jak wewnętrzna siła, uzewnętrzniając swoją formę i treść, a w trakcie tego procesu mają głęboki wpływ na ograniczenie w danej chwili skuteczności postrzegania przez nas informacji, co sprawia, że większość informacji dostępnych w otoczeniu oraz związanych z tymi informacjami okazji jest dla nas dosłownie niewidoczna.

Chodzi mi o to, że w każdej chwili środowisko generuje ogromną liczbę informacji na temat swoich cech i właściwości. Niektóre z tych informacji pozostają poza fizjologicznymi możliwościami naszych zmysłów. Nasze oczy nie mogą na przykład zobaczyć fal świetlnych o wszystkich długościach, a uszy nie słyszą dźwięków o wszystkich możliwych częstotliwościach, które generuje otoczenie, a więc zdecydowanie istnieje pewien zakres informacji pozostających poza fizjologicznym zasięgiem naszych zmysłów.

A co z pozostałymi informacjami, które generuje o sobie środowisko? Czy za pośrednictwem naszych zmysłów możemy zobaczyć, usłyszeć czy poczuć wszelkie możliwe cechy i właściwości uzewnętrzniane przez wszystko, co znajduje się w fizjologicznym zasięgu naszych zmysłów? Absolutnie nie! Energia, która jest wewnątrz nas, będzie zdecydowanie ograniczać i blokować dostęp tych informacji do naszej świadomości. Będzie przy tym wykorzystywać te same mechanizmy sensoryczne, za pośrednictwem których odbieramy otoczenie zewnętrzne.

Jeśli przez chwilę się nad tym zastanowisz, to pewne elementy mojego wywodu powinny okazać się dla Ciebie oczywiste. Otoczenie zewnętrzne może na przykład uzewnętrzniać się na wiele sposobów, których my nie widzimy, po prostu dlatego, że jeszcze o nich nie wiemy. To łatwe do zilustrowania. Pomyśl o tym, kiedy po raz pierwszy patrzyłeś na wykres cenowy. Co widziałeś? Co dokładnie zauważyłeś? Ponieważ nie miałeś wcześniejszego doświadczenia, jestem pewien, że tak jak wszyscy inni, widziałeś mnóstwo linii, które nic nie znaczyły. Teraz jednak, jeżeli przypominasz większość inwestorów, spoglądając na wykres, widzisz właściwości, cechy i wzorce zachowań obrazujące kolektywne działania wszystkich inwestorów uczestniczących w konkretnych transakcjach.

Początkowo wykres przedstawiał niezróżnicowane informacje. Niezróżnicowane informacje zwykle powodują uczucie dezorientacji i tego właśnie prawdopodobnie doświadczyłeś przy pierwszym kontakcie z wykresem. Stopniowo jednak nauczyłeś się rozróżniać informacje, chociażby o trendach i liniach trendów, konsolidacjach, wsparciu i oporze, zniesieniach i znaczących relacjach między wolumenem, liczbą otwartych pozycji i decyzjami cenowymi, żeby wymienić tylko niektóre. Dowiedziałeś się, że określone zachowania rynku stanowią okazje, aby spełniła się czyjaś potrzeba, cel czy pragnienie. Wszystkie zachowania rynku nabrały sensu i znaczenia.

Chciałbym teraz, abys wyobraził sobie, że właśnie zaprezentowałem Ci pierwszy wykres cenowy, który widzisz w życiu. Czy istnieje różnica między tym, co widzisz teraz, i tym, co widziałeś wcześniej? Oczywiście. Zamiast kłębowiska niezróżnicowanych linii zobaczyłbyś wszystko, czego dowiedziałeś się o tych liniach od czasu, kiedy zaczynałeś inwestować, do chwili obecnej. Innymi słowy, zobaczyłbyś wszystkie spostrzeżenia, których nauczyłeś się dokonywać, jak również wszystkie okazje, które te spostrzeżenia sygnalizują.

Wszystko jednak, co możesz zobaczyć, patrząc na wykres teraz, istniało także wcześniej i było dostępne Twojej percepcji. Jaka jest różnica? Ukształtowana energia obecna wewnątrz Ciebie teraz — wiedza, którą zdobyłeś — działa jako siła na Twoje oczy, umożliwiając Ci rozpoznanie szeregu spostrzeżeń, jakich nauczyłeś się dokonywać. Ponieważ tej energii nie było, kiedy po raz pierwszy patrzyłeś na wykres, to wszystkie okazje, które teraz dostrzegasz, istniały, ale pozostawały dla Ciebie niewidoczne. Co więcej, o ile nie nauczyłeś się dokonywać wszelkich możliwych spostrzeżeń na podstawie wszelkich możliwych relacji pomiędzy zmiennymi na tym wykresie, to kwestie, o których jeszcze się nie dowiedziałeś, nadal pozostają niewidoczne.

Większość z nas nie ma pojęcia, ile niewidzialnych okazji wiąże się z informacjami, które do nas docierają. Najczęściej w ogóle nie dowiadujemy się o tych okazjach, w wyniku czego pozostają one niewidoczne. Problem polega oczywiście na tym, że jeśli nie znajdujemy się w zupełnie nowej lub wyjątkowej sytuacji albo nasza postawa nie jest całkowicie otwarta, to nie zauważymy czegoś, o czym jeszcze się nie dowiedzieliśmy. Aby dowiedzieć się o czymś, musimy być w stanie w jakiś sposób tego doświadczyć. Mamy tu więc do czynienia z błędnym kołem, które uniemożliwia nam uczenie się. Błędne koła percepcji dotyczą każdego z nas, ponieważ są naturalnymi skutkami sposobu, w jaki psychiczna energia działa na nasze zmysły.

Każdy z nas na pewno słyszał stwierdzenie „Widzimy to, co chcemy zobaczyć”. Ja ująłbym je nieco inaczej: Widzimy to, co nauczyliśmy się widzieć, a wszystko inne pozostaje niewidoczne do momentu, kiedy nauczymy się, jak przeciwdziałać energii blokującej naszą świadomość tego, czego jeszcze nie wiemy i co czeka, byśmy to odkryli.

Aby zilustrować tę koncepcję i wyjaśnić ją jeszcze bardziej szczegółowo, posłużę się kolejnym przykładem takiego wpływu energii psychicznej na sposób postrzegania i doświadczenia przez nas otoczenia, który właściwie odwraca związek przyczynowo-skutkowy. Spójrzmy na pierwsze spotkanie bardzo małego dziecka z psem.

Ponieważ jest to pierwsze doświadczenie, więc dziecko ma do tej pory w kwestii kontaktów z psami, że tak powiem, czyste konto. Nie ma ono jeszcze żadnych wspomnień i na pewno żadnych spostrzeżeń dotyczących psiej natury. Wobec tego do momentu tego pierwszego spotkania z punktu widzenia dziecka psy nie istnieją. Oczywiście z perspektywy otoczenia psy istnieją i mogą wpływać jako siła na zmy-

sły dziecka i tym samym wykreować określone doświadczenie. Innymi słowy, uzewnętrzniające swoją naturę psy mogą stanowić przyczynę powstania określonych efektów w środowisku psychicznym dziecka.

Jaki efekt mogą wywołać? Cóż, psy mają określony zakres zachowań. Przez zakres zachowań rozumiem to, że psy mogą zachowywać się w stosunku do ludzi w różny sposób. Mogą być przyjazne, kochające, opiekuńcze i skore do zabawy; ale mogą także być wrogie, złe i niebezpieczne — a to tylko niektóre z zachowań, do jakich są zdolne. Wszystkie te cechy można zaobserwować, można ich doświadczyć i je poznać. Kiedy dziecko widzi psa po raz pierwszy, nie istnieje w jego środowisku psychicznym absolutnie nic, co powiedziałoby mu, z czym ma do czynienia. Obce, nieznane i niesklasyfikowane informacje dotyczące otoczenia mogą wywołać uczucie zaciekawienia — chcemy wtedy dowiedzieć się więcej o tym, czego doświadczamy — lub uczucie dezorientacji, które łatwo może przerodzić się w lęk, jeżeli nie jesteśmy w stanie umieścić nowych informacji w zrozumiałych i mających dla nas znaczenie ramach organizacyjnych czy w kontekście.

W naszym przykładzie włącza się poczucie ciekawości dziecka i rusza ono pędem w stronę psa, aby zdobyć więcej doświadczeń sensorycznych. Zauważ, w jaki sposób dzieci dosłownie rzucają się w sytuacje, o których niczego nie wiedzą. W tym przykładzie siły otoczenia nie reagują jednak pozytywnie na działania dziecka. Pies, którym się zainteresowało, jest albo zły z natury, albo ma zły dzień. Gdy tylko dziecko podbiega wystarczająco blisko, pies je gryzie. Atak jest tak gwałtowny, że psa trzeba od dziecka odciągnąć.

Takiego rodzaju niefortunne doświadczenie z pewnością nie jest typowe, ale nie jest także całkowicie nietypowe. Wybrałem je z dwóch powodów: po pierwsze, większość z nas może się w jakiś sposób do takiego doświadczenia odnieść, bo podobne albo przeżyliśmy sami, albo usłyszeliśmy o nim od kogoś, kogo znamy. Po drugie, analizując mechanizm leżący u podstaw tego doświadczenia pod względem energii, dowiemy się: 1) w jaki sposób nasz umysł myśli, 2) w jaki sposób przetwarza informacje, 3) jak te procesy wpływają na to, czego doświadczamy, i 4) w jaki sposób wpływają one na naszą zdolność do rozpoznawania nowych okazji. Wiem, że to dużo jak na jeden przykład, ale zasady tego procesu odnoszą się do mechanizmów związanych z praktycznie każdym procesem uczenia się.

W wyniku doświadczenia fizycznej i emocjonalnej traumy chłopiec z naszego przykładu dysponuje teraz określonym wspomnieniem i jednym spostrzeżeniem dotyczącym sposobu, w jaki może zachować się pies. Jeżeli chłopiec ma normalną zdolność zapamiętywania swoich doświadczeń, to obraz pamięciowy tego incydentu zostanie zapisany w jego pamięci w sposób angażujący wszystkie zmysły, na które to doświadczenie wpłynęło. Atak może na przykład zostać zapamiętany jako ciąg obrazów, na podstawie tego, co chłopiec zobaczył, a także zestaw dźwięków, na podstawie tego, co usłyszał, itd. Wspomnienia związane z pozostałymi trzema zmysłami będą funkcjonować identycznie.

Dane sensoryczne w pamięci chłopca nie są jednak tak istotne jak charakter energii, która się z tymi danymi wiąże. Istnieją dwa podstawowe rodzaje energii psychicznej: energia naładowana dodatnio, którą, aby wymienić tylko kilka określeń związanych z dobrym samopoczuciem, odczuwamy jako miłość, pewność siebie, szczęście, radość, satysfakcję, ekscytację i entuzjazm, oraz energia naładowana ujemnie, oznaczająca lęk, przerażenie, niezadowolenie, poczucie, że zostaliśmy zdradzeni, żal, gniew, dezorientację, poczucie stresu i frustracji, czyli wszystko to, co powszechnie jest określane jako emocjonalny ból.

Skoro pierwsze doświadczenie chłopca z psem było tak bardzo bolesne, to możemy założyć, że niezależnie od tego, jakie zmysły zostały w to doświadczenie zaangażowane, wszystkie dotyczące go wspomnienia chłopca będą bolesne i nieprzyjemne, czyli związana z nimi energia będzie naładowana ujemnie. A jaki wpływ ta ujemnie naładowana psychiczna energia będzie miała na percepcję i zachowanie chłopca, kiedy spotka on innego psa? Odpowiedź jest tak oczywista, że pytanie o nią może wydawać się śmieszne, ale implikacje tej sytuacji nie są już tak oczywiste, proszę więc, abyś zachował cierpliwość. Oczywiście gdy chłopiec spotka innego psa, doświadczy lęku.

Zauważ, że w odniesieniu do kolejnego psa, z którym zetknie się chłopiec, użyłem słowa „inny”. Chcę w ten sposób podkreślić, że uczucie lęku może u chłopca wywołać *każdy* pies, a nie tylko ten, który rzeczywiście go zaatakował. I nie będzie miał znaczenia fakt, że kolejny pies, z jakim chłopiec się zetknie, będzie być może najbardziej przyjaznym psem na świecie, takim, w którego naturze tkwi wyłącznie miłość i chęć zabawy. Dziecko nadal będzie się bać, a co więcej, jego lęk może szybko przerodzić się w niepohamowane przerażenie,

zwłaszcza jeżeli drugi pies (widząc dziecko i chcąc się z nim pobawić) spróbuje do niego podejść.

Każdy z nas był zapewne kiedyś świadkiem sytuacji, w której ktoś doświadczał lęku, podczas gdy z naszego punktu widzenia nie było absolutnie żadnego niebezpieczeństwa ani zagrożenia. Mimo że nie wyraziliśmy tego słowami, to jednak prawdopodobnie pomyśleliśmy sobie, że osoba ta zachowuje się irracjonalnie. Gdybyśmy jednak próbowali jej wyjaśnić, że nie ma się czego bać, to prawdopodobnie okazałoby się, że nasze słowa nie odnoszą żadnego lub prawie żadnego skutku.

Moglibyśmy łatwo pomyśleć tak samo o chłopcu z naszego przykładu, że jest po prostu irracjonalny, bo z naszego punktu widzenia istnieją inne możliwości niż ta, na której koncentruje się jego umysł. Czy jednak jego lęk jest mniej racjonalny niż, powiedzmy, Twój strach (lub wahanie) dotyczące zaangażowania się w kolejną transakcję, gdy poprzednia okazała się porażką? Używając tej samej logiki, doskonały inwestor mógłby powiedzieć, że Twój lęk jest irracjonalny, bo ta nadarzająca się w „obecnej chwili” okazja nie ma nic wspólnego z Twoją ostatnią transakcją. Każda transakcja to po prostu przewaga z prawdopodobnym wynikiem, statystycznie niezależna od każdej innej transakcji. Jeśli uważasz, że jest inaczej, to rozumiem, dlaczego się boisz, mogę Cię jednak zapewnić, że Twoje obawy są całkowicie bezpodstawne.

PERCEPCJA I RYZYKO

Sposób postrzegania ryzyka przez jedną osobę może być, jak widzisz, uznany za irracjonalny przez inną. Ryzyko jest względne, ale osobie, która jest przekonana, że w danej chwili znalazła się w ryzykownej sytuacji, wydaje się ono mieć charakter bezwzględny i niebudzący wątpliwości. Kiedy chłopiec spotkał pierwszego psa, to kipiał z podniecenia i ciekawości. Co takiego w sposobie myślenia i przetwarzania przez umysł informacji jest w stanie automatycznie wprowzić chłopca w przerażenie, gdy znowu spotka on psa, nawet jeśli zdarzy się to całe miesiące czy lata później? Jeśli spojrzymy na lęk jako na naturalny mechanizm, ostrzegający przed zagrożeniem, to co takiego w sposobie funkcjonowania umysłu automatycznie powie chłopcu, że kolejne spotkanie z psem jest czymś, czego należy się bać? Co stało się z naturalnym poczuciem

ciekawości tego chłopca? O naturze psów na pewno można dowiedzieć się więcej, niż chłopca nauczyło to jedno doświadczenie, zwłaszcza w obliczu faktu, że nasze umysły wydają się mieć nieograniczoną zdolność do uczenia się. Dlaczego więc praktycznie niemożliwe jest przekonanie chłopca, aby przestał się bać?

MOC KOJARZENIA

O ile te pytania mogą się na pierwszy rzut oka wydawać skomplikowane, to na większość z nich można odpowiedzieć dość łatwo. Jestem pewien, że wielu z czytelników zna już odpowiedź: nasze umysły zostały zaprojektowane w ten sposób, że coś, co napotykamy w środowisku zewnętrznym, zawsze kojarzymy i łączymy z tym, co jest podobne pod względem właściwości czy cech i już istnieje w naszym środowisku psychicznym jako wspomnienie czy spostrzeżenie. Innymi słowy, w przykładzie z chłopcem, który boi się psów, drugi lub jakkolwiek inny pies spotkany później nie musi być tym, który go zaatakował, aby chłopiec doświadczył emocjonalnego bólu. Między psami musi po prostu istnieć wystarczające z perspektywy umysłu chłopca podobieństwo, by mógł je połączyć.

Ta naturalna tendencja naszych umysłów do kojarzenia faktów jest nieświadomym procesem psychicznym, który działa automatycznie. Nie jest to coś, o czym musimy myśleć, nie wymaga także podejmowania przez nas żadnej decyzji. Nieświadomy proces psychiczny można byłoby porównać z niezależnymi od naszej woli procesami fizjologicznymi, takimi jak bicie serca. Podobnie jak nie musimy świadomie myśleć o biciu własnego serca, nie musimy także myśleć o łączeniu doświadczeń z naszymi odczuciami na ich temat. Jest to po prostu naturalny sposób przetwarzania przez nasz umysł informacji, który, podobnie jak bicie serca, ma ogromny wpływ na sposób, w jaki doświadczamy życia.

Chciałbym, abyś spróbował wyobrazić sobie dwukierunkowy przepływ energii, odwracający związek przyczynowo-skutkowy, utrudniający (o ile nie uniemożliwiający) chłopcu dostrzeżenie innych możliwości niż ta, którą ma w głowie. Aby Ci pomóc, mam zamiar rozłożyć ten proces na czynniki pierwsze i przejść go krok po kroku. Wszystko to może wydawać się nieco abstrakcyjne, ale zrozumienie tego procesu

odegra znaczącą rolę w uwolnieniu drzemiących w Tobie możliwości konsekwentnego osiągania sukcesów jako doskonały inwestor.

Zacznijmy od podstaw. Istnieje ukształtowana energia w otoczeniu zewnętrznym chłopca i ukształtowana energia w jego wnętrzu. Energia zewnętrzna jest naładowana dodatnio i ma postać przyjaznego psa, który chce się uzewnętrznić poprzez zabawę. Energia wewnętrzna to naładowane ujemnie wspomnienie w postaci utrwalonych w umyśle chłopca obrazów i dźwięków, definiujących jego pierwsze doświadczenie w kontakcie z psem.

Chłopiec może odczuwać za pomocą swoich zmysłów zarówno wewnętrzną, jak i zewnętrzną energię i w efekcie mogą one wykreować dla niego dwa różne doświadczenia. Energia zewnętrzna może oddziaływać na chłopca w sposób, który on odbierze jako bardzo przyjemny. Zachowanie tego konkretnego psa wskazuje na chęć do zabawy, przyjaźń czy nawet miłość. Należy jednak pamiętać, że są to sygnały, których dziecko jeszcze ze strony psa nie doświadczyło, więc z jego perspektywy one nie istnieją. Podobnie jak w przykładzie z wykresem cen, który przedstawiłem wcześniej, dziecko nie będzie w stanie dostrzec czegoś, czego jeszcze nie poznało, chyba że jego stan psychiczny sprzyja uczeniu się.

Energia wewnętrzna także ma określony potencjał i że tak to ujmę, tylko czeka, aby się uzewnętrznić. Będzie ona jednak oddziaływać na zmysły chłopca w sposób, który spowoduje, że poczuje się on zagrożony. To z kolei wywoła u niego emocjonalny ból, lęk, a nawet przerażenie.

Na podstawie sposobu, w jaki przedstawiłem tę sytuację, może się wydawać, że chłopiec ma wybór, jego doświadczenie może być radosne lub przerażające. Tak jednak nie jest, a przynajmniej nie jest tak w tej konkretnej chwili. W tej sytuacji chłopiec niewątpliwie doświadczy bólu i lęku, a nie radości, a powodów takiego stanu rzeczy jest kilka.

Po pierwsze, jak już wspomniałem, nasze umysły są tak skonstruowane, aby automatycznie i bezzwłocznie kojarzyć i łączyć informacje mające podobne cechy i właściwości. To, co znajduje się na zewnątrz chłopca i ma postać psa, wygląda i brzmi podobnie do tego, co chłopiec ma w głowie. Stopień podobieństwa niezbędny do tego, aby umysł chłopca połączył te dwa wrażenia, jest nieznaną zmienną, co oznacza, że ja nie wiem, jaki mechanizm psychiczny określa stopień podobieństwa, który jest wymagany, by umysł skojarzył i połączył ze

sobą dwie lub więcej informacji. Skoro umysły nas wszystkich funkcjonują w podobny sposób, ale jednocześnie każdy z nas jest wyjątkowy, to zakładam, że w odniesieniu do podobieństwa lub jego braku istnieje pewien zakres tolerancji i każdy z nas znajduje się wewnątrz niego w nieco innym miejscu.

Oto co wiemy: kiedy następny pies znajdzie się w zasięgu wzroku i słuchu chłopca i będzie istniało wystarczające podobieństwo między jego wyglądem lub wydawanymi przez niego odgłosami a wyglądem lub dźwiękami wydawanymi przez psa, który został utrwalony w pamięci chłopca, to umysł dziecka automatycznie połączy te dwa wrażenia. To połączenie spowoduje z kolei, że ujemnie naładowana energia w jego pamięci zostanie uwolniona, przez co dzieckiem owładną wyjątkowo nieprzyjemne uczucia lęku i przerażenia. Stopień dyskomfortu i emocjonalnego bólu, którego chłopiec doświadczy, będzie odpowiadał stopniowi traumy, jakiej doświadczył na skutek pierwszego spotkania z psem.

To, co będzie działo się dalej, psychologowie nazywają asocjacją. Mam zamiar traktować ją po prostu jako kolejne natychmiastowe skojarzenie, które sprawia, że sytuacja z punktu widzenia chłopca wydaje się absolutnie, w niekwestionowany sposób realna. Organizm chłopca jest teraz wypełniony ujemnie naładowaną energią. Chłopiec utrzymuje kontakt sensoryczny z psem. Następnie jego umysł dokonuje skojarzenia wszelkich informacji sensorycznych, które postrzega za pośrednictwem oczu lub uszu, z bolesną energią, której obecności doświadcza w sobie. To sprawia, że źródłem bólu i lęku chłopca staje się pies, którego w tym momencie widzi lub słyszy.

Mechanizm, który właśnie opisałem, psychologowie określają mianem asocjacji, ponieważ chłopiec w pewnym sensie kojarzy ból, jakiego kiedyś doświadczył, z innym psem. Ta bolesna energia zostaje następnie odbita z powrotem w stronę chłopca i w ten sposób widzi on psa, który jest groźny i niebezpieczny. To z kolei sprawia, że drugi pies staje się identyczny pod względem charakteru, właściwości i cech z tym, którego obraz jest przechowywany w pamięci chłopca, pomimo tego, że informacje, jakie pies generuje o swoim zachowaniu, nie tylko nie są identyczne, ale nie są nawet podobne do informacji generowanych przez psa, który faktycznie chłopca zaatakował.

Ponieważ odczucia chłopca dotyczące obu psów, tego na zewnątrz i tego, którego mentalny obraz znajduje się w jego głowie, są identyczne, to jest bardzo mało prawdopodobne, że chłopiec będzie w stanie poczynić jakiekolwiek spostrzeżenia dotyczące zachowania drugiego psa, umożliwiające mu konkluzję, że różni się on w jakiś sposób od tkwiącego w głowie dziecka wyobrażenia. A więc zamiast uznać to kolejne spotkanie z psem za okazję do dowiedzenia się czegoś nowego o naturze psów, chłopiec będzie widział przed sobą wyłącznie psa, który jest groźny i niebezpieczny.

A teraz zastanów się przez chwilę, co w tym procesie mogłoby wskazać chłopcu, że jego doświadczenie w tej sytuacji nie było absolutną, niepodważalną prawdą? Przecież ból i lęk, których doświadczał w sobie, były zupełnie prawdziwe.

Co jednak z dostrzeganymi przez niego możliwościami? Czy były prawdziwe? Z naszego punktu widzenia nie. Jednak z perspektywy chłopca jak mogłyby w tej sytuacji nie być rzeczywiste? Jakie chłopiec miał alternatywy? Po pierwsze, nie mógł zauważyć możliwości, o których się jeszcze nie dowiedział. A bardzo trudno jest nauczyć się czegoś nowego, jeśli się boimy; lęk jest, jak już dobrze wiemy, niezwykle deprymującym rodzajem energii. Skłania nas do wycofania się, sprawia, że przygotowujemy się do obrony lub ucieczki, i ogranicza naszą koncentrację — a wszystko to powoduje, że otwarcie się w sposób umożliwiający nam nauczanie się czegoś nowego staje się bardzo trudne, o ile nie niemożliwe.

Po drugie, jak już wspomniałem, źródłem bólu chłopca był pies, co w pewnym sensie jest prawdą. Drugi pies spowodował, że chłopiec pograżył się w bólu, który już istniał w jego umyśle, sam pies nie był jednak rzeczywistym źródłem tego bólu. Pies emanował dodatnio naładowaną energią, która została połączona z ujemnie naładowaną energią chłopca w automatycznym, niezależnym od woli procesie psychicznym, zachodzącym szybciej, niż trwa mrugnięcie okiem (chłopiec absolutnie nie miał świadomości tego procesu). Dlaczego miałby się bać, gdyby to, co myślał o psie, nie było absolutną prawdą?

Jak widzimy, niezależnie od tego, jak zachowywałby się pies, ani od sposobu, w jaki ktoś mógłby próbować przekonać chłopca, żeby się nie bał, nic by się nie zmieniło, bo chłopiec postrzegałby wszelkie informacje generowane przez psa (nieważne, jak pozytywne) z negatywnej perspektywy. I w żaden sposób nie dotarłoby do niego, że

jego doświadczenie w postaci bólu, lęku i przerażenia zostało wygenerowane przez niego samego.

Jeżeli więc chłopiec może sam wygenerować własny ból i przerażenie, a jednocześnie może być absolutnie przekonany, że źródłem tego negatywnego doświadczenia jest środowisko zewnętrzne, to czy inwestorzy, pozostając w interakcji z informacjami rynkowymi, nie mogą sami generować własnych doświadczeń lęku i emocjonalnego bólu oraz żywić głębokiego przekonania, że ich ból i lęk są całkowicie usprawiedliwione przez okoliczności? Psychologiczny mechanizm leżący u podstaw tego procesu jest przecież identyczny.

Jednym z Twoich podstawowych celów jako inwestora powinno być dostrzeganie pojawiających się okazji, a nie możliwych przyczyn bólu. Aby dowiedzieć się, jak utrzymać koncentrację na okazjach, musisz w pełni zrozumieć, co jest źródłem zagrożenia. Nie jest nim rynek. Rynek generuje informacje o swoich potencjalnych ruchach w sposób neutralny. Zapewnia on jednocześnie nam (obserwatorowi) nieskończony strumień okazji do zrobienia czegoś dla siebie. Jeżeli to, co widzisz w danym momencie, powoduje, że czujesz lęk, to zadaj sobie pytanie: czy te informacje są niebezpieczne z natury, czy po prostu doświadczasz skutków odbicia stanu Twojego własnego umysłu (tak jak w przykładzie powyżej)?

Wiem, że ta koncepcja jest trudna do zaakceptowania, aby więc dodatkowo ją zilustrować, posłużę się jeszcze jednym przykładem. Wyobraźmy sobie, że Twoje ostatnie dwie lub trzy transakcje były nieudane. Obserwujesz rynek i na podstawie wykorzystywanych przez siebie zmiennych zauważasz, że pojawia się okazja. Zamiast natychmiast rozpocząć transakcję, Ty się wahasz. Transakcja wydaje się bardzo ryzykowna, prawdę mówiąc tak bardzo, że zaczynasz zadawać sobie pytanie, czy to „naprawdę” sygnał. Efekt jest taki, że zaczynasz gromadzić informacje potwierdzające Twoje przypuszczenia, że transakcja prawdopodobnie się nie uda. Są to informacje, których zazwyczaj nie uwzględniasz lub do których nie przywiązujesz wagi i które z pewnością nie są elementem Twojej metodologii inwestycyjnej.

W międzyczasie rynek się porusza. Niestety oddala się od Twojego pierwotnego punktu wejścia, punktu, w którym zaangażowałbyś się w transakcję, gdybyś się nie zawahał. Teraz jesteś rozdarty, bo nadal chcesz w nią wejść; myśl o przegapieniu zwycięstwa jest bolesna. W tym samym czasie, skoro rynek oddala się od Twojego punktu

wejścia, wartość cenowa ryzyka wzięcia udziału w transakcji rośnie. W Twojej głowie nasila się odczucie przypominające przeciąganie liny. Nie chcesz przegapić transakcji, ale nie chcesz także stać się ofiarą gwałtownego skoku cen. W końcu nie robisz nic, bo ten wewnętrzny konflikt Cię paraliżuje. Usprawiedliwiasz swój bezruch, wmawiając sobie, że pogoń za rynkiem jest po prostu zbyt ryzykowna, a jednocześnie w stan agonii wprawia Cię każde drgnienie rynku w kierunku, który zamierzałeś wybrać dla swojej transakcji.

Jeżeli ten scenariusz brzmi znajomo, to chciałbym, żebyś zadał sobie pytanie, czy w chwili gdy się wahałeś, widziałeś, co rynek Ci udostępnia, czy dostrzegałeś, jak to, co masz w głowie, odbija się w Twoim zachowaniu? Rynek dał Ci sygnał. Ty jednak nie postrzegałeś tego sygnału z obiektywnej czy też pozytywnej perspektywy. Nie uznałeś go za okazję do doświadczenia pozytywnego uczucia, które zyskałbyś, wygrywając czy zarabiając pieniądze, a to właśnie umożliwił Ci rynek.

Pomyśl o tym przez chwilę: gdybym zmienił scenariusz w taki sposób, że Twoje ostatnie dwie lub trzy transakcje byłyby zwycięskie, a nie przegrane, to czy postrzegałbyś sygnał inaczej? Czy uznałbyś go za lepszą okazję do wygranej niż w przypadku pierwszego scenariusza? Jeśli punktem wyjścia byłyby trzy udane transakcje z rzędu, to czy wahałbyś się przed rozpoczęciem transakcji? To bardzo mało prawdopodobne! Prawda jest taka, że jeżeli przypominasz większość inwestorów, to prawdopodobnie bardzo poważnie rozważyłbyś otwarcie znacznie większej pozycji, niż robisz to zwykle.

W każdej z tych sytuacji rynek generował taki sam sygnał. Twój umysł był jednak w pierwszym scenariuszu nastawiony negatywnie i odczuwałeś lęk, co spowodowało, że skoncentrowałeś się na możliwości porażki, a to z kolei stało się przyczyną wahania. W drugim scenariuszu prawie w ogóle nie dostrzegałeś ryzyka. Być może myślałeś nawet, że rynek spełnia Twoje marzenia. To z kolei sprawiło, że wizja znaczącego zwiększenia finansowego zaangażowania stała się pociągająca, o ile nie nieodparta.

Jeśli jesteś w stanie zaakceptować fakt, że generowanie przez rynek naładowanych dodatnio lub ujemnie informacji nie jest naturalnym sposobem jego zachowania, to informacje te mogą zyskać negatywny lub pozytywny wydźwięk wyłącznie w Twojej głowie, w wyniku ich przetworzenia. Innymi słowy, to nie rynek powoduje, że koncentrujemy

się na porażce i bólu czy zwycięstwie i radości. Tym, co sprawia, że informacje stają się pozytywne bądź negatywne, jest ten sam nieświadomy proces psychiczny, który sprawił, że chłopiec postrzegał drugiego psa jako niebezpieczeństwo i zagrożenie, kiedy pies wyrażał sobą wyłącznie chęć zabawy i zaprzyjaźnienia się.

Nasze umysły nieustannie kojarzą to, co znajduje się na zewnątrz (informacje), z tym, co już mamy w głowach (tym, co wiemy). W ten sposób powstaje wrażenie, że okoliczności zewnętrzne oraz wspomnienia, spostrzeżenia i przekonania, z którymi te okoliczności się wiążą, są dokładnie takie same. Rezultat jest taki, że w pierwszym scenariuszu, po dwóch lub trzech nieudanych transakcjach, sygnał z rynku o nadarzającej się okazji odczujesz jako nadmiernie ryzykowny. Twój umysł automatycznie i nieświadomie łączy „obecną chwilę” z Twoimi ostatnimi doświadczeniami w sferze inwestowania. To skojarzenie powoduje, że zaczynasz obawiać się przegranej, sam kreujesz we własnym umyśle stan zagrożenia i zaczynasz z negatywnej perspektywy oceniać informacje, które do Ciebie w tej chwili docierają. Wydaje Ci się, że to rynek dostarcza przerażających informacji, wobec czego Twoje wahanie jest oczywiście uzasadnione.

W drugim scenariuszu ten sam proces powoduje, że postrzegasz sytuację w zbyt jaskrawych barwach, bo poprzednie trzy transakcje Ci się udały. Związek pomiędzy „obecną chwilą” i uniesieniem, którego doznawałeś po sukcesach trzech ostatnich transakcji, powoduje, że Twój umysł wpada w stan euforii, co wywołuje wrażenie, że rynek oferuje Ci okazję wolną od ryzyka. A to oczywiście uzasadnia zwiększenie Twojego finansowego zaangażowania.

W rozdziale 1. stwierdziłem, że istnieje wiele tak oczywistych i głęboko zakorzenionych wzorców myślowych, które powodują ponoszenie przez inwestorów strat i popełnianie błędów, że nawet nie przyszłoby nam do głowy, iż nie odnosimy konsekwentnych sukcesów z powodu sposobu, w jaki myślimy. Zrozumienie, uświadomienie sobie, a następnie nauczanie się, jak unikać naturalnej skłonności umysłu do tworzenia skojarzeń, jest ważnym krokiem na drodze do osiągnięcia konsekwencji. Zbudowanie i utrzymanie takiego stanu umysłu, w którym będziemy dostrzegać na rynku przepływ okazji bez groźby bólu oraz bez problemów związanych z nadmierną pewnością siebie będzie wymagało od nas przejścia świadomej kontroli nad procesem kojarzenia.

ROZDZIAŁ 6

PERSPEKTYWA RYNKU

Sposób, w jaki typowy inwestor w określonej sytuacji rynkowej postrzega ryzyko, jest zasadniczo uzależniony od wyniku jego dwóch lub trzech ostatnich transakcji (ich liczba jest różna w zależności od konkretnej osoby). Z drugiej strony na najlepszych inwestorów wynik ostatniej czy kilku ostatnich transakcji nie wywiera wpływu (ani pozytywnego, ani negatywnego). Ta, związana z osobowością, zmienna psychologiczna nie oddziałuje więc na sposób postrzegania przez nich ryzyka w danej sytuacji rynkowej. Mamy tu do czynienia z pewnego rodzaju psychologiczną luką, co może doprowadzić nas do wniosku, że najlepsi inwestorzy mają wrodzone predyspozycje do wykorzystywania tej właśnie luki, ale zapewniam, że tak nie jest.

Każdy inwestor, z którym w ciągu ostatnich 18 lat pracowałem, musiał nauczyć się, w jaki sposób należy szkolić umysł, aby utrzymywał on odpowiedni poziom koncentracji na „obecnej chwili przepływu okazji”. To uniwersalny problem, związany zarówno z tym, w jaki sposób nasze umysły są skonstruowane, jak i ze wspólnym nam wszystkim wychowaniem społecznym (co oznacza, że ten konkretny problem dotyczący inwestowania nie odnosi się tylko do określonych osób). Istnieje szereg czynników, związanych z poczuciem własnej wartości, które mogą działać jak przeszkody w konsekwentnym odnoszeniu sukcesów. Teraz jednak zajmiemy się najważniejszym i najbardziej fundamentalnym elementem składowym Twojego sukcesu w sferze inwestowania.

ZASADA „NIEPEWNOŚCI”

Jeżeli w inwestowaniu tkwi jakaś tajemnica, to można określić ją następująco: należy robić wszystko, co potrafimy, aby: 1) inwestować bez lęku i bez nadmiernej pewności siebie, 2) postrzegać to, co oferuje rynek, z jego perspektywy, 3) pozostać całkowicie skoncentrowanym na „obecnej chwili przepływu okazji” i 4) spontanicznie wchodzić w trans, rozumiany tutaj jako silne, praktycznie niezachwiane przekonanie o tym, że wynik jest niepewny, a przewaga działa na naszą korzyść.

Najlepsi inwestorzy osiągnęli w drodze ewolucji taki punkt, w którym bez cienia wątpliwości i bez wewnętrznego konfliktu są przekonani, że „wszystko może się zdarzyć”. Oni nie *podejrzewają*, że wszystko może się zdarzyć, nie są także nieszczerzy. Ich przekonanie o niepewności jest tak potężne, że faktycznie zapobiega kojarzeniu przez ich umysły sytuacji i okoliczności „obecnej chwili” z wynikami ich ostatnich transakcji.

Zapobiegając kojarzeniu tych sytuacji, są oni w stanie utrzymać swoje umysły w stanie wolnym od nierealistycznych i konserwatywnych oczekiwań, związanych z tym, jak zachowa się rynek. Zamiast tworzyć nierealistyczne oczekiwania, prowadzące najczęściej do fizycznego i emocjonalnego bólu, nauczyli się oni „otwierać siebie” na skorzystanie ze wszelkich okazji, które rynek może im w danej chwili zaoferować.

„Otwieranie siebie” to punkt widzenia, zgodnie z którym dostrzegamy wyłącznie informacje odnoszące się do tego, co jest nam oferowane. Nasze umysły nie dostrzegają automatycznie każdej okazji, która się w danym momencie pojawia. (Przykład chłopca i psa z rozdziału 5. doskonale ukazuje, w jaki sposób nasze własne wersje prawdy rzutują na nasz sposób myślenia).

Ten sam rodzaj percepcyjnej ślepoty istnieje w sferze inwestowania. Nie jesteśmy w stanie dostrzec tego, że rynek będzie dalej poruszał się w kierunku przeciwnym do naszej pozycji, jeżeli na przykład podstawą naszych działań jest lęk przed pomyłką. Lęk przed przyznaniem się do pomyłki powoduje, że przywiązujemy nadmierną wagę do informacji świadczących o tym, że mamy rację. Dzieje się tak nawet wtedy, gdy dysponujemy wystarczającą liczbą informacji, które wskazują, że tak naprawdę na rynku rozpoczął się właśnie trend skierowany przeciwnie do naszej pozycji. To, że rynek podlega trendowi,

zwykle jesteśmy w stanie zauważyć, ale możemy tego nie widzieć, jeżeli motorem naszego działania jest lęk. Trend i możliwość inwestowania zgodnie z jego kierunkiem staną się widoczne dopiero wtedy, gdy zamknijemy naszą pozycję.

Istnieją także okazje, które są dla nas niewidoczne, bo nie wiemy o ich istnieniu. Przypomnij sobie rozdział 5., w którym omawiałem widziany po raz pierwszy w życiu wykres cen. To, czego jeszcze się nie dowiedzieliśmy, jest dla nas niewidoczne i takie pozostanie, dopóki nasz umysł nie otworzy się na wymianę energii.

Punkt widzenia, zgodnie z którym „otwieramy siebie”, uwzględnia zarówno znane, jak i nieznane kwestie. Możemy na przykład zbudować konstrukcję psychiczną, dzięki której będziemy potrafili rozpoznać w zachowaniu rynku zestaw zmiennych, wskazujący pojawiającą się okazję do kupna lub sprzedaży. To będzie nasza przewaga, coś, o czym będziemy wiedzieli. Nie będziemy jednak wiedzieli, w jaki dokładnie sposób wydarzenia tworzące wzorzec, który identyfikują nasze zmienne, będą przebiegały.

Dysponując perspektywą, zgodnie z którą otwieramy siebie, mamy świadomość faktu, że przewaga zwiększa prawdopodobieństwo odniesienia przez nas sukcesu, ale jednocześnie w pełni akceptujemy i to, że nie znamy wyniku żadnej konkretnej transakcji. Świadomie się otwieramy, aby dowiedzieć się, co wydarzy się w następnej kolejności, zamiast umożliwiać działanie automatycznemu procesowi psychicznemu, który wywołuje w nas wrażenie, że już to wiemy. Przyjęcie takiego punktu widzenia uwalnia nasz umysł od wewnętrznego oporu, który może sprawić, że nie zauważymy okazji udostępnianej nam przez rynek z jego perspektywy (to znaczy z perspektywy tego, co według rynku jest prawdą). Nasz umysł jest otwarty na wymianę energii. Nie tylko możemy nauczyć się o rynku czegoś, czego wcześniej nie wiedzieliśmy, ale możemy także wprowadzić się w taki stan psychiczny, który będzie najbardziej sprzyjał wejściu w „trans”.

Istotą stanu bycia „w transie” jest to, że nasz umysł i rynek są zharmonizowane. Skutek jest taki, że czujemy to, co rynek robi, jak gdyby nie istniało rozgraniczenie między nami a zbiorową świadomością wszystkich innych uczestników rynku. Strefa to przestrzeń psychiczna, w której nie tylko odczytujemy zbiorową świadomość, ale także pozostajemy z nią w pełnej harmonii.

Jeżeli brzmi to dla Ciebie nieco dziwnie, to zadaj sobie pytanie, w jaki sposób stado ptaków lub ławica ryb są w stanie jednocześnie zmienić kierunek. Poszczególne ptaki czy ryby muszą być ze sobą w jakiś sposób połączone. Jeśli jest możliwe, aby ludzie wytwarzali podobne połączenia między sobą, to kiedyś informacje od osób z nami połączonych będą w stanie przeniknąć i będą przenikały do naszej własnej świadomości. Inwestorzy doświadczający takiego połączenia ze zbiorową świadomością rynku będą mogli przewidywać zmiany jego kierunku jak ptak w centrum stada czy ryba wewnątrz ławicy, które zmieniają kierunek dokładnie w chwili, gdy robią to wszystkie inne.

Stworzenie warunków psychicznych najbardziej sprzyjających doświadczeniu tej, wydawałoby się, magicznej harmonii między nami a rynkiem nie jest jednak łatwym zadaniem. Do pokonania są dwie psychiczne przeszkody. Pierwsza jest tematem tego rozdziału: chodzi o nauczenie się, w jaki sposób utrzymać koncentrację umysłu na „obecnej chwili przepływu okazji”. Aby doświadczyć harmonii, nasz umysł musi być otwarty na to, co jest prawdą z perspektywy rynku.

Druga przeszkoda wiąże się z podziałem zadań pomiędzy dwiema półkulami mózgowymi. Lewa półkula mózgu odpowiada za myślenie racjonalne, oparte na tym, co już wiemy. Prawa półkula odpowiada za myślenie kreatywne. Dzięki niej możemy sięgnąć po inspirację, wykorzystać intuicję czy przecucie, co trudno wyjaśnić na poziomie racjonalnym. Wyjaśnienie jest niemożliwe, bo jeśli określona informacja rzeczywiście jest z natury kreatywna, to na poziomie racjonalnym jej nie dostrzegamy. Rzeczywista kreatywność z definicji tworzy coś, co wcześniej nie istniało. Te dwa sposoby myślenia pozostają w naturalnym konflikcie, w którym racjonalny, logiczny element prawie zawsze zwycięża, chyba że podejmiemy określone czynności, zmierzające do wyszkolenia naszych umysłów, aby akceptowały one kreatywne informacje i ufały im. Bez takiego wyszkolenia będzie nam bardzo trudno działać na podstawie przeczuć, intuicyjnych impulsów czy inspiracji.

Prawidłowe działanie na jakiejkolwiek podstawie wymaga przekonania i jasnych intencji, utrzymujących nasz umysł i zmysły w stanie koncentracji na celu, który chcemy osiągnąć. Jeżeli źródło naszych działań ma kreatywną naturę, a nasz racjonalny umysł nie został odpowiednio przeszkolony, aby ufać temu źródłu, to w pewnym momencie

procesu działania na podstawie pochodzących z niego informacji racjonalny umysł zaleje naszą świadomość sprzecznymi i rywalizującymi ze sobą myślami. Wszystkie te myśli będą oczywiście istotne i rozsądne, ponieważ będą bazować na tym, co już wiemy na poziomie racjonalnym, spowodują one jednak, że zostaniemy wybici z „transu” czy też jakiegokolwiek innego kreatywnego stanu umysłu. Niewiele jest w życiu bardziej frustrujących doświadczeń niż dostrzeżenie ewidentnych, z perspektywy przeczucia czy intuicji, możliwości i powstrzymanie się od wykorzystania tego faktu, bo przekonaliśmy sami siebie, żeby tego nie robić.

Zdaję sobie sprawę, że to, co właśnie powiedziałem, jest zbyt abstrakcyjne, aby mogło być wykorzystane w praktyce. W związku z tym chciałbym krok po kroku zademonstrować, co oznacza pełna koncentracja na „obecnej chwili przepływu okazji”. Chciałbym, abyś po przeczytaniu tego rozdziału i rozdziału 7. zrozumiał bez cienia wątpliwości, że nie odniesiesz ostatecznego sukcesu jako inwestor, dopóki stanowczo i w niezachwiany sposób nie uwierzysz w niepewność.

Pierwszym krokiem na drodze do pełnej harmonizacji Twojego umysłu z rynkiem będzie zrozumienie i całkowita akceptacja psychologicznych realiów inwestowania. To w tym właśnie miejscu pojawia się najwięcej związanych z procesem inwestowania frustracji, rozczarowań i mitów. Bardzo niewiele osób, które decydują się rozpocząć karierę w sferze inwestowania, poświęca swój czas na zastanowienie się, co to w ogóle znaczy być inwestorem. Większość uważa, że bycie inwestorem jest równoznaczne z byciem dobrym analitykiem rynku.

Jak już wspominałem, to całkowita nieprawda. Właściwa analiza rynku z pewnością może przyczynić się do odniesienia sukcesu i odgrywać przy tym pomocniczą rolę, nie zasługuje jednak na aż tak wielką uwagę i nie ma aż takiego znaczenia, jakie większość inwestorów mylnie jej przypisuje. Pod powierzchnią wzorców zachowań rynku, na punkcie których łatwo popaść w obsesję, można odkryć pewne bardzo specyficzne cechy psychologiczne. To właśnie charakter tych cech psychologicznych określa, w jaki sposób należy „być”, aby móc efektywnie funkcjonować w środowisku rynkowym.

Skuteczne funkcjonowanie w środowisku, którego właściwości czy cechy różnią się od tego, do czego jesteśmy przyzwyczajeni, wymaga dokonania pewnych korekt czy też zmian w sposobie naszego

myślenia. Gdybyś na przykład miał pojechać do egzotycznego miejsca, to, chcąc osiągnąć jakieś cele, przede wszystkim zapoznałbyś się z lokalnymi tradycjami i zwyczajami. Dzięki temu dowiedziałbyś się, w jaki sposób powinieneś się zaadaptować, aby skutecznie funkcjonować w tym środowisku.

Inwestorzy często ignorują fakt, że być może aby zacząć konsekwentnie odnosić sukcesy, powinni się zaadaptować. Istnieją dwa powody tego stanu rzeczy. Pierwszym jest to, że nie trzeba mieć absolutnie żadnych umiejętności, by przeprowadzić zwycięską transakcję. Większość inwestorów potrzebuje całych lat bólu i cierpienia, by w końcu stwierdzić lub przyznać, że aby stać się skutecznym inwestorem, potrzeba czegoś więcej niż udanej transakcji od czasu do czasu.

Drugi powód to fakt, że aby inwestować, nie trzeba zmieniać miejsca, w którym się znajdujemy. Wszystko, czego potrzebujemy, to dostęp do telefonu. Nie trzeba nawet wstawać rano z łóżka. Nawet inwestorzy, którzy zwykle pracują w biurze, nie muszą w tym biurze przebywać, by otworzyć czy zamknąć pozycję. Skoro więc mamy dostęp do rynku i możemy wchodzić z nim w interakcję, pracując w środowisku osobistym, które doskonale znamy, to może się wydawać, że inwestowanie nie wymaga w ogóle żadnej adaptacji naszego sposobu myślenia.

Prawdopodobnie jesteś już do pewnego stopnia świadomy wielu podstawowych prawd (cech psychologicznych), dotyczących natury inwestowania. Świadomość czy zrozumienie określonej zasady lub koncepcji nie musi oznaczać jej akceptacji i wiary w nią. Jeżeli coś zostało przez nas rzeczywiście zaakceptowane, to przestaje być w konflikcie z innymi składnikami naszego środowiska psychicznego. Kiedy jesteśmy o czymś przekonani, to nasze działanie na podstawie tego przekonania jest naturalną konsekwencją tego, kim jesteśmy, i możemy robić to bez wewnętrznej walki ani szczególnego wysiłku. Jeżeli jednak istnieje konflikt danej zasady czy koncepcji z jakimkolwiek elementem naszego środowiska psychicznego, to stopień braku jej akceptacji z naszej strony będzie identyczny ze stopniem nasilenia tego konfliktu.

Nietrudno więc zrozumieć, dlaczego tak niewiele osób dobrze sobie radzi w roli inwestorów. Większość z nas nie wykonuje po prostu pracy umysłowej, która jest konieczna, aby pojednać się z istniejącymi w sferze naszej wiedzy i przekonań konfliktami, ograniczającymi

i stanowiącymi źródło oporu przeciwko wprowadzaniu do naszej praktyki inwestycyjnej różnorodnych zasad skutecznego inwestowania. Abyśmy mogli osiągać i wykorzystywać stany umysłu, charakteryzujące się „swobodnym przepływem”, które doskonale sprawdzają się w sferze inwestowania, niezbędne jest wcześniejsze całkowite rozwiązanie tych konfliktów.

NAJBARDZIEJ FUNDAMENTALNA CECZA RYNKU (KTÓRA MOŻE WYRAŻAĆ SIĘ NA NIEMAL NIESKOŃCZENIE WIELE SPOSOBÓW)

Rynek może w każdej chwili zrobić praktycznie wszystko. Wydaje się to dość oczywiste, zwłaszcza komuś, kto doświadczył jego mylących i niestabilnych zachowań. Problem polega na tym, że każdy z nas ma skłonność do przyjmowania tej cechy rynku za pewnik, co powoduje, że popełniamy w sferze inwestowania raz po raz te same podstawowe błędy. Faktem jest, że gdyby inwestorzy byli rzeczywiście przekonani, iż w każdej chwili może zdarzyć się wszystko, to byłoby znacznie mniej konsekwentnie przegrywających, a więcej konsekwentnych zwycięzców.

Skąd wiemy, że praktycznie wszystko może się zdarzyć? Łatwo to stwierdzić. Musimy tylko rozłożyć rynek na części składowe i przyjrzeć się, jak te części działają. Absolutnie fundamentalnym elementem każdego rynku są inwestorzy. Poszczególni inwestorzy działają jako siła na ceny, wywołując ich ruch w górę lub w dół, za pomocą podbijania lub zbijania cen.

Dlaczego inwestorzy kupują po coraz wyższych cenach i sprzedają po coraz niższych? Aby odpowiedzieć na to pytanie, należy ustalić, dlaczego w ogóle ludzie zajmują się inwestowaniem. Istnieje oczywiście wiele różnych motywacji, ale dla celów tego przykładu nie musimy znać wszystkich powodów, skłaniających każdego konkretnego inwestora do działania, ponieważ w ostatecznym rozrachunku wszystkie one sprowadzają się do jednego: chodzi o zarabianie pieniędzy. Wiemy to, ponieważ inwestor może zrobić tylko dwie rzeczy (kupić i sprzedać) i istnieją tylko dwa możliwe wyniki każdej transakcji (zysk lub strata).

Możemy więc, jak uważam, bezpiecznie założyć, że niezależnie od powodów angażowania się w proces inwestowania, najważniejsze jest to, że każdy z nas dąży do tego samego rezultatu: do zysków. I są

tylko dwa sposoby, aby te zyski osiągać: albo kupować w dołku i sprzedawać w szczycie, albo sprzedawać w szczycie i kupować w dołku. Jeżeli założymy, że każdy z nas chce zarabiać pieniądze, to istnieje tylko jeden powód, dla którego inwestor podbija cenę do kolejnego szczytu: bo jest przekonany, że może sprzedać to, co właśnie kupuje, po wyższej cenie w określonym momencie w przyszłości. To samo odnosi się do inwestora, który jest gotowy sprzedać coś za cenę niższą od ceny ostatniej transakcji (składa zlecenie sprzedaży po cenie niższej niż cena rynkowa). Robi tak, bo wierzy, że może odkupić to, co sprzedaje, po niższej cenie w określonym momencie w przyszłości.

Jeśli spojrzymy na zachowania rynku jako na skutek ruchu cen, a na ruch cen jako na skutek działań inwestorów zainteresowanych podbijaniem lub zbijaniem tych cen, to możemy stwierdzić, że każdy ruch cen (każde zachowanie rynku) jest skutkiem tego, o czym inwestorzy są przekonani, że zdarzy się w przyszłości. Mówiąc bardziej konkretnie, każdy ruch cen jest skutkiem tego, co konkretni inwestorzy uważają za szczyt i za dołek.

Mechanizmy leżące u podstaw zachowań rynku są dość proste. Na każdym rynku istnieją tylko trzy podstawowe siły: inwestorzy, którzy uważają, że cena jest niska, inwestorzy, którzy uważają, że cena jest wysoka, oraz inwestorzy, którzy obserwują rynek, aby podjąć decyzję, czy cena jest niska, czy wysoka. Z technicznego punktu widzenia potencjalną siłą jest ta trzecia grupa. Powody, dla których poszczególni inwestorzy uważają, że cena jest wysoka lub niska, są zwykle nieistotne, bo większość inwestorów zachowuje się w sposób niezdyscyplinowany, niezorganizowany, chaotyczny i przypadkowy. Ich motywy niekoniecznie więc są w stanie pomóc komukolwiek w lepszym zrozumieniu tego, co się właściwie dzieje.

Zrozumienie, co się dzieje, nie jest jednak takie trudne, jeżeli pamiętamy, że wszelkie ruchy cen lub brak takich ruchów jest skutkiem względnej równowagi lub braku równowagi między dwoma podstawowymi siłami: inwestorami, którzy są przekonani, że cena wzrośnie, i inwestorami, którzy są przekonani, że cena spadnie. Jeżeli pomiędzy tymi dwoma grupami istnieje równowaga, to ma miejsce stagnacja cen, ponieważ obie strony wzajemnie równoważą siłę swoich działań. Jeśli równowagi nie ma, to ceny poruszają się w kierunku zgodnym z większą siłą, czyli po myśli inwestorów mających silniejsze przekonanie dotyczące tego, w którą stronę ceny będą zmierzać.

Chciałbym teraz, abyś zadał sobie pytanie, czy poza narzuconymi przez giełdę ograniczeniami ruchu cen istnieje siła mogąca powstrzymać sytuację, w której wszystko w każdej chwili może się zdarzyć. Nie ma nic, co mogłoby powstrzymać cenę od takiego wzrostu lub spadku, jaki uważa za możliwy jakiś inwestor gdzieś na świecie — o ile oczywiście inwestor ten jest gotowy podjąć na podstawie tego przekonania określone działania. Zakres kolektywnych zachowań rynku ograniczają tylko najbardziej skrajne przekonania każdej konkretnej, uczestniczącej w rynku osoby na temat tego, co jest szczytem, a co dołkiem. Myślę, że konsekwencje są oczywiste: na każdym rynku w każdej chwili możemy mieć do czynienia z ekstremalnym zróżnicowaniem przekonań, które sprawia, że praktycznie wszystko jest możliwe.

Kiedy spojrzymy na rynek z tej perspektywy, to łatwo zauważyć, że każdy potencjalny inwestor, który ma ochotę wyrazić swoje przekonanie dotyczące przyszłości, staje się zmienną rynkową. Na bardziej jednostkowym poziomie oznacza to, że wystarczy tylko jeden inny inwestor gdziekolwiek na świecie, aby zanegować pozytywny potencjał określonej transakcji. Innymi słowy, wystarczy tylko jeden inny inwestor, by zanegować to, co uważamy za szczyt i za dołek. To wszystko, tylko jeden!

Oto przykład ilustrujący tę kwestię. Kilka lat temu zwrócił się do mnie o pomoc pewien inwestor. Był doskonałym analitykiem rynku, prawdę mówiąc, jednym z najlepszych, jakich kiedykolwiek poznałem. Po latach frustracji, kiedy to stracił wszystkie swoje pieniądze i sporo pieniędzy innych osób, był już jednak gotów przyznać, że jako inwestor pozostawia wiele do życzenia. Po krótkiej rozmowie ustaliłem, że odniesienie sukcesu uniemożliwia mu szereg poważnych przeszkód psychologicznych. Jedną z najbardziej kłopotliwych wiązała się z tym, że należał on do osób, które wszystko wiedzą lepiej, i był bardzo arogancki, co uniemożliwiało mu osiągnięcie stanu psychicznej elastyczności, niezbędnego do skutecznego inwestowania. Nie miało znaczenia, jak dobrym był analitykiem. Kiedy zwrócił się do mnie, tak bardzo potrzebował pieniędzy i pomocy, że był gotów wziąć pod uwagę każdą sugestię.

Zasugerowałem, aby przede wszystkim zamiast szukać innego inwestora, który wsparłby finansowo coś, co ostatecznie i tak stałoby się kolejną spektakularną porażką, znalazł sobie stałą pracę i zaczął

zajmować się czymś, w czym jest naprawdę dobry. Otrzymywałby regularne wypłaty, a szukając rozwiązania swoich problemów, zapewniłby jednocześnie komuś wartościowe usługi. Przyjął moją radę i szybko znalazł pracę jako analityk techniczny w dość znaczącym domu maklerskim i rozrachunkowym w Chicago.

Będący tuż przed emeryturą prezes zarządu firmy maklerskiej miał za sobą długoletnią karierę w roli inwestora i prawie czterdzieści lat doświadczenie na giełdzie Chicago Board of Trade. Nie wiedział zbyt wiele o analizie technicznej, bo nigdy nie była mu ona potrzebna do zarabiania pieniędzy na parkiecie. Nie działał już jednak na parkiecie, a przestawienie się na inwestowanie za pomocą platformy transakcyjnej uznał za trudne i nieco tajemnicze. Poprosił więc nowo zatrudnioną przez firmę gwiazdę — naszego analityka technicznego — aby usiadł z nim pewnego dnia przed ekranem i nauczył go technicznego inwestowania. Nowy pracownik skwapliwie wykorzystał okazję, aby wykazać się umiejętnościami przed takim doświadczonego i skutecznego inwestorem.

Analityk stosował opracowaną przez Charliego Drummonda metodę zwaną „point and line”, za pomocą której, jeżeli stosuje się ją prawidłowo, można dokładnie wyznaczyć poziomy wsparcia i oporu. Gdy pewnego dnia obaj przyglądali się rynkowi soi, analityk określił dwa istotne poziomy wsparcia i oporu, a rynek rzeczywiście znalazł się pomiędzy nimi. Tłumacząc prezesowi znaczenie tych dwóch poziomów, analityk bardzo stanowczo i dobitnie stwierdził, że jeżeli rynek będzie rósł i osiągnie punkt oporu, to zatrzyma się i wykona zwrot, a jeżeli będzie spadał do poziomu wsparcia, to także się tam zatrzyma i wykona zwrot. Następnie wyjaśnił, że jeśli rynek spadnie do wyliczonego przez niego poziomu wsparcia, to poziom ten będzie jednocześnie dołkiem dnia.

Gdy tak sobie siedzieli, rynek soi wykazywał powolny trend spadkowy, dążąc do poziomu cen, który według przewidywań analityka miał być poziomem wsparcia i dołkiem dnia. Kiedy w końcu tam dotarł, prezes spojrział na analityka i powiedział: „To tutaj rynek ma się zatrzymać i zacząć rosnąć, prawda?”. Analityk odpowiedział: „Oczywiście! To dołek dnia”. „Bzdura!”, odparł prezes. „Popatrz”. Podniósł słuchawkę, poprosił z jednym z maklerów obsługujących rynek soi i powiedział: „Sprzedaj dwa miliony buszli soi”. Po trzydziestu sekundach od złożenia zlecenia ceny na rynku soi spadły o dziesięć

centów na buszlu. Prezes odwrócił się, spojrział na przerażoną twarz analityka i spokojnie zapytał: „Gdzie według ciebie miał się zatrzymać rynek? Jeżeli mogłem to zrobić ja, to może każdy”.

Chodzi o to, że z naszej własnej, jako obserwatorów rynku, perspektywy wszystko może się zdarzyć i wystarczy do tego jeden inwestor. To okrutne realia rynku, które pojmują i akceptują bez wewnętrznego konfliktu wyłącznie najlepsi inwestorzy. Skąd o tym wiem? Bo tylko najlepsi inwestorzy w konsekwentny sposób wstępnie definiują poziom własnego ryzyka przed otwarciem pozycji. Tylko najlepsi inwestorzy redukują straty bez zastrzeżeń czy wątpliwości, gdy rynek mówi im, że transakcja jest nieudana. I tylko najlepsi inwestorzy dysponują zorganizowanym systemem zarządzania pieniędzmi, pozwalającym im realizować zyski, gdy rynek porusza się w wybranym przez nich kierunku.

Brak wstępnego definiowania ryzyka, redukowania strat i systematycznej realizacji zysków to trzy najczęstsze — i zwykle najbar dziej kosztowne — błędy, jakie można popełnić w sferze inwestowania. Tylko najlepsi inwestorzy eliminują te błędy ze swoich działań. W pewnym momencie kariery uczą się oni wierzyć bez cienia wątpliwości, że wszystko może się zdarzyć i że zawsze należy być przygotowanym na coś, czego nie wiemy i czego się nie spodziewamy.

Zapamiętaj, istnieją tylko dwie siły powodujące ruch cen: inwestorzy, którzy są przekonani, że rynek będzie rósł, i inwestorzy, którzy są przekonani, że rynek będzie spadał. W każdej chwili możemy stwierdzić, czyje przekonania są silniejsze, obserwując, gdzie rynek znajduje się obecnie, w odniesieniu do tego, gdzie był w określonym momencie w przeszłości. Jeśli obecny jest rozpoznawalny wzorzec, to może się on powtórzyć, dając nam wskazówki, dokąd rynek podąży. To jest coś, co wiemy, czyli nasza przewaga.

Jest też jednak bardzo wiele rzeczy, o których nie wiemy i nigdy się nie dowiemy, chyba że nauczymy się czytać w myślach. Czy wiemy na przykład, ilu inwestorów obserwuje rynek, zamierzając na niego wejść? Czy wiemy, ilu z nich chce kupować, a ilu sprzedawać albo ile gotowi są kupić lub sprzedać? A co z inwestorami, których udział jest już uwzględniony w bieżącej cenie? Jak wielu z nich w tym momencie zmienia zdanie i zamyka pozycje? A jeśli to robią, to jak długo pozostaną poza rynkiem? A kiedy — o ile w ogóle — wrócą na rynek, to który wybiorą kierunek?

Oto nigdy nieznikające, nieznane, ukryte zmienne, które działają zawsze i na każdym rynku — *zawsze!* Najlepsi inwestorzy nie próbują się ukrywać przed tymi nieznanymi zmiennymi, udając, że one nie istnieją, nie próbują także racjonalizować ich poprzez analizę rynku. Wręcz przeciwnie, najlepsi inwestorzy biorą te zmienne pod uwagę, uwzględniając je we wszystkich składnikach swoich systemów inwestowania.

W przypadku typowego inwestora jest wręcz przeciwnie. On działa, wykorzystując punkt widzenia, zgodnie z którym coś, czego nie może zobaczyć, usłyszeć lub poczuć, nie może istnieć. Jak inaczej wyjaśnić jego zachowanie? Gdyby był naprawdę przekonany o istnieniu tych wszystkich ukrytych zmiennych, które mogą oddziaływać w określonym momencie na ceny, to byłby także przekonany, że wynik każdej transakcji jest niepewny. A skoro wynik każdej transakcji jest niepewny, to w jaki sposób usprawiedliwić lub wmówić sobie, że nie trzeba wstępnie definiować ryzyka, redukować strat czy stworzyć jakiejś metody systematycznej realizacji zysków? Biorąc pod uwagę okoliczności, niestosowanie się do tych trzech podstawowych zasad jest równoznaczne z popełnieniem finansowego i emocjonalnego samobójstwa.

Większość inwestorów nie stosuje się do tych zasad, czy mamy więc zakładać, że ich rzeczywistą motywacją do inwestowania jest chęć zniszczenia samych siebie? To oczywiście możliwe, ale myślę, że odsetek inwestorów, którzy świadomie lub podświadomie chcą pozbyć się własnych pieniędzy albo zrobić sobie w jakiś sposób krzywdę, jest zdecydowanie niewielki. Jeżeli więc finansowe samobójstwo nie jest dominującym powodem działań tych inwestorów, to co powstrzymuje ich przed robieniem czegoś, co ma głęboki, niepodważalny sens? Odpowiedź jest dość prosta: typowy inwestor nie definiuje wstępnie swojego ryzyka, nie redukuje strat i nie osiąga systematycznych zysków, ponieważ typowy inwestor nie uważa tego za konieczne. Jedynym powodem, dla którego nie uważa tego za konieczne, jest jego przekonanie, że już wie, co się wydarzy w następnej kolejności, w oparciu o to, co według niego ma miejsce w określonej „chwili obecnej”. Jeżeli już wie, to rzeczywiście nie ma powodu, aby stosować się do tych zasad. Przekonanie czy założenie takiego inwestora, że „wie”, stanie się przyczyną praktycznie każdego błędu inwestycyjnego, który może on popełnić (z wyjątkiem błędów będących wynikiem przekonania, że nie zasługuje na pieniądze).

Nasze przekonania odnośnie do tego, co jest prawdziwe i rzeczywiste, są bardzo potężnymi siłami wewnętrznymi. Kontrolują one wszystkie aspekty naszej interakcji z rynkami, od wyobrażeń, interpretacji, decyzji, działań i oczekiwań poczynając, na uczuciach związanych z osiągniętymi rezultatami kończąc. Wyjątkowo trudno jest działać w sposób sprzeczny z tym, co uważamy za prawdziwe. W niektórych przypadkach, w zależności od siły przekonania, prawie niemożliwe może być zrobienie czegokolwiek, co narusza integralność tego przekonania.

Tym, z czego typowy inwestor nie zdaje sobie sprawy, jest fakt, iż potrzebuje on wewnętrznego mechanizmu, w postaci szeregu silnych przekonań, który praktycznie wymusi na nim postrzeganie rynku ze stale poszerzającej się i coraz bardziej klarownej perspektywy, a także podejmowanie takich działań, które w kontekście uwarunkowań psychologicznych i charakteru ruchu cen zawsze będą właściwe. Najbardziej skuteczne i funkcjonalne przekonanie, które może wypracować inwestor, to „wszystko może się zdarzyć”. Poza tym, że jest prawdziwe, przekonanie to może stać się fundamentem, na którym będzie on mógł budować wszelkie inne przekonania i postawy, niezbędne do tego, aby stał się inwestorem odnoszącym sukcesy.

Bez tego przekonania umysł inwestora automatycznie i zwykle bez udziału świadomości będzie skłaniał go do unikania, blokowania lub racjonalizowania wszelkich informacji, wskazujących, że rynek może zrobić coś, czego on nie uznał za możliwe. Jeżeli inwestor będzie przekonany, że wszystko jest możliwe, to nie będzie miał czego unikać. Ponieważ chodzi o *wszystko*, więc to przekonanie będzie działać na sposób postrzegania przez niego rynku jako ekspansywna siła pozwalająca mu dostrzegać informacje, które mogłyby w innym wypadku pozostać dla niego niewidoczne. Krótko mówiąc, będzie on otwierał swój umysł, aby dostrzegać więcej istniejących z perspektywy rynku możliwości.

A teraz to, co najważniejsze. Dzięki wytworzeniu w sobie przekonania, że wszystko może się zdarzyć, inwestor będzie trenował swój umysł, aby myśleć w kategoriach prawdopodobieństwa. Ta zasada jest dla każdego z nas zdecydowanie najistotniejsza, a jednocześnie najtrudniejsza do zrozumienia i do efektywnego wbudowania w nasz system psychiczny.

PRZEWAGA INWESTORA: MYŚLENIE W KATEGORIACH PRAWDOPODOBIENSTWA

Co dokładnie oznacza myślenie w kategoriach prawdopodobieństwa i dlaczego jest ono tak istotne dla odnoszenia konsekwentnych sukcesów w sferze inwestowania? Jeśli poświęcisz chwilę i przeanalizujesz ostatnie zdanie, to zauważysz, że określiłem konsekwencję jako funkcję prawdopodobieństwa. Brzmi to jak sprzeczność: w jaki sposób można konsekwentnie osiągać dobre wyniki w działaniu, którego wynik jest pod względem prawdopodobieństwa niepewny? Jedynym, co musimy zrobić, aby odpowiedzieć na to pytanie, jest przyjrzenie się przemysłowi hazardowemu.

Korporacje wydają ogromne ilości pieniędzy, liczone w setkach milionów, jeśli nie miliardach dolarów, na zaspokajające najbardziej wyszukane gusta hotele, aby przyciągnąć ludzi do swoich kasyn. Jeżeli byłeś w Las Vegas, to wiesz, co mam na myśli. Korporacje hazardowe przypominają wszystkie inne korporacje, to znaczy odpowiadają za to, w jaki sposób dokonują alokacji swoich aktywów, przed radą zarządu, a w ostatecznym rozrachunku przed udziałowcami. Jak według Ciebie usprawiedliwiają one wydawanie ogromnych pieniędzy na wyszukane hotele i kasyna, których podstawową funkcją jest generowanie przychodów z przedsięwzięcia o czysto losowym wyniku?

PARADOKS: LOSOWY WYNIK, KONSEKWENTNE ZYSKI

Oto ciekawy paradoks. Kasyna konsekwentnie realizują zyski, dzień po dniu i rok po roku, obsługując przedsięwzięcie, którego wynik jest czysto losowy. Większość inwestorów uważa jednocześnie, że wynik zachowań rynku losowy nie jest, ale nie wydaje się konsekwentnie przynosić zysków. Czy konsekwentny, nieprzypadkowy wynik nie powinien konsekwentnie generować zysków, a wynik losowy przynosić zysków wyłącznie losowo?

Właściciele kasyn, doświadczeni gracze i najlepsi inwestorzy rozumieją coś, co dla typowego inwestora jest trudne do uchwycenia: zdarzenia niepewne mogą generować konsekwentne wyniki, jeżeli zapewnimy sobie większe szanse na sukces i jeśli liczba zdarzeń losowych jest wystarczająco duża. Najlepsi inwestorzy traktują inwestowanie jak grę liczbową; podobnie kasyna i profesjonalni hazardziści podchodzą do hazardu.

Aby to zilustrować, przyjrzyjmy się grze w blackjacka. W blackjacku, na podstawie zasad tej gry, do których gracze mają obowiązek się stosować, kasyna mają mniej więcej 4,5% przewagi nad graczem. Oznacza to, że w przypadku wystarczająco dużej liczby rozdań kasyno będzie generować zysk netto w wysokości czterech i pół centa z każdego dolara postawionego w grze. Ten uśredniony wynik uwzględnia wszystkich graczy, którzy odnieśli wielkie wygrane, wszystkich graczy, którzy bardzo dużo przegrali, i wszystkich mieszczących się pomiędzy tymi dwoma grupami. Pod koniec dnia, tygodnia, miesiąca lub roku kasyno zawsze zyskuje około 4,5% z całkowitej kwoty stawek.

Te 4,5% to, wydawałoby się, niewiele, należy jednak spojrzeć z odpowiedniej perspektywy. Załóżmy, że w ciągu roku na wszystkich w kasynie stołach do blackjacka wszyscy gracze stawiają łącznie 100 milionów dolarów. W takiej sytuacji kasyno zarabia 4,5 miliona dolarów netto.

Właściciele kasyn i profesjonalni hazardziści rozumieją naturę prawdopodobieństwa i wiedzą, że każde rozdanie jest statystycznie niezależne od wszystkich innych rozdań. Oznacza to, że każde rozdanie jest zdarzeniem wyjątkowym, którego wynik jest losowy w odniesieniu do poprzedniego czy kolejnego rozdania. Jeżeli skupimy się na każdym rozdaniu z osobna, będziemy mieli do czynienia z losowym, nieprzewidywalnym rozkładem rozdań zwycięskich i przegranych. W przypadku

zbioru rozdań będzie dokładnie odwrotnie. Jeżeli rozważymy odpowiednio dużą liczbę rozdań, pojawią się wzorce, tworzące konsekwentny, przewidywalny i statystycznie wiarygodny wynik.

Oto co sprawia, że myślenie w kategoriach prawdopodobieństwa jest takie trudne. Wymaga ono dwóch warstw przekonania, które z zewnątrz wydają się ze sobą sprzeczne. Pierwszą warstwę będziemy nazywać poziomem mikro. Na tym poziomie musimy być przekonani o niepewności i nieprzewidywalności każdego rozdania. Wiesz, że wynik rozdania jest niepewny, bo zawsze istnieje szereg nieznanych zmiennych, związanych z talią, która jest rozdawana. Nie wiadomo na przykład z góry, jak każdy z pozostałych uczestników gry zdecyduje się rozegrać swoje karty, bo każdy z nich może zarówno zażądać, jak i odmówić dodatkowych kart. Wszystkie zmienne związane z talią, których nie można kontrolować czy też których nie znamy, z góry sprawiają, że wynik każdego rozdania będzie zarówno niepewny, jak i losowy (statystycznie niezależny) wobec jakiegokolwiek innego rozdania.

Druga warstwa to poziom makro. Na tym poziomie musimy być przekonani, że wynik serii rozdań jest względnie pewny i przewidywalny. Stopień pewności opiera się na tak zwanych zmiennych ustalonych, które są znane z wyprzedzeniem i tak skonstruowane, aby zapewnić przewagę jednej lub drugiej stronie. Zmiennymi ustalonymi, które mam na myśli, są zasady gry. Tak więc nawet jeśli nie jesteś w stanie przewidzieć sekwencji sukcesów i porażek (a to niemożliwe, chyba że jesteś jasnowidzem), to możesz być względnie pewny, że jeżeli rozegrana zostanie wystarczająca liczba rozdań, to ktoś, kto ma przewagę, zakończy grę z większą liczbą zwycięstw niż przegranych. Stopień pewności zależy od tego, jak skuteczna jest przewaga.

To właśnie przekonanie o nieprzewidywalności gry na poziomie mikro i jednocześnie wiara, że jest ona przewidywalna na poziomie makro, sprawiają, że kasyna i zawodowi hazardziści są efektywni i odnoszą sukcesy w tym, co robią. Ich przekonanie o tym, że każde rozdanie jest wyjątkowe, zapobiega angażowaniu się w bezcelowe wysiłki związane z próbami przewidzenia wyniku każdego rozdania. Nauczyli się oni całkowicie akceptować to, że nie wiedzą, co się wydarzy. A jeszcze istotniejszy jest fakt, że do konsekwentnego zarabiania pieniędzy taka wiedza nie jest im potrzebna.

Skoro nie wiedzą, co się wydarzy w następnej kolejności, to nie przypisują żadnego szczególnego znaczenia, emocjonalnego ani innego, każdemu konkretnemu rozdaniu, zakręceniu kołem ruletki czy wynikowi rzutu kostką. Innymi słowy, nie są obciążeni nierealistycznymi oczekiwaniami odnośnie do tego, co się stanie, a ich ego nie wymaga, by koniecznie mieli rację. W rezultacie łatwiej im koncentrować się na utrzymywaniu większych szans na powodzenie i sprawnym działaniu, co z kolei czyni ich mniej narażonymi na popełnianie kosztownych błędów. Zarządcy kasyn i zawodowi gracze zachowują spokój, ponieważ pozwalają działać prawdopodobieństwu (swojej przewadze), wiedząc jednocześnie, że jeśli przewaga jest wystarczająco skuteczna, a liczba zdarzeń losowych wystarczająco duża, to ostatecznie wygrają.

Najlepsi inwestorzy wykorzystują tę samą strategię myślenia co kasyna i zawodowi hazardziści. Nie tylko działa ona na ich korzyść, ale mechanizm uzasadniający konieczność istnienia takiej strategii jest dokładnie taki sam w przypadku hazardu i inwestowania. Wyraźnie wykazuje to proste porównanie obu tych działań.

Po pierwsze, inwestor, hazardzista i kasyno mają do czynienia zarówno ze znanymi, jak i nieznanymi zmiennymi, które wpływają na wynik każdego zdarzenia w sferze inwestowania czy hazardu. W hazardzie znanymi zmiennymi są zasady gry. W przypadku inwestowania znane zmienne (z punktu widzenia każdego konkretnego inwestora) to wyniki prowadzonej przez niego analizy rynku.

Analiza rynku wyszukuje wzorce zachowań w kolektywnych działaniach wszystkich uczestników rynku. Wiemy, że w podobnych sytuacjach i okolicznościach poszczególne osoby działają raz po raz w ten sam sposób, tworząc obserwowalne wzorce zachowania. Na tej samej zasadzie grupy osób pozostające we wzajemnej interakcji, dzień po dniu i tydzień po tygodniu, także tworzą wzorce zachowań, które się powtarzają.

Istnienie tych wzorców zachowań zbiorowych można ustalić, a następnie identyfikować je za pomocą narzędzi analitycznych, takich jak linie trendu, średnie ruchome, oscylatory lub zniesienia, że wymienię tylko kilka z tysięcy takich narzędzi, dostępnych dla każdego inwestora. Każde narzędzie analityczne wykorzystuje zestaw kryteriów do określenia wartości granicznych każdego zidentyfikowanego wzorca zachowania. Zestaw kryteriów i zidentyfikowane wartości graniczne

są dla inwestora znanymi zmiennymi rynkowymi. Są one dla każdego inwestora tym, czym dla gracza czy kasyna zasady gry. Chcę przez to powiedzieć, że narzędzia analityczne inwestora to znane zmienne, które dają mu przewagę w każdej konkretnej transakcji w taki sam sposób, w jaki zasady gry dają przewagę kasynu.

Po drugie, wiemy, że w przypadku hazardu na wynik każdej gry ma wpływ szereg nieznanych zmiennych. W blackjacku niewiadomymi są sposób przetasowania talii i to, jak gracz rozegrają otrzymane w rozdaniu karty. W grze w kości niewiadomą jest sposób, w jaki rzucamy kostkami, a w ruletce wartość siły, jaką krupier wkłada w zakręcenie kołem. Wszystkie te nieznanne zmienne działają jako siły na wynik każdego zdarzenia w sposób, który powoduje, że każde konkretne zdarzenie jest statystycznie niezależne od innego konkretnego zdarzenia, co sprawia, że wygrane i przegrane rozkładają się losowo.

W sferze inwestowania także występuje szereg nieznanych zmiennych wpływających na każdy wzorec zachowania, który inwestor może zidentyfikować i wykorzystać jako swoją przewagę. Tymi zmiennymi są wszyscy inni inwestorzy, którzy mogą wejść na rynek i rozpocząć lub zakończyć transakcję. Każda transakcja wpływa na pozycję rynku w określonym momencie, co oznacza, że każdy inwestor, działający na podstawie przekonania, co jest szczytem, a co dołkiem, wpływa na wzorec zachowania zbiorowego, widoczny w danym momencie.

Jeżeli istnieje rozpoznawalny wzorec i jeżeli zmienne zastosowane do zdefiniowania tego wzorca odpowiadają temu, w jaki sposób określony inwestor definiuje przewagę, to można powiedzieć, że rynek, w oparciu o definicję tego inwestora, daje mu okazję do kupienia w dołku lub sprzedania w szczycie. Załóżmy, że inwestor korzysta z okazji, aby posłużyć się swoją przewagą, i rozpoczyna transakcję. Jaki czynnik określa, czy rynek wybierze kierunek zgodny z przewagą, czy przeciwko niej? Odpowiedź brzmi: zachowanie innych inwestorów!

Od chwili wejścia przez inwestora w transakcję i tak długo, jak długo zechce on w niej pozostać, inni inwestorzy będą uczestnikami rynku. Będą działać na podstawie własnych przekonań o tym, co jest szczytem, a co dołkiem. W każdym momencie pewna grupa innych inwestorów będzie przyczyniała się do wyniku korzystnego z perspektywy przewagi naszego inwestora, a inna grupa do negowania tej przewagi. Nie ma sposobu ustalenia z wyprzedzeniem, jak wszyscy

inni inwestorzy się zachowają i jak ich zachowanie wpłynie na transakcję naszego inwestora, więc wynik transakcji jest niepewny. Faktem jest, że na wynik każdej (legalnej) transakcji, którą ktoś zdecyduje się przeprowadzić, mają pewien wpływ późniejsze zachowania innych podmiotów uczestniczących w rynku, co sprawia, że wynik wszystkich transakcji jest niepewny.

Ponieważ wynik wszystkich transakcji jest niepewny, to, podobnie jak w przypadku hazardu, każda transakcja musi być statystycznie niezależna od poprzedniej transakcji, następnej transakcji oraz wszelkich przyszłych transakcji, nawet jeśli inwestor dla określenia swojej przewagi w każdej transakcji będzie posługiwał się tym samym zestawem znanych zmiennych. Co więcej, jeżeli wynik każdej transakcji jest statystycznie niezależny od wyniku wszystkich innych, to tutaj także musi istnieć losowy rozkład sukcesów i porażek w danym ciągu czy też zestawie transakcji, nawet jeśli inwestor ma w każdej konkretnej transakcji większe szanse na sukces.

Po trzecie, właściciele kasyn nie próbują z wyprzedzeniem przewidywać wyniku każdego zdarzenia. Poza tym, że to niezwykle trudne, jeżeli weźmiemy pod uwagę wszystkie nieznanne zmienne działające w każdej grze, to nie jest to także konieczne. Właściciele kasyn wiedzą już, że muszą tylko zapewnić sobie i utrzymać większe szanse na sukces oraz dysponować wystarczająco dużą liczbą zdarzeń, po to, aby ich przewaga miała jak najwięcej okazji do działania.

INWESTOWANIE W CHWILI

Inwestorzy, którzy nauczyli się myśleć w kategoriach prawdopodobieństwa, prezentują praktycznie takie samo podejście do rynków. Na poziomie mikro uważają oni, że każda transakcja czy przewaga jest wyjątkowa. Wiedzą o naturze inwestowania to, że w danej chwili rynek może na wykresie wyglądać dokładnie tak samo jak w jakimś wcześniejszym momencie; pomiary geometryczne i kalkulacje matematyczne, za pomocą których została określona każda przewaga, także mogą być identyczne; rzeczywisty układ rynku w każdej kolejnej chwili nigdy nie jest jednak taki sam.

Aby konkretna formacja była dokładnie taka sama jak w określonej chwili w przeszłości, obecni muszą być wszyscy inwestorzy, którzy

uczestniczyli w rynku w tamtej, poprzedniej chwili. Co więcej, każdy musi pozostawać z innymi przez określony czas w takiej samej interakcji, by wytworzyć dokładnie taki sam wynik każdego zaobserwowanego wzorca. Szanse na zaistnienie takiego zdarzenia są zerowe.

Zrozumienie tego zjawiska jest niezwykle istotne, bo jego psychologiczne konsekwencje mają w sferze inwestowania fundamentalne znaczenie. Możemy korzystać z wszelkich możliwych narzędzi do analizy zachowań rynku i znajdować formacje, które zapewniają nam największą przewagę. Formacje te z analitycznego punktu widzenia mogą wydawać się dokładnie takie same pod każdym względem, zarówno matematycznie, jak i wizualnie. Jeżeli jednak skład grupy inwestorów, tworzących formację „obecnie”, różni się chociażby o jedną osobę od składu grupy, która tworzyła ją w przeszłości, to następstwa obecnej formacji będą prawdopodobnie inne niż dla formacji w przeszłości (dobrze ilustruje tę kwestię przykład analityka i prezesa). Wystarczy tylko jeden inwestor gdzieś na świecie, mający inne przekonania dotyczące przyszłości, aby zmienić wynik każdej formacji cenowej i zanegować przewagę, którą ta formacja daje.

Najbardziej fundamentalną cechą zachowania rynku jest to, że każda „obecna chwila” na rynku, każdy „obecny” wzorec zachowania i każda „obecna” przewaga są zawsze wyjątkowymi wydarzeniami, mającymi określony wynik, niezależny od wszystkich innych. Wyjątkowość oznacza, że może się zdarzyć wszystko to, o czym wiemy (czego oczekujemy lub się spodziewamy), i to, czego nie wiemy (lub o czym nie możemy wiedzieć, chyba że mamy nadzwyczajne zdolności parapsychiczne). Stały przepływ zarówno znanych, jak i nieznanymi zmiennych tworzy środowisko probabilistyczne, w którym nie mamy pewności, co zdarzy się w następnej kolejności.

To ostatnie stwierdzenie może wydawać się logiczne, a nawet oczywiste, ale mamy tu do czynienia z niezwykle poważnym problemem, który nie jest ani logiczny, ani oczywisty. To, że jesteśmy świadomi niepewności i rozumiemy naturę prawdopodobieństwa, nie jest równoznaczne z umiejętnością skutecznego funkcjonowania na podstawie perspektywy probabilistycznej. Myślenie kategoriami prawdopodobieństwa może być trudne do opanowania, ponieważ dla naszych umysłów taki sposób przetwarzania informacji nie jest naturalny. Jest wręcz przeciwnie, nasze umysły skłaniają nas do dostrzegania

tego, co wiemy, a to, co wiemy, jest częścią naszej przeszłości, podczas gdy na rynku każda chwila jest nowa i wyjątkowa, choć mogą istnieć pewne podobieństwa do czegoś, co miało miejsce w przeszłości.

Oznacza to, że jeśli nie będziemy trenować naszych umysłów, aby dostrzegały wyjątkowość każdej chwili, to ta wyjątkowość będzie automatycznie odfiltrowywana z naszej percepcji. Będziemy dostrzegać tylko to, co wiemy, z wyjątkiem wszelkich informacji, które będą blokowane przez nasze obawy. Wszystko inne pozostanie niewidoczne. Najistotniejszy jest fakt, że myślenie w kategoriach prawdopodobieństwa jest w pewnym stopniu wyrafinowane, co może powodować, że włączenie go do systemu psychicznego jako funkcjonalnej strategii myślenia może się dla większości ludzi wiązać z koniecznością włożenia w to działanie znacznego wysiłku. Większość inwestorów nie w pełni to rozumie i w rezultacie błędnie zakłada, że myśli w kategoriach prawdopodobieństwa, bo w pewnym stopniu rozumie samą tę koncepcję.

Pracowałem już z setkami inwestorów, którzy błędnie zakładali, że myślą w kategoriach prawdopodobieństwa, chociaż tak nie było. Oto przykład inwestora, z którym pracowałem. Nazwę go Bob. Bob jest licencjonowanym doradcą inwestycyjnym (CTA), który zarządza portfelem o wartości 50 milionów dolarów. Funkcjonuje w branży od prawie 30 lat. Wziął udział w jednym z moich warsztatów, bo nie był w stanie osiągnąć więcej niż od 12 do 18% rocznego dochodu z rachunków, którymi zarządzał. To całkiem rozsądny dochód, ale Bob był bardzo niezadowolony, ponieważ jego umiejętności analityczne sugerowały, że powinien osiągać rocznie od 150 do 200%.

Mogę stwierdzić, że Bob był zorientowany w charakterze prawdopodobieństwa. Innymi słowy, rozumiał pojęcia, ale nie działał na podstawie probabilistycznej perspektywy. Krótco po ukończeniu warsztatów zadzwonił, żeby poprosić mnie o radę. Oto co natychmiast po tej rozmowie zanotowałem w swoim dzienniku.

28.09.95 r.: Zadzwonił Bob z problemem. Otworzył pozycję na rynku półtusz wieprzowych i złożył zlecenie „stop”. Rynek przesunął się o jedną trzecią w kierunku zlecenia „stop”, a następnie wrócił do punktu wejścia, w którym Bob zdecydował się zamknąć pozycję. Niemal natychmiast po tym, jak wyszedł, rynek półtusz przesunął się o 500 punktów w kierunku, który wcześniej wybrał, ale jego oczywście na rynku nie było. Bob nie rozumiał, co się działo.

Po pierwsze, zapytałem go, co było zagrożone. Nie zrozumiał pytania. Przyjął, że zaakceptował ryzyko, bo złożył zlecenie „stop”. Odpowiedziałem, że samo złożenie zlecenia „stop” nie znaczy, że rzeczywiście zaakceptował ryzyko transakcji. Zagrożenie może być związane z wieloma kwestiami: z utratą pieniędzy, z faktem, że nie będziemy mieli racji, że nie będziemy wystarczająco perfekcyjnie działali itp., w zależności od naszej motywacji leżącej u podstaw inwestowania. Podkreśliłem, że nasze przekonania zawsze ujawniają się w naszych działaniach. Możemy założyć, że Bob działał w oparciu o przekonanie, że aby być zdyscyplinowanym inwestorem, należy zdefiniować ryzyko i złożyć zlecenie „stop”. I tak też zrobił. Można jednak złożyć zlecenie „stop”, nie wierząc jednocześnie, że nasza pozycja zostanie zamknięta i że transakcja w ogóle może nie pójść po naszej myśli.

Ze sposobu, w jaki Bob opisał sytuację, wywnioskowałem, że właśnie to mu się przydarzyło. Kiedy otworzył pozycję, nie wierzył, że może ona zostać przymusowo zamknięta. Nie wierzył także, że rynek może zwrócić się przeciwko niemu. Prawdę mówiąc, był tak pewny swego, że gdy rynek wrócił do jego punktu wejścia, Bob zamknął pozycję z nastawieniem typu „ja ci pokażę”, bo rynek śmiał zwrócić się przeciwko niemu, nawet jeżeli chodziło tylko o jeden tik.

Kiedy mu to wskazałem, Bob stwierdził, że taka właśnie była jego postawa, kiedy wycofał się z rynku. Powiedział, że czekał na tę konkretną transakcję od tygodni, a kiedy rynek w końcu dotarł do wybranego przez niego punktu, pomyślał, że wykona natychmiastowy zwrot. Zareagowałem, przypominając mu, by potraktował to doświadczenie po prostu jako wskazówkę określającą, czego jeszcze musi się nauczyć. Warunkiem myślenia w kategoriach prawdopodobieństwa jest akceptowanie ryzyka, bo jeśli tego nie zrobimy, to kiedy pojawią się możliwości, których nie zaakceptowaliśmy, nie będziemy chcieli stanąć z nimi twarzą w twarz.

Nauczenie umysłu myślenia w kategoriach prawdopodobieństwa oznacza, że w pełni akceptujemy wszystkie możliwości (bez wewnętrznego oporu czy konfliktu) i zawsze robimy coś, aby uwzględnić nieznane siły. Myślenie w ten sposób jest praktycznie niemożliwe, o ile nie wykonaliśmy pracy umysłowej, niezbędnej, aby „porzucić” przekonania, że musimy wiedzieć, co będzie dalej, czy że musimy mieć

rację w przypadku każdej transakcji. Prawda jest taka, że im bardziej będziemy chcieli wiedzieć, zakładali, że wiemy, czy w jakimkolwiek sposób odczuwali potrzebę, aby wiedzieć, co będzie dalej, tym większą klęskę poniesiemy jako inwestorzy.

Inwestorzy, którzy nauczyli się myśleć w kategoriach prawdopodobieństwa, są pewni sukcesu, ponieważ angażują się we wszystkie transakcje odpowiadające ich definicji przewagi. Nie próbują wybierać przewagi, która zgodnie z tym, co myślą, zakładają czy w co wierzą, będzie skuteczna, i na jej podstawie działać; nie unikają też przewagi, której wykorzystanie, zgodnie z tym, co myślą z jakiegokolwiek powodu, zakładają czy w co wierzą, będzie nieudane. Gdyby robili którąkolwiek z tych rzeczy, to sprzeciwiliby się swojemu przekonaniu, że chwila „obecna” jest zawsze wyjątkowa i zapewnia losowy rozkład sukcesów i porażek w danym ciągu przewag. Nauczyli się oni, zazwyczaj w dość bolesny sposób, że nie wiadomo z góry, które przewagi będą skuteczne, a które nie. Zrezygnowali z prób przewidywania wyników. Odkryli, że wykorzystując każdą przewagę, powiększają jednocześnie liczbę zdarzeń losowych dla własnych transakcji, co z kolei daje każdej przewadze, z jakiej korzystają, doskonałą okazję do zadziałania na ich korzyść, podobnie jak w przypadku kasyn.

Z drugiej strony jak myślisz, dlaczego nieskuteczni inwestorzy mają obsesję na punkcie analizy rynku? Pragną oni poczucia pewności, które analiza wydaje się im dawać. Choć niewielu z nich byłoby skłonnych to przyznać, prawda jest taka, że typowy inwestor chce mieć rację w każdej transakcji. Rozpaczliwie próbuje stworzyć pewność tam, gdzie ona po prostu nie istnieje. A ironia polega na tym, że gdyby całkowicie zaakceptował fakt, iż pewności nie ma, stworzyłby pewność, której pragnie: byłby absolutnie pewien, że pewność nie istnieje.

Po całkowitym zaakceptowaniu niepewności każdej przewagi i niepowtarzalności każdej chwili Twoja frustracja związana z inwestowaniem się skończy. Co więcej, nie będziesz więcej podatny na popełnianie wszelkich typowych błędów, które zmniejszają Twoje szanse konsekwentnego odnoszenia sukcesów i niszczą Twoje poczucie pewności siebie. Zdecydowanie najczęstszym spośród wszystkich błędów w sferze inwestowania jest na przykład brak definiowania ryzyka przed wejściem w transakcję, co rozpoczyna cały proces inwestowania z niewłaściwej perspektywy. Czy w świetle faktu, że wszystko może się zdarzyć, nie

byłoby doskonałym pomysłem określenie przed rozpoczęciem transakcji, jak rynek powinien wyglądać, brzmieć, jakie powinien wywoływać uczucia, aby sam mógł poinformować Cię, że Twoja przewaga jest nieskuteczna? Oczywiście, że tak. Dlaczego więc typowy inwestor nie decyduje się tego robić, i to za każdym razem?

Odpowiedziałem już na to pytanie w poprzednim rozdziale, ale problem jest nieco bardziej złożony, mamy tutaj także do czynienia z pewnego rodzaju pokrętną logiką. Odpowiedź jest jednak prosta. Typowy inwestor nie definiuje wstępnie ryzyka wejścia na rynek, bo nie uważa tego za konieczne. A być przekonanym, że „nie jest to konieczne”, może tylko wtedy, gdy uważa, że wie, co się wydarzy. Następnym przekonaniem, że wie, co się wydarzy, będzie to, że nie zaangażuje się w transakcję, dopóki nie będzie przekonany, że ma rację. Skoro będzie przekonany, że ma rację, to definiowanie ryzyka nie będzie konieczne (bo jeśli ma rację, to nie będzie ryzyka).

Typowi inwestorzy przechodzą przed wejściem na rynek proces przekonywania samych siebie, że mają rację, ponieważ alternatywa (to, że nie mają racji) jest po prostu nie do przyjęcia. Zapamiętaj, że nasze umysły są skonstruowane w taki sposób, że kojarzą zdarzenia. W rezultacie pomyłka co do danej transakcji może zostać powiązana z jakimkolwiek (lub każdym) innym doświadczeniem w życiu inwestora, w którym nie miał on racji. Oznacza to, że każda transakcja może łatwo wywołać u niego poczucie skumulowanego bólu, pochodzącego ze wszystkich sytuacji, w których, w całym swoim dotychczasowym życiu, nie miał racji. Biorąc pod uwagę ukryte we wnętrzu większości z nas ogromne zasoby niewyładowanej, negatywnej energii, związane ze znaczeniem pojęcia „nie mieć racji”, łatwo zauważyć, że każda transakcja może stać się dosłownie sprawą życia i śmierci.

Potrzeba ustalania, jak rynek powinien wyglądać, brzmieć czy jakie powinien rodzić odczucia, gdy informuje, że transakcja jest nieudana, wywołuje u typowego inwestora nierozwiązywalny dylemat. Z jednej strony inwestor desperacko chce wygrać, a jedynym na to sposobem jest wzięcie udziału w transakcji, ale weźmie on udział w transakcji tylko wtedy, gdy będzie pewien, że okaże się ona zwycięska.

Z drugiej strony jeżeli inwestor definiuje własne ryzyko, to celowo gromadzi dowody negujące coś, o czym już samego siebie przekonał. Zaistnieje więc sprzeczność z procesem podejmowania decyzji, przez

który przeszedł, aby przekonać siebie, że transakcja będzie udana. Jeśli odbierał sprzeczne informacje, to z pewnością ma pewne wątpliwości dotyczące sukcesu transakcji. Jeśli pozwala sobie doświadczać wątpliwości, to jest bardzo mało prawdopodobne, że weźmie w niej udział. Jeżeli nie otworzy pozycji, a okazałoby się, że jej otwarcie to strzał w dziesiątkę, to stanie się to dla niego źródłem niewysłowionego cierpienia. Niektórych z nas nic nie boli bardziej niż dostrzeżona, ale stracona z powodu własnych wątpliwości okazja. Dla typowego inwestora jedynym wyjściem z tego psychologicznego impasu jest zignorowanie ryzyka i pozostanie w przekonaniu, że transakcja będzie udana.

Jeśli cokolwiek z tego, co napisałem powyżej, brzmi dla Ciebie znajomo, to prze myśl następującą kwestię: kiedy przekonujesz samego siebie, że masz rację, to tak, jakbyś mówił sobie: „Wiem, kto jest na rynku i kto zamierza na niego wejść. Wiem, co wszyscy inni inwestorzy uważają za szczyt i dołek. Wiem ponadto, w jaki sposób wszyscy inni będą działać na podstawie tych przekonań (z jakim stopniem pewności lub z jakim względnym brakiem wewnętrznego konfliktu) i dysponując tą wiedzą, jestem w stanie określić, jak działania każdej z tych osób i ich wszystkich jako zbiorowości będą miały wpływ na zmiany cen za sekundę, minutę, godzinę, dzień czy tydzień”. Jeżeli spojrzymy na proces przekonywania siebie, że mamy rację, z tego punktu widzenia, to wydaje się on nieco absurdalny, prawda?

Inwestorzy, którzy nauczyli się myśleć w kategoriach prawdopodobieństwa, takiego dylematu nie mają. Wstępne definiowanie ryzyka nie stanowi dla tych inwestorów problemu, ponieważ nie działają oni z myślą o tym, że mają rację lub nie. Nauczyli się już, że w każdej konkretnej transakcji inwestowanie nie ma nic wspólnego z racją lub jej brakiem. W rezultacie nie postrzegają ryzyka inwestowania w taki sam sposób jak typowy inwestor.

Dla wszystkich najlepszych inwestorów (myślących w kategoriach prawdopodobieństwa) fakt, że nie mają racji, może wiązać się z takim samym nagromadzeniem negatywnej energii jak w przypadku typowego inwestora. Jeżeli jednak słusznie definiują oni inwestowanie jako grę opartą na rachunku prawdopodobieństwa, to ich emocjonalna reakcja na określoną transakcję będzie identyczna z reakcją typowego inwestora na wynik rzutu monetą, w którym obstawiał on orła, a wypada reszka. To zły wybór, ale w większości z nas fakt, że się

pomyliliśmy, przewidując wynik rzutu monetą, *nie* wywoła skumulowanego bólu, pochodzącego ze wszystkich innych sytuacji życiowych, w których nie mieliśmy racji.

Dlaczego tak jest? Większość z nas wie, że wynik rzutu monetą jest losowy. Jeżeli jesteśmy przekonani, że wynik jest losowy, to oczywiście w naturalny sposób spodziewamy się losowego wyniku. Losowość oznacza przynajmniej pewien stopień niepewności. Tak więc gdy jesteśmy przekonani, że wynik jest losowy, to w sposób dorozumiany akceptujemy fakt, że nie wiemy, jaki on faktycznie będzie. Kiedy akceptujemy z góry, że nie wiemy, jaki będzie wynik danego zdarzenia, to ta akceptacja sprawia, że nasze oczekiwania pozostają neutralne i otwarte.

Dochodzimy w tym momencie do sedna dolegliwości typowego inwestora. Każde dotyczące zachowania rynku oczekiwanie, które jest konkretne, odpowiednio zdefiniowane i ścisłe — zamiast być neutralne i otwarte — jest nierealistyczne i potencjalnie szkodliwe. Ja definiuję nierealistyczne oczekiwanie jako takie, które nie odpowiada możliwościom dostępnym z perspektywy rynku. Jeżeli każda chwila na rynku jest wyjątkowa i jeżeli wszystko jest możliwe, to wszelkie oczekiwania, które nie odzwierciedlają tej charakteryzującej się brakiem ograniczeń sytuacji, są nierealistyczne.

ZARZĄDZANIE OCZEKIWANIAMI

Potencjalne szkody powodowane przez nierealistyczne oczekiwania wynikają z tego, jak oczekiwania takie wpływają na sposób, w jaki przyswajamy informacje. Oczekiwania to psychiczne projekcje tego, jak będzie wyglądać, brzmieć, smakować, pachnieć określony moment w przyszłości czy jak będziemy go odczuwać. Oczekiwania wynikają z tego, co wiemy. To oczywiste, bo nie możemy oczekiwać czegoś, o istnieniu czego nie wiemy lub nie jesteśmy tego istnienia świadomi. To, co wiemy, jest synonimem tego, o czym nauczyliśmy się być przekonani odnośnie do sposobów, w jakie może wyrażać się środowisko zewnętrzne. To, o czym jesteśmy przekonani, jest naszą prywatną wersją prawdy. Kiedy czegoś oczekujemy, dokonujemy projekcji w przyszłość tego, co uważamy za prawdziwe. Oczekujemy, że środowisko zewnętrzne będzie za minutę, godzinę, dzień, tydzień czy miesiąc takie, jak je sobie wyobraziliśmy.

Musimy uważać, jakich dokonujemy prognoz, bo nic nie wywołuje poczucia nieszczęścia i emocjonalnego rozbicia w większym stopniu niż niespełnione oczekiwania. Kiedy dzieje się dokładnie tak, jak oczekiwałeś, to jak się czujesz? Twoja reakcja jest zwykle wyjątkowo pozytywna (i wiążą się z nią takie uczucia jak szczęście, radość, satysfakcja i poczucie pomyślności), o ile oczywiście nie oczekiwałeś czegoś przerażającego, co właśnie się objawiło. A jak się czujesz, gdy Twoje oczekiwania się nie spełniają? Typową reakcją jest emocjonalny ból. Każdy z nas w pewnym stopniu doświadcza gniewu, żalu, rozpaczy, rozczarowania, niezadowolenia lub poczucia, że został zdradzony, gdy otoczenie okazuje się nie do końca takie, jak oczekiwał (chyba że jesteśmy całkowicie zaskakiwani przez coś znacznie lepszego, niż sobie wyobrażaliśmy).

I tu właśnie pojawiają się problemy. Nasze oczekiwania wynikają z tego, co wiemy, uznawszy więc, że coś wiemy albo o czymś jesteśmy przekonani, w naturalny sposób będziemy oczekiwali, że mamy rację. W tym momencie stan naszego umysłu nie będzie już neutralny ani otwarty i nietrudno zrozumieć dlaczego. Skoro będziemy czuli się wspaniale, jeżeli rynek zrobi to, czego się po nim spodziewamy, i będziemy czuli się fatalnie, jeżeli tego nie zrobi, to nie będziemy raczej neutralni ani otwarci. Wręcz przeciwnie, siła przekonania będącego podstawą oczekiwania spowoduje, że będziemy postrzegali informację rynkową w sposób potwierdzający to, czego oczekujemy (bo w naturalny sposób lubimy czuć się dobrze), a nasze mechanizmy unikania bólu osłonią nas przed informacjami, które nie potwierdzą tego, czego się spodziewaliśmy (aby uchronić nas przed złym samopoczuciem).

Jak już wspominałem, nasze umysły są zaprojektowane tak, aby pomóc nam unikać bólu, zarówno fizycznego, jak i emocjonalnego. Te mechanizmy unikania bólu istnieją i na poziomie świadomym, i podświadomym. Jeżeli na przykład w stronę Twojej głowy leci jakiś przedmiot, to reagujesz instynktownie, aby się przed nim uchylić. Uchylenie się nie wymaga świadomego procesu decyzyjnego. Z drugiej strony jeśli wyraźnie widzisz ten przedmiot i masz czas, aby rozważyć alternatywne rozwiązania, możesz zdecydować się złapać przedmiot, odrzucić go ręką albo się przed nim uchylić. Oto przykład, w jaki sposób chronimy się przed bólem fizycznym.

Mechanizm ochrony przed bólem emocjonalnym czy też psychicznym działa w taki sam sposób, tyle że w tym przypadku chronimy się przed informacjami. Rynek dostarcza na przykład informacji o sobie i o tym, że będzie się poruszał w określonym kierunku. Jeśli istnieje różnica między tym, czego chcemy lub oczekujemy, i tym, co rynek nam oferuje czy udostępnia, to nasze mechanizmy unikania bólu włączają się, aby skompensować tę różnicę. Podobnie jak w przypadku bólu fizycznego, mechanizmy te działają zarówno na poziomie świadomym, jak i podświadomym.

Aby chronić się przed bolesnymi informacjami na poziomie świadomym, posługujemy się racjonalizacją, usprawiedliwiamy się, używamy wymówek, skwapliwie gromadzimy dane umożliwiające neutralizację informacji powodujących konflikt, wpadamy w gniew (by odrzucić te „niewłaściwe” informacje) lub po prostu się okłamujemy.

Na poziomie podświadomym proces unikania bólu jest znacznie bardziej subtelny i tajemniczy. Na tym poziomie nasz umysł może blokować zdolność dostrzegania alternatyw, choć w innych okolicznościach bylibyśmy w stanie je zauważyć. Ponieważ alternatywne rozwiązania pozostają w sprzeczności z tym, czego chcemy lub oczekujemy, to nasze mechanizmy unikania bólu mogą sprawić, że one znikną (jakby nie istniały). Aby zilustrować to zjawisko, najlepszym przykładem jest ten, którym posłużyłem się już wcześniej. Prowadzimy transakcję, w której rynek porusza się przeciwko nam. Faktem jest, że rynek ustanowił trend w kierunku przeciwnym do tego, którego chcieliśmy czy oczekiwaliśmy. W normalnych okolicznościach nie mielibyśmy problemu ze zidentyfikowaniem lub dostrzeżeniem tej formacji, ale rynek porusza się przeciwko naszej pozycji. Formacja traci znaczenie (staje się niewidzialna), ponieważ przyznanie, że istnieje, jest dla nas zbyt bolesne.

Aby uniknąć bólu, zawężamy naszą percepcję i koncentrujemy się na informacjach, które nie powodują bólu, nawet mało znaczących czy drobnych. W tym samym czasie informacje, które wyraźnie wskazują obecność trendu i możliwość inwestowania w kierunku tego trendu, stają się niewidzialne. Trend nie znika z rzeczywistości fizycznej, ale nasza zdolność jego dostrzeżenia jak najbardziej. Nasze mechanizmy unikania bólu blokują zdolność definiowania i interpretowania tego, co robi rynek, jako trendu.

Trend pozostanie niewidoczny, dopóki rynek nie wykona zwrotu na naszą korzyść lub nie zostaniemy zmuszeni do zamknięcia pozycji, bo presja związana z tym, że stracimy zbyt dużo pieniędzy, stanie się nie do zniesienia. Dopiero kiedy wycofamy się z transakcji albo niebezpieczeństwo minie, zarówno trend, jak i wszelkie okazje do zarabiania pieniędzy dzięki inwestowaniu zgodnie z kierunkiem trendu staną się znowu widoczne. Wszystkie spostrzeżenia, które w innym przypadku byłyby dostępne, stają się jasne dopiero wtedy, kiedy nasz umysł nie ma już przed czym nas chronić.

Wszyscy mamy skłonność do wykorzystywania w samoobronie mechanizmów unikania bólu, bo tak są skonstruowane nasze umysły. Może się zdarzyć, że będziemy chronić się przed informacjami budzącymi głęboko zakorzenione rany emocjonalne lub traumy, którym nie jesteśmy gotowi stawić czoła lub nie mamy odpowiednich umiejętności czy też zasobów, żeby to zrobić. W takich przypadkach nasze naturalne mechanizmy służą nam dobrze. Częściej jednak nasze mechanizmy unikania bólu chronią nas po prostu przed informacjami, które wskazują, że nasze oczekiwania nie odpowiadają temu, co jest dostępne z perspektywy otoczenia. Tutaj właśnie nasze mechanizmy unikania bólu wyrządzają nam krzywdę, zwłaszcza jeżeli jesteśmy inwestorami.

Aby zrozumieć tę koncepcję, zadaj sobie pytanie, co dokładnie w informacjach rynkowych jest dla Ciebie niebezpieczne. Czy są one niebezpieczne, bo dostarczanie przez rynek ujemnie naładowanych informacji jest nieodłączną cechą jego istnienia? Może się tak wydawać, ale na najbardziej podstawowym poziomie rynek umożliwia nam dostrzeżenie wyłącznie ruchów w górę bądź w dół, punktów lub słupków, znajdujących się w ciągu rosnącym albo malejącym. Te ruchy w górę lub w dół tworzą formacje gwarantujące przewagę. Czy jednak którykolwiek z tych ruchów czy którakolwiek z formacji są naładowane ujemnie? Może się oczywiście tak wydawać, ale z perspektywy rynku informacje są neutralne. Każdy ruch w górę czy w dół, każda formacja jest dla nas tylko informacją o pozycji rynku. Gdyby którakolwiek z tych informacji miała ładunek ujemny jako nieodłączną cechę, to czy każdy z nas nie byłby wystawiony na doświadczanie emocjonalnego bólu?

Gdybyśmy Ty i ja zostali na przykład uderzeni w głowę jakimś twardym przedmiotem, to pewnie nasze odczucia nie różniłyby się

znacząco. Obaj poczulibyśmy ból. Nagły, dynamiczny kontakt jakiegokolwiek części ciała z twardym przedmiotem powoduje, że osoba mająca typowy układ nerwowy odczuwa ból. Nasze doświadczenia są podobne, ponieważ nasze ciała są zbudowane zasadniczo w taki sam sposób. Ból jest automatyczną reakcją fizjologiczną na zderzenie z poruszającym się przedmiotem. Informacje, w postaci słów lub gestów, wyrażane przez otoczenie, czy ruchy w dół i w górę demonstrowane przez rynek mogą być równie bolesne jak uderzenie twardym przedmiotem, jest jednak istotna różnica między informacjami a przedmiotami. Informacje są niematerialne. Informacje nie składają się z atomów i cząsteczek. Aby doświadczyć potencjalnych skutków informacji, negatywnych czy pozytywnych, konieczna jest ich interpretacja.

Interpretacje, których dokonujemy, wynikają z naszej wyjątkowej konstrukcji psychicznej. Konstrukcja psychiczna każdego z nas jest wyjątkowa z dwóch podstawowych powodów. Po pierwsze, każdy z nas urodził się z innym genetycznie zakodowanym zestawem zachowań i cech osobowości, który powoduje, że mamy różne potrzeby. Stopień pozytywnej lub negatywnej reakcji otoczenia na te potrzeby kreuje doświadczenia, które dla każdego z nas są wyjątkowe. Po drugie, każdy z nas jest wystawiony na działanie różnorodnych, pochodzących z otoczenia sił. Niektóre z tych sił są dla nas wszystkich podobne, ale nie są identyczne.

Jeśli weźmiemy pod uwagę liczbę możliwych kombinacji genetycznie zakodowanych cech osobowości, z jakimi możemy się urodzić, w kontekście prawie nieskończonej różnorodności sił otoczenia, z którymi możemy się w życiu zetknąć, a wszystkie te elementy przyczyniają się do budowy naszej konstrukcji psychicznej, to nietrudno zrozumieć, dlaczego nie istnieje uniwersalna konstrukcja psychiczna, wspólna dla nas wszystkich. Inaczej niż w przypadku naszych ciał, mających taką samą strukturę cząsteczkową doświadczającą fizycznego bólu, nie istnieje uniwersalny sposób myślenia, za sprawą którego wszyscy w identyczny sposób moglibyśmy odbierać potencjalnie negatywne lub pozytywne informacje.

Ktoś mógłby na przykład obrzucić nas obelgami, aby wywołać poczucie emocjonalnego bólu. Z perspektywy otoczenia są to informacje naładowane ujemnie. Czy doświadczymy zamierzonych przez tego kogoś negatywnych skutków? Niekoniecznie! Musimy być w stanie

zinterpretować te informacje jako negatywne, by doświadczyć ich w sposób negatywny. Co będzie, jeżeli obrażająca nas osoba posługuje się językiem, którego nie rozumiemy, lub słowami, których znaczenia nie znamy? Czy poczujemy ból, który miała ona zamiar w nas wywołać? Nie, dopóki nie stworzymy konstrukcji, za sprawą której będziemy mogli zacząć definiować i rozumieć te słowa jako obraźliwe. A nawet wtedy nie będziemy mogli założyć, że to, co poczujemy, będzie odpowiadało intencji osoby, która nas znieważyla. Możemy dysponować konstrukcją umożliwiającą dostrzeganie negatywnych intencji, ale zamiast uczucia bólu możemy doświadczać perwersyjnej przyjemności. Spotkałem wiele osób, które po prostu dla własnej rozrywki lubią wywoływać u innych negatywne emocje. Jeżeli zdarzy się, że zostaną w trakcie takich działań obrażone, rodzi się w nich poczucie radości, bo wiedzą wtedy, że doskonale się spisali.

Osoba wyrażająca prawdziwą miłość wysyła do otoczenia dodatkowo naładowane informacje. Powiedzmy, że intencją, będącą powodem wyrażania tych pozytywnych informacji, jest chęć przekazania takich uczuć jak poufalość i przyjaźń. Czy są jakieś gwarancje, że osoba, do której te dodatnio naładowane informacje są kierowane, zinterpretuje i doświadczy ich jako takich? Nie, takich gwarancji nie ma. Osoby z bardzo niskim poczuciem własnej wartości lub takie, które doświadczyły wiele bólu i upokorzenia w relacjach z innymi, często błędnie interpretują okazywaną im prawdziwą miłość, uznając ją za coś innego. Osobie z niską samooceną, która nie wierzy, że zasługuje na to, aby być kochana w taki sposób, trudno będzie zinterpretować ofiarowane jej uczucie jako prawdziwe czy autentyczne, o ile w ogóle będzie to możliwe. Gdy taka osoba zmaga się ze sporym багаżem bólu i rozczarowania w związkach z innymi, to może łatwo dojść do przekonania, że prawdziwa miłość jest niezwykle rzadka, o ile w ogóle istnieje, i prawdopodobnie zinterpretuje wyrażenie takiego uczucia przez kogoś innego jako chęć zdobycia przez tę osobę czegoś dla siebie lub wykorzystania jej.

Jestem pewien, że nie muszę podawać kolejnych przykładów wszystkich możliwych sposobów błędnej interpretacji tego, co ktoś inny próbuje nam zakomunikować, lub sytuacji, gdy to, co wyrażamy wobec kogoś, zostaje opacznie zrozumiane i wywołuje efekt zupełnie przez nas niezamierzony. Chciałbym podkreślić, że każdy z nas definiu-

je, interpretuje i tym samym doświadczają wszelkich informacji, które do niego docierają, we własny, wyjątkowy sposób. Nie istnieje znormalizowany sposób doświadczania tego, co otoczenie nam oferuje — niezależnie od tego, czy informacje te są pozytywne, neutralne, czy negatywne — po prostu dlatego, że nie istnieje standardowa konstrukcja psychiczna, za pośrednictwem której postrzegamy informacje.

Zauważ, że rynek w każdej chwili oferuje nam jako inwestorom coś, co możemy dostrzec. Można w pewnym sensie powiedzieć, że rynek komunikuje się z nami. Jeśli wyjdziemy z założenia, że generowanie ujemnie naładowanych informacji nie jest cechą immanentnie związaną z rynkiem, to możemy zadać sobie następujące pytanie: „Co sprawia, że informacje stają się negatywne?” i spróbować na nie odpowiedzieć. Innymi słowy, skąd dokładnie bierze się zagrożenie bólem?

Jeśli nie pochodzi ono z rynku, to musi wynikać ze sposobu, w jaki definiujemy i interpretujemy dostępne informacje. Definiowanie i interpretowanie informacji jest wynikiem tego, co zakładamy, że wiemy, lub co w naszym przekonaniu jest prawdą — a nie byłibyśmy o tym przekonani, gdyby tak nie było. Kiedy więc dokonujemy projekcji naszych przekonań, w postaci oczekiwań, na jakiś moment w przyszłości, to w naturalny sposób spodziewamy się, że będziemy mieli rację.

Kiedy spodziewamy się, że będziemy mieli rację, to wszelkie informacje, które nie potwierdzają naszej wersji prawdy, automatycznie stają się zagrożeniem. Wszelkie informacje, które mogą być niebezpieczne, mogą także zostać zablokowane, zniekształcone lub ich znaczenie może zostać umniejszone przez nasze mechanizmy unikania bólu. Oto właśnie cecha sposobu funkcjonowania naszych umysłów, która może nam naprawdę zaszkodzić. Jako inwestorzy nie możemy sobie pozwolić, aby nasze mechanizmy unikania bólu odcinały nas od tego, co rynek komunikuje nam o dostępności kolejnej okazji — o tym, czy mamy wejść w transakcję, wyjść z transakcji, powiększyć, a może zmniejszyć wartość pozycji — tylko dlatego, że rynek robi coś, czego nie chcemy lub nie oczekujemy.

Kiedy na przykład obserwujemy rynek (taki, na którym rzadko lub w ogóle nie inwestujemy), nie mając zamiaru nic robić, to czy jakikolwiek ruch w górę bądź w dół wywołuje w nas uczucie złości, rozczarowania, frustracji, poczucie, że zostajemy pozbawieni złudzeń lub w jakikolwiek sposób zdradzeni? Nie! Powodem jest to, że nie

mamy nic do stracenia. Obserwujemy po prostu informacje, które mówią nam, gdzie rynek w danej chwili się znajduje. Jeżeli obserwowane przez nas ruchy w górę i w dół tworzą określony wzorzec zachowania, który nauczyliśmy się identyfikować, to czy nie rozpoznajemy go natychmiast? Oczywiście, i dzieje się tak z tego samego powodu: nie mamy nic do stracenia.

Nie mamy nic do stracenia, bo niczego nie oczekujemy. Nie dokonaliśmy projekcji tego, o czym jesteśmy przekonani lub co zakładamy na temat rynku, na jakiś moment w przyszłości. W rezultacie nie ma nic, odnośnie do czego moglibyśmy mieć rację lub się mylić, więc żadna informacja nie może stać się niebezpieczna czy ujemnie naładowana. Nie mając określonych oczekiwań, nie poddaliśmy zachowania rynku żadnym ograniczeniom. Nie mając żadnych psychicznych ograniczeń, będziemy otwierać się na możliwość dostrzeżenia wszystkiego, czego dowiedzieliśmy się o naturalnych sposobach poruszania się rynku. Nasze mechanizmy unikania bólu niczego nie będą musiały wyłączać, zniekształcać ani umniejszać w naszej świadomości, aby nas chronić.

W trakcie moich warsztatów zawsze proszę uczestników o rozwiązanie podstawowego paradoksu inwestowania, który brzmi następująco: dlaczego inwestor musi nauczyć się być jednocześnie nieugięty i elastyczny? Odpowiedź brzmi: musimy być nieugięci pod względem naszych zasad i elastyczni w zakresie oczekiwań. Musimy być nieugięci pod względem naszych zasad, aby zyskać poczucie zaufania do samych siebie, które zawsze będzie nas chronić w środowisku, gdzie o ile w ogóle istnieją jakieś ograniczenia, to jest ich niewiele. Musimy być elastyczni pod względem oczekiwań, abyśmy z najwyższym obiektywizmem i jaskrawością mogli dostrzec to, co rynek nam komunikuje. W tej chwili prawdopodobnie jest już dla Ciebie oczywiste, że typowy inwestor zachowuje się wręcz przeciwnie: jest elastyczny pod względem zasad i nieugięty pod względem swoich oczekiwań. Co ciekawe, im bardziej nieugięty jest taki inwestor w kwestii oczekiwań, tym bardziej musi naginać, naruszać lub łamać swoje zasady, aby przezwyciężyć własną niechęć do poświęcenia tego, czego sam chce, na korzyść tego, co oferuje rynek.

ELIMINOWANIE EMOCJONALNEGO RYZYKA

Aby wyeliminować ze sfery inwestowania ryzyko emocjonalne, należy zneutralizować oczekiwania na temat tego, co rynek zrobi lub czego nie zrobi w określonej chwili czy sytuacji. Można to zrobić, jeśli wykażemy się gotowością do myślenia z perspektywy rynku. Zapamiętaj, że rynek zawsze komunikuje się z nami w kategoriach prawdopodobieństwa. Na poziomie zbiorowym Twoja przewaga może wyglądać idealnie pod każdym względem, ale na poziomie indywidualnym każdy inwestor zdolny potencjalnie oddziaływać jako siła na ruch cen może zanegować pozytywny wynik tej przewagi.

Aby myśleć w kategoriach prawdopodobieństwa, należy stworzyć konstrukcję psychiczną czy też sposób myślenia, który będzie zgodny z podstawowymi zasadami środowiska probabilistycznego. Probabilistyczny sposób myślenia w odniesieniu do procesu inwestowania składa się z pięciu fundamentalnych prawd.

1. Wszystko może się zdarzyć.
2. Nie musisz wiedzieć, co stanie się w następnej kolejności, aby zarabiać pieniądze.
3. Dla każdego zbioru zmiennych, definiujących daną przewagę, istnieje losowy rozkład sukcesów i porażek.
4. Przewaga nie jest niczym więcej jak tylko wskazaniem większego prawdopodobieństwa wystąpienia danego zdarzenia niż innego.
5. Każda chwila na rynku jest wyjątkowa.

Zapamiętaj, że Twoja podatność na doświadczanie emocjonalnego bólu wynika ze sposobu, w jaki definiujesz i interpretujesz informacje, które do Ciebie docierają. Jeśli zaczniesz stosować się do pięciu prawd, które wymienilem powyżej, to Twoje oczekiwania będą zawsze zgodne z psychologicznymi realiami środowiska rynkowego. Dysponując odpowiednimi oczekiwaniami, wyeliminujesz swoją skłonność do definiowania i interpretowania informacji z rynku jako bolesnych bądź niebezpiecznych, a tym samym skutecznie zneutralizujesz emocjonalne ryzyko związane z procesem inwestowania.

Chodzi o to, aby umożliwić umysłowi osiągnięcie stanu beztroski, w którym całkowicie akceptuje on fakt, że na rynku zawsze działają nieznane siły. Kiedy prawdy, o których piszę powyżej, staną się w pełni funkcjonalnym elementem systemu Twoich przekonań, to racjonalna część Twojego umysłu będzie bronić tych prawd w taki sam sposób, w jaki broni wszelkich innych Twoich przekonań o naturze inwestowania. Oznacza to, że Twój umysł, przynajmniej na poziomie racjonalnym, będzie automatycznie bronić się przed założeniem, że jesteś w stanie z góry wiedzieć, co będzie dalej. Sprzecznością jest być przekonanym, że każda transakcja jest wyjątkowym zdarzeniem o niepewnym wyniku, pozostającym w losowej relacji z każdą inną transakcją przeprowadzoną w przeszłości, a jednocześnie uważać, że wiesz na pewno, co będzie dalej, i oczekiwać, że będziesz miał rację.

Jeżeli naprawdę wierzysz w niepewny wynik, to musisz także oczekiwać, że praktycznie wszystko może się zdarzyć. W przeciwnym razie w chwili gdy pozwolisz swojemu umysłowi przyjąć mniemanie, że *wiesz*, przestaniesz brać pod uwagę wszystkie nieznane zmienne. Twój umysł nie pozwoli Ci mieć wszystkiego naraz. Jeśli jesteś przekonany, że coś wiesz, to chwila nie jest już wyjątkowa. Jeżeli chwila nie jest wyjątkowa, to wszystko jest znane lub poznawalne, co oznacza, że nic nie jest nieznane. Jednak gdy przestaniesz uwzględniać to, czego nie wiesz lub nie możesz wiedzieć, zamiast otwierać się na dostrzeganie tego, co oferuje rynek, staniesz się podatny na wszelkie możliwe błędy w sferze inwestowania.

Gdybyś na przykład rzeczywiście wierzył w niepewny wynik, to czy kiedykolwiek wziąłbyś pod uwagę rozpoczęcie transakcji bez wstępnego zdefiniowania ryzyka? Czy kiedykolwiek zawahałbyś się przed zamknięciem przynoszącej straty pozycji, gdybyś naprawdę wierzył, że nie znasz jej wyniku? A co z błędami w rodzaju falstartu? Jak mógłbyś przewidzieć sygnał, który jeszcze nie pojawił się na rynku, gdybyś nie był przekonany, że przegapisz okazję?

Dlaczego miałbyś kiedykolwiek pozwolić, żeby zwycięska transakcja zmieniła się w przegraną, nie dysponując jednocześnie metodą systematycznego realizowania zysków, gdybyś nie był przekonany, że rynek w nieskończoność będzie poruszał się w wybranym przez Ciebie kierunku? Dlaczego miałbyś się wahać albo w ogóle rezygnować z transakcji, gdybyś nie był przekonany, że nic z niej nie będzie, już

w momencie, kiedy rynek był w punkcie Twojego wejścia? Dlaczego miałbyś łamać własne zasady dotyczące zarządzania pieniędzmi poprzez zajmowanie pozycji o zbyt dużej wartości w odniesieniu do kwoty Twojego kapitału lub emocjonalnej tolerancji na poniesienie straty, gdybyś nie był pewny swego?

I wreszcie, gdybyś naprawdę wierzył w losowy rozkład sukcesów i porażek, to czy mógłbyś poczuć się zdradzony przez rynek? Gdybyś rzucał monetą i zgadł prawidłowo, to niekoniecznie oczekiwałbyś, że będziesz miał rację przy następnym rzucie tylko dlatego, że miałeś ją przy poprzednim. Nie oczekiwałbyś też, że odgadniesz nieprawidłowo przy kolejnym rzucie, jeśli zdarzyło się tak przy poprzednim. Jeżeli jesteś przekonany o losowym rozkładzie orłów i reszek w danej sekwencji, to również Twoje oczekiwania będą idealnie dostosowane do realiów tej sytuacji. Oczywiście chciałbyś mieć rację i gdybyś ją miał, to byłoby świetnie, ale gdybyś się pomylił, to nie czułbyś się zdradzony przez rzut monetą, bo akceptujesz fakt istnienia nieznanych zmiennych, które wpływają na wynik. Nieznane oznacza „coś, czego Twój racjonalny proces myślowy nie może uwzględnić przed rzutem” poza całkowitym zaakceptowaniem tego, że nie znasz z góry jego wyniku. W rezultacie o ile w ogóle istnieje jakieś ryzyko, że doświadczysz emocjonalnego bólu, który rodzi się, gdy czujesz się zdradzony, to jest ono niewielkie.

Oczekując, jako inwestor, losowego wyniku, zawsze będziesz przynajmniej trochę zaskoczony tym, co zrobi rynek, nawet jeśli będzie to całkowicie zgodne z Twoją definicją przewagi i skończy się wygraną transakcją. Oczekiwanie losowego wyniku nie oznacza jednak, że nie możesz, zastanawiając się, jaki ten wynik będzie, posługiwać się własnym rozumem i umiejętnościami analitycznymi, że nie możesz zgadywać, co stanie się w następnej kolejności, czy że nie możesz mieć przeczucie tego dotyczących. Możesz, oczywiście! Co więcej, możesz w każdym przypadku mieć rację. Nie możesz po prostu *oczekiwać*, że będziesz miał rację. A jeżeli będziesz ją miał, to nie możesz oczekiwać, że to, co ostatnio było skuteczne, będzie takie następnym razem, nawet jeżeli sytuacja będzie wyglądała, brzmiała tak samo jak poprzednia i sprawiała wrażenie, że jest z nią identyczna.

Wszystko, co dostrzegasz „obecnie” na rynku, nigdy nie będzie takie samo jak wcześniejsze doświadczenia, które istnieją w Twoim

środowisku psychicznym. Nie znaczy to jednak, że Twój umysł (w naturalny dla siebie sposób) nie będzie próbował uznać tych sytuacji za identyczne. Podobieństwa między „obecną chwilą” i czymś, co znasz z przeszłości, będą istnieć, ale te podobieństwa zapewnią Ci tylko przewagę, zwiększając Twoje szanse. Jeśli podejdziesz do inwestowania z założeniem, że nie wiesz, co stanie się w następnej kolejności, to pokonasz naturalną skłonność swojego umysłu do uznawania „obecnej chwili” za identyczną z jakimś wcześniejszym doświadczeniem. Nienaturalne jest zezwalanie jakimś wcześniejszym doświadczeniom (czy to negatywnym, czy wyjątkowo pozytywnym), aby dyktowały nam, jaki ma być stan naszego umysłu. Jeśli im na to pozwolimy, to będzie dla nas bardzo trudne, o ile nie niemożliwe dostrzeżenie tego, co rynek nam komunikuje.

Kiedy otwieram pozycję, to oczekuję wyłącznie, że coś się wydarzy. Niezależnie od tego, jak dobra wydaje mi się moja przewaga, nie oczekuję od rynku niczego więcej niż tego, że ceny będą podążać w określonym kierunku. Istnieje jednak kilka rzeczy, które wiem na pewno. Na podstawie ostatnich zachowań rynku wiem, że szanse na ruch w kierunku korzystnym dla mojej transakcji są duże lub wystarczająco duże, przynajmniej w kontekście tego, ile jestem skłonny wydać, aby się tego dowiedzieć.

Przed rozpoczęciem transakcji wiem również, na jaki ruch przeciwny do mojej pozycji mogę rynkowi pozwolić. Zawsze istnieje punkt, w którym szanse na sukces znacznie się zmniejszają w relacji do potencjalnych zysków. Kiedy zostanie on osiągnięty, nie warto wydawać więcej pieniędzy, aby dowiedzieć się, czy transakcja się uda. Jeżeli rynek osiągnie ten punkt, to wiem, bez żadnych wątpliwości, wahania lub konfliktu wewnętrznego, że wyjdę z transakcji. Strata nie powoduje we mnie żadnej emocjonalnej szkody, bo nie interpretuję tego doświadczenia negatywnie. Dla mnie straty to po prostu koszty prowadzenia działalności albo suma pieniędzy, którą muszę przeznaczyć na to, aby otwierać się na zwycięskie transakcje. Jeżeli, z drugiej strony, transakcja okaże się udana, to w większości przypadków wiem na pewno, w jakim punkcie wycofam się z zyskiem. (A jeżeli nie wiem tego na pewno, to ze zdecydowanie dużym prawdopodobieństwem).

Najlepsi inwestorzy znajdują się w „obecnej chwili”, bo nie wiąże się to ze stresem. Stresu nie ma, ponieważ nie ryzykują oni niczego poza określoną sumą pieniędzy, którą są skłonni wydać na transakcję. Nie starają się mieć racji, nie starają się uniknąć pomyłki, nie próbują także niczego nikomu udowodniać. Kiedy rynek mówi im, że ich przewaga jest nieskuteczna albo że nadszedł czas na realizację zysków, to ich umysły nie robią niczego, aby zablokować tę informację. Całkowicie akceptują oni to, co rynek im oferuje, i czekają na następną przewagę.

ROZDZIAŁ 8

PRACA Z PRZEKONANIAMI

Teraz stoi przed Tobą zadanie polegające na prawidłowym zintegrowaniu pięciu fundamentalnych prawd, przedstawionych w rozdziale 7., z Twoim środowiskiem psychicznym, na poziomie funkcjonalnym. Aby Ci w tym pomóc, dokładnie przyjrzymy się przekonaniom — ich naturze, właściwościom i cechom. Zanim jednak to zrobimy, dokonam przeglądu głównych koncepcji zaprezentowanych dotychczas i ujęmę je w znacznie jaśniejsze i bardziej praktyczne ramy. To, czego dowiesz się z tego i dwóch kolejnych rozdziałów, umożliwi Ci zrozumienie, co powinieneś zrobić, aby osiągnąć swoje cele jako inwestor.

ZDEFINIOWANIE PROBLEMU

Na najbardziej fundamentalnym poziomie rynek jest po prostu serią ruchów w górę i w dół, które tworzą formację. Analiza techniczna definiuje te formacje jako rodzaje przewagi. Każda konkretna formacja, definiowana jako przewaga, wskazuje po prostu, że istnieje większe prawdopodobieństwo, iż rynek będzie przemieszczał się w danym kierunku niż w przeciwnym. Występuje tu jednak poważny paradoks psychologiczny, bo formacja oznacza konsekwencję lub co najmniej konsekwentne wyniki. Faktem jest jednak, że każda formacja jest zjawiskiem wyjątkowym. Kolejne wystąpienia określonych formacji

mogą wyglądać identycznie (lub mieć identyczne parametry), ale ich podobieństwo jest wyłącznie powierzchowne. Siłą leżącą u podstaw każdej formacji są inwestorzy, a inwestorzy biorący udział w tworzeniu określonej formacji zawsze różnią się od inwestorów, którzy biorą udział w tworzeniu kolejnej. Wobec tego wynik, jaki wywołuje dana formacja, jest losowy w odniesieniu do każdego innego. Nasze umysły mają pewną wrodzoną cechę (mechanizm kojarzenia), która może powodować, że rozwiązanie tego paradoksu będzie trudne.

Formy przewagi lub formacje, które je określają, pojawiają się na rynku w każdym horyzoncie czasowym, sprawiając, że staje się on nieskończonym strumieniem szans do wejścia w inwestycje, wyjścia z nich (w samym punkcie wejścia lub w jego pobliżu), zrealizowania zysków, ograniczenia strat i powiększenia lub zredukowania wartości pozycji. Innymi słowy, z perspektywy rynku każda chwila daje każdemu z nas — inwestorów — okazję do zrobienia czegoś dla siebie.

Co powstrzymuje nas od postrzegania każdej „obecnej chwili” w kategoriach okazji do zrobienia czegoś dla siebie lub do podjęcia odpowiedniego działania, jeśli tak ją postrzegamy? Nasze obawy! Co jest źródłem naszych obaw? Wiemy, że nie rynek, ponieważ z perspektywy rynku ruchy w górę i w dół oraz formacje, które one tworzą, nie są naładowane ani dodatnio, ani ujemnie. Wobec tego ruchy w górę i w dół jako takie nie mają możliwości wywołania w nas określonego stanu umysłu (ani negatywnego, ani pozytywnego). Nie mogą one także spowodować, że stracimy obiektywizm, zaczniemy popełniać błędy czy wypadniemy z przepływu okazji.

Jeśli to nie rynek powoduje, że nasz umysł zostaje ujemnie naładowany, to co jest przyczyną tego stanu? To sposób, w jaki definiujemy i interpretujemy informacje, które dostrzegamy. A jeżeli tak, to co decyduje o tym, jak postrzegamy, definiujemy i interpretujemy te informacje? Decyduje to, o czym jesteśmy przekonani i co przyjmujemy za prawdziwe. Nasze przekonania, działające w połączeniu z mechanizmami kojarzenia i unikania bólu, działają jako siła na nasze pięć zmysłów, powodując, że dostrzegamy, definiujemy i interpretujemy informacje z rynku w sposób, który jest spójny z tym, czego oczekujemy. To, czego oczekujemy, jest jednoznaczne z tym, o czym jesteśmy przekonani lub co przyjmujemy za prawdziwe. Oczekiwania są projekcją przekonań na określony moment w przyszłości.

Każda chwila jest z perspektywy rynku wyjątkowa; jeżeli jednak informacje generowane przez rynek są podobne pod względem jakości, właściwości lub charakterystycznych cech do czegoś, co istnieje już w naszych umysłach, to te dwa zestawy informacji (zewnątrzny i wewnętrzny) automatycznie zostają połączone. Kiedy to połączenie powstanie, to wywołuje określony stan umysłu (pewność siebie, euforie, strach, przerażenie, rozczarowanie, żal, poczucie bycia zdradzonym itd.), odpowiadający przekonaniu, przypuszczeniu lub wspomnieniu, z którym była połączona zewnętrzna informacja. Powoduje to, że *wyduje nam się*, iż coś, co znajduje się na zewnątrz, jest absolutnie identyczne z czymś, co jest już wewnątrz nas.

To stan naszego umysłu sprawia, że prawdziwość czegokolwiek, co postrzegamy na zewnątrz (na rynku), wydaje się bezsporna i nie budzi najmniejszych wątpliwości. Stan umysłu jest zawsze prawdą absolutną. Jeśli czuję się pewny siebie, to jestem pewny siebie. Jeśli czuję lęk, to się boję. Nie można kwestionować charakteru energii przepływającej w każdym momencie przez nasze ciało i umysł. A ponieważ *wiem*, w sposób bezsporny, jak się czuję, to można byłoby stwierdzić, że wiem także, co w tym samym momencie dostrzegam na zewnątrz siebie. Problem polega na tym, że to, jak się czujemy, jest zawsze prawdą absolutną, ale przekonania, które wywołały określony stan naszego umysłu czy określone uczucie, mogą, w odniesieniu do istniejących na rynku w danym momencie możliwości, być prawdziwe lub nie.

Przypomnijmy sobie przykład z chłopcem i psem. Po spotkaniu z pierwszym psem chłopiec „wiedział” na pewno, że każdy pies, którego spotka, będzie niebezpieczny, ponieważ czuł się w określony sposób podczas konfrontacji z pierwszym psem. Inne psy nie powodowały u niego lęku; to jego ujemnie naładowane wspomnienie, działając w połączeniu z mechanizmami kojarzenia i unikania bólu, ten lęk wywołało. Chłopiec doświadczył własnej wersji prawdy, która nie odpowiadała możliwościom istniejącym z perspektywy otoczenia. Jego przekonanie o naturze psów w odniesieniu do zachowań, jakie mogą one przejawiać, było ograniczone. Stan umysłu, którego doświadczał przy każdym spotkaniu z psem, sprawiał jednak, że chłopiec był przekonany, iż „wie” dokładnie, czego może od psów oczekiwać.

Ten sam proces wywołuje u nas przekonanie, że dokładnie „wiemy”, czego oczekiwać od rynku, kiedy w rzeczywistości zawsze istnieją

nieznane siły, działające na nim w każdej chwili. Kłopot polega na tym, że kiedy tylko pomyślimy, iż „wiemy”, czego oczekiwać, to natychmiast przestajemy brać pod uwagę wszystkie nieznane siły i różnorodne możliwości przez te siły udostępniane. Nieznane siły to inni inwestorzy, którzy czekają na wejście w inwestycję lub wyjście z niej, opierając się na własnych przekonaniach dotyczących przyszłości. Innymi słowy, naprawdę nie jesteśmy w stanie dokładnie wiedzieć, czego możemy oczekiwać od rynku, chyba że potrafimy czytać w myślach wszystkich inwestorów, którzy mogą działać jako siły na ruch cen. A to nie jest zbyt prawdopodobne.

Jako inwestorzy nie możemy sobie pozwolić na to, aby uwierzyć w jakiekolwiek stwierdzenia typu „wiem, czego oczekiwać od rynku”. Możemy dokładnie „wiedzieć”, jak wygląda, brzmi, jakie wrażenie wywołuje przewaga, możemy też dokładnie „wiedzieć”, ile musimy zaryzykować, aby przekonać się, czy ta przewaga będzie skuteczna. Możemy „wiedzieć”, że mamy konkretny plan dotyczący tego, w jaki sposób zrealizujemy zyski, jeśli transakcja będzie udana. *I to wszystko!* Jeśli to, co wydaje nam się, że wiemy, zaczniemy przenosić na to, co według nas robi rynek, to znajdziemy się w tarapatkach. A żeby wywołać w naszym umyśle negatywnie naładowany stan w rodzaju „wiem, czego oczekiwać od rynku”, wystarczy, że jakieś przekonanie, wspomnienie czy postawa sprawi, iż zaczniemy interpretować ruchy w górę i w dół lub jakiekolwiek inne informacje z rynku jako cokolwiek poza okazją do zrobienia czegoś dla siebie.

DEFINIOWANIE POJĘĆ

Czym są cele?

W ostatecznym rozrachunku celem każdego z nas jest oczywiście zarabianie pieniędzy. Gdyby jednak inwestowanie było wyłącznie kwestią zarabiania pieniędzy, to lektura tej książki byłaby niepotrzebna. Przeprowadzenie udanej transakcji, albo nawet serii udanych transakcji, nie wymaga żadnych umiejętności. Z drugiej strony konsekwentne i długoterminowe osiąganie pozytywnych rezultatów umiejętności wymaga. Zarabianie pieniędzy konsekwentnie jest skutkiem ubocznym nabycia i opanowania pewnych umiejętności psychicznych. Stopień

zrozumienia tego faktu jest równoznaczny ze stopniem, w jakim przestaniesz koncentrować się na pieniądzach, a zamiast tego skupisz się na tym, w jaki sposób wykorzystać sferę swojego inwestowania jako pole do opanowania tych umiejętności.

Czym są umiejętności?

Konsekwencja jest wynikiem beztroskiego, obiektywnego stanu umysłu, w którym otwieramy się na dostrzeganie okazji i działanie na podstawie tego, co oferuje nam rynek (ze swojej perspektywy) w „obecnej chwili”.

Czym jest beztroski stan umysłu?

Beztroska oznacza pewność siebie, ale pozbawioną euforii. Kiedy nasz stan umysłu jest beztroski, nie odczuwamy lęku, wahania czy przymusu, aby cokolwiek zrobić, bo skutecznie wyeliminowaliśmy skłonność do definiowania i interpretowania informacji rynkowej jako zagrożenia. By usunąć poczucie zagrożenia, należy w pełni zaakceptować ryzyko. Kiedy zaakceptujemy ryzyko, będziemy mogli pogodzić się z każdym możliwym wynikiem. Żeby móc pogodzić się z każdym wynikiem, należy pojednać się ze wszystkim w naszym środowisku psychicznym, co pozostaje w konflikcie z pięcioma fundamentalnymi prawdami o rynku. A co więcej, należy włączyć te prawdy do swojego systemu psychicznego jako rdzenne przekonania.

Czym jest obiektywizm?

Obiektywizm to stan umysłu, w którym mamy świadomy dostęp do wszystkiego, czego nauczyliśmy się o naturze ruchów rynku. Innymi słowy, nic nie jest blokowane ani zmieniane przez nasze mechanizmy unikania bólu.

Co to znaczy otwierać siebie?

Otwieranie siebie oznacza inwestowanie z nastawieniem, że nic nie musimy udowadniać. Nie staramy się zwyciężyć ani uniknąć przegranej. Nie próbujemy odzyskać pieniędzy ani zemścić się na rynku. Innymi

słowy, wchodzimy na rynek bez żadnych innych zamiarów poza tym, żeby pozwolić mu się otworzyć w sposób, w jaki zechce. My sami zaś będziemy wtedy dysponować takim stanem umysłu, który pozwoli nam najlepiej rozpoznać i wykorzystać okazje udostępniane przez rynek.

Czym jest „obecna chwila”?

Inwestowanie w „obecnej chwili” oznacza, że nie istnieje tendencja, aby skojarzyć okazję, w której możemy wejść, wyjść, powiększyć lub zmniejszyć wielkość pozycji, z doświadczeniem przeszłym, już istniejącym w naszym środowisku psychicznym.

W JAKI SPOSÓB FUNDAMENTALNE PRAWDY ODNOSZĄ SIĘ DO UMIEJĘTNOŚCI

1. Wszystko może się zdarzyć. Dlaczego? Ponieważ na każdym rynku w każdym momencie działają nieznane siły, wystarczy tylko jeden inwestor gdzieś na świecie, aby zanegować pozytywne wyniki naszej przewagi. To wszystko: tylko jeden. Niezależnie od tego, ile czasu, wysiłku i pieniędzy zainwestowaliśmy w swoją analizę, z perspektywy rynku nie ma wyjątków od tej reguły. Wszelkie wyjątki, jakie mogą istnieć w naszym umyśle, staną się źródłem konfliktów i mogą doprowadzić do tego, że zaczniemy postrzegać informacje z rynku jako zagrożenie.

2. Nie musisz wiedzieć, co stanie się w następnej kolejności, aby zarabiać pieniądze. Dlaczego? Ponieważ istnieje losowy rozkład sukcesów i porażek dla danego zbioru zmiennych, definiujących przewagę (patrz punkt 3.). Innymi słowy, na podstawie dotychczasowych wyników swojej przewagi możesz na przykład stwierdzić, że spośród następnych 20 transakcji 12 będzie zwycięskich, a 8 przegranych. Tym, czego nie wiesz, jest sekwencja wygranych i przegranych oraz to, ile pieniędzy rynek zamierza Ci udostępnić w ramach wygranych transakcji. Ta prawda czyni inwestowanie grą liczbową czy też grą opartą na prawdopodobieństwie. Jeśli naprawdę wierzymy, że inwestowanie jest po prostu grą opartą na prawdopodobieństwie, to takie pojęcia jak racja lub jej brak czy wygrana i przegrana przestają mieć takie

znaczenie, jakie miały wcześniej. W rezultacie nasze oczekiwania będą zgodne z dostępnymi możliwościami.

Należy pamiętać, że nic nie wywołuje emocjonalnego dyskomfortu w większym stopniu niż niespełnione oczekiwania. Emocjonalny ból to uniwersalna reakcja w sytuacji, kiedy świat zewnętrzny wyraża się w sposób, który nie odzwierciedla tego, czego oczekujemy, lub tego, co według nas jest prawdą. W rezultacie każda informacja rynkowa, która nie potwierdza naszych oczekiwań, jest automatycznie definiowana i interpretowana jako niebezpieczna. Taka interpretacja powoduje, że przyjmujemy ujemnie naładowany, defensywny stan umysłu i w efekcie kreujemy dokładnie to doświadczenie, którego staraliśmy się uniknąć.

Informacje z rynku są niebezpieczne wyłącznie wtedy, gdy oczekujesz, że rynek coś dla Ciebie zrobi. W przeciwnym razie, jeśli nie liczysz na to, że rynek przyzna Ci rację, to nie masz powodu do obaw, że się pomylisz. Jeśli nie oczekujesz, że rynek zapewni Ci zwycięstwo, to nie masz powodu, aby obawiać się przegranej. Jeżeli nie oczekujesz, że rynek będzie w nieskończoność podążał w wybranym przez Ciebie kierunku, to nie ma powodu martwić się, że zyskasz mniej, niż mógłbyś zyskać. I wreszcie, jeżeli nie oczekujesz, że będziesz mógł wykorzystać każdą okazję tylko dlatego, że ją dostrzegłeś, a ona się pojawiła, to nie masz powodu obawiać się, że ją przegapisz.

Z drugiej strony jeżeli jesteś przekonany, że wszystkim, co musisz wiedzieć, jest to, że:

1. masz większe szanse powodzenia przed rozpoczęciem transakcji;
2. wiesz, jaki będzie koszt ustalenia, czy transakcja będzie udana;
3. nie musisz wiedzieć, co stanie się w następnej kolejności, żeby zarobić na tej transakcji;
4. wszystko może się zdarzyć...

...to w jaki sposób rynek może wprowadzić Cię w błąd? Jakie rynek może wygenerować o sobie informacje, które sprawia, że Twoje mechanizmy unikania bólu włączają się, abyś mógł usunąć te informacje ze swojej świadomości? Nie przychodzą mi do głowy żadne takie informacje. Jeżeli jesteś przekonany, że wszystko może się zdarzyć i że nie musisz wiedzieć, co wydarzy się w następnej kolejności, aby

zarabiać pieniądze, to zawsze będziesz miał rację. Twoje oczekiwania będą zawsze w zgodzie z okolicznościami, bo okoliczności istnieją z perspektywy rynku, co skutecznie zneutralizuje ryzyko doświadczenia przez Ciebie bólu emocjonalnego.

Na tej samej zasadzie przegrana transakcja lub nawet seria przegranych transakcji może wywołać negatywny efekt, jeżeli naprawdę wierzysz, że inwestowanie to gra liczbowa czy też gra oparta na prawdopodobieństwie. Jeżeli Twoja przewaga zapewnia Ci większe szanse odniesienia sukcesu, to każda przegrana zbliża Cię do zwycięstwa. Jeżeli naprawdę będziesz o tym przekonany, to Twoje reakcje na przegraną transakcję nie będą więcej przyjmowały negatywnego zabarwienia emocjonalnego.

3. Dla każdego zbioru zmiennych, definiujących daną przewagę, istnieje losowy rozkład sukcesów i porażek. Jeżeli każda przegrana zbliża Cię do zwycięstwa, to będziesz niecierpliwie oczekiwał kolejnego pojawienia się jej, aby wejść na rynek bez najmniejszych wątpliwości czy wahania. Z drugiej strony jeśli nadal uważasz, że inwestowanie opiera się na analizie czy posiadaniu racji, to po przegranej będziesz z niepokojem oczekiwał pojawienia się następnej przewagi, zastanawiając się, czy zadziała. To z kolei spowoduje, że zaczniesz gromadzić dowody przemawiające za lub przeciw zaangażowaniu się w transakcję. Będziesz zbierać argumenty za wzięciem udziału w transakcji, jeżeli Twoja obawa przed jej przegapieniem będzie większa niż lęk przed porażką. A dowody przemawiające przeciwko wzięciu udziału w transakcji będziesz gromadził w sytuacji, gdy Twoja obawa przed porażką będzie większa niż obawa przed przegapieniem transakcji. W obu tych przypadkach stan Twojego umysłu nie będzie sprzyjał konsekwentnemu osiągnięciu pozytywnych rezultatów.

4. Przewaga nie jest niczym więcej jak tylko wskazaniem większego prawdopodobieństwa wystąpienia danego zdarzenia niż innego. Budowanie konsekwencji wymaga całkowitego zaakceptowania faktu, że w inwestowaniu nie chodzi o nadzieję, zastanawianie się lub zbieranie dowodów przemawiających za taką czy inną możliwością, aby określić, czy kolejna transakcja będzie udana. Jedynym dowodem, jakiego będziesz potrzebował, jest to, czy zmienne, które wykorzy-

stujesz do zdefiniowania przewagi, występują w danej chwili. Kiedy wykorzystujesz „inne” informacje, pozostające poza parametrami Twojej przewagi, aby zdecydować, czy wziąć udział w transakcji, to dodajesz losowe zmienne do swojego sytemu inwestycyjnego. Dodawanie zmiennych losowych sprawia, że niezwykle trudne, o ile nie niemożliwe, staje się określenie, co jest skuteczne, a co nie. Jeżeli nigdy nie będziesz miał pewności odnośnie do skuteczności swojej przewagi, to nie będziesz czuć się z nią zbyt pewnie. A tam gdzie brak pewności, pojawia się obawa. Ironia polega na tym, że będziesz obawiał się losowych, niekonsekwentnych rezultatów, nie zdając sobie sprawy z tego, że właśnie Twoje losowe, niekonsekwentne podejście kreuje dokładnie to, czego się obawiasz.

Z drugiej strony jeżeli będziesz przekonany, że przewaga to po prostu większe prawdopodobieństwo wystąpienia określonego zdarzenia niż innego i że istnieje losowy rozkład sukcesów i porażek dla danego zbioru zmiennych definiujących przewagę, to po co gromadzić „inne” dowody za lub przeciw transakcji? Dla inwestora działającego w oparciu o te dwa przekonania gromadzenie innych dowodów po prostu nie ma sensu. A może ujmę to w ten sposób: gromadzenie innych dowodów ma mniej więcej tyle sensu, ile próba ustalenia, czy w kolejnym rzucie monetą wypadnie orzeł, jeżeli w ostatnich dziesięciu rzutach wypadła reszka. Niezależnie od tego, jakie zgromadzimy dowody na to, że wypadnie orzeł, istnieje nadal 50% szans, że w kolejnym rzucie wypadnie reszka. W ten sam sposób, niezależnie od tego, jak wiele zgromadzimy dowodów na poparcie decyzji o wzięciu lub niewzięciu udziału w transakcji, wystarczy jeden inwestor gdzieś na świecie, aby zanegować wiarygodność niektórych lub nawet wszystkich naszych dowodów. A więc *po co zawracać sobie głowę?* Jeżeli rynek oferuje Ci uzasadnioną przewagę, to określ poziom ryzyka i wejdź w transakcję.

5. Każda chwila na rynku jest wyjątkowa. Zastanów się przez chwilę nad koncepcją wyjątkowości. „Wyjątkowy” oznacza nieprzypominający niczego innego, co istnieje lub kiedykolwiek istniało. O ile jesteśmy w stanie zrozumieć koncepcję wyjątkowości, to nasz umysł na poziomie praktycznym nie radzi sobie z nią najlepiej. Jak już wspomniałem, nasz umysł jest tak skonstruowany, aby automatycznie

(bez udziału świadomości) kojarzyć coś, co znajduje się w otoczeniu zewnętrznym, z czymś podobnym, co istnieje już w nas, w postaci wspomnienia, przekonania czy postawy. Tworzy to swoistą sprzeczność między naszym naturalnym sposobem myślenia o świecie i tym, w jaki sposób świat istnieje. Żadne dwie chwile w otoczeniu zewnętrznym nigdy nie były i nie będą identyczne. Aby tak się stało, każdy atom i każda cząsteczka musiałyby znaleźć się dokładnie w takiej samej pozycji jak w jakimś wcześniejszym momencie. To mało prawdopodobne. Ponieważ jednak nasz umysł jest tak, a nie inaczej zaprojektowany do przetwarzania informacji, to będziemy doświadczać „obecnej chwili” w otoczeniu jako czegoś identycznego z jakąś wcześniejszą chwilą, która istnieje w naszym umyśle.

Jeżeli żadna chwila nie przypomina innej, to nic na poziomie Twojego racjonalnego doświadczenia nie może powiedzieć Ci na pewno, że „wiesz”, co będzie dalej. Powtórzę więc, po co zawracać sobie głowę próbami przewidywania, co zdarzy się w następnej kolejności?! Próbuując coś „wiedzieć”, zasadniczo próbujesz mieć rację. Nie sugeruję tutaj, że nie możesz przewidzieć, co rynek zrobi w następnej kolejności, i mieć racji, bo to na pewno możliwe. To *próby* takiego działania są źródłem wszystkich problemów. Jeżeli jesteś przekonany, że prawidłowo przewidziałeś zachowanie rynku raz, to będziesz naturalnie próbował zrobić to ponownie. W rezultacie Twój umysł automatycznie zacznie penetrować rynek w poszukiwaniu identycznej formacji, okoliczności czy sytuacji, która istniała, kiedy poprzednio poprawnie przewidziałeś ruch rynku. Kiedy tę formację czy sytuację znajdziesz, Twój umysł sprawi, że wszystko będzie wydawało się wyglądać dokładnie tak jak poprzednio. Problem polega jednak na tym, że z perspektywy rynku nie będzie takie samo. W rezultacie sam wpędzisz się w pułapkę rozczarowania.

Tym, co wyróżnia najlepszych inwestorów na tle całej reszty, jest fakt, że wyszkolili oni swoje umysły tak, aby były one przekonane o wyjątkowości każdej chwili (choć szkolenie to zwykle wygląda w taki sposób, że ci inwestorzy tracą fortunę, zanim „naprawdę” uwierzą w koncepcję wyjątkowości). To przekonanie jest siłą przeciwdziałającą mechanizmowi automatycznego kojarzenia, która je neutralizuje. Jeśli naprawdę wierzymy, że każdy moment jest wyjątkowy, to z definicji nie ma niczego w naszym umyśle, z czym mechanizm kojarzenia

mógłby ten moment połączyć. Przekonanie to działa jako wewnętrzna siła, powodując, że oddzielamy „chwilę obecną” na rynku od każdej poprzedniej chwili zapisanej w naszej psychice. Im silniejsze jest nasze przekonanie o wyjątkowości każdej chwili, tym mniejsza będzie nasza tendencja do kojarzenia. Im mniejsza będzie nasza skłonność do kojarzenia, tym bardziej otwarty będzie nasz umysł na dostrzeganie tego, co oferuje nam rynek.

PODĄŻANIE W KIERUNKU „TRANSU”

Gdy całkowicie zaakceptujesz psychologiczne realia rynku, to zaakceptujesz także ryzyko związane z inwestowaniem. Gdy zaakceptujesz ryzyko związane z inwestowaniem, wyeliminujesz tendencję do definiowania informacji rynkowej w bolesny sposób. Gdy przestaniesz definiować i interpretować informację rynkową w bolesny sposób, Twój umysł nie będzie musiał niczego unikać ani przed niczym się chronić. Kiedy nie będzie nic, przed czym trzeba się chronić, uzyskasz dostęp do wszystkiego, co wiesz o naturze ruchów rynku. Nic nie zostanie zablokowane, co oznacza, że będziesz dostrzegać wszystkie możliwości, o których się dowiedziałeś (obiektywnie), a ponieważ Twój umysł będzie otwarty na rzeczywistą wymianę energii, to w całkiem naturalny sposób zaczniesz odkrywać inne możliwości (sposoby uzyskania przewagi), których wcześniej nie byłeś w stanie zauważyć.

Aby Twój umysł był otwarty na rzeczywistą wymianę energii, nie możesz „wiedzieć” ani „być przekonany” o tym, co się wydarzy. Pogodziwszy się z tym, że nie wiesz, co się wydarzy, będziesz mógł wejść z rynkiem w interakcję w taki sposób, że będziesz otwierał się, aby pozwolić rynkowi informować Cię, co może się wydarzyć. W tym momencie stan Twojego umysłu będzie idealny, by umożliwić Ci spontaniczne wejście w „trans”, w którym będziesz mógł dotrzeć do „obecnej chwili przepływu okazji”.

NATURA PRZEKONAŃ

Jeżeli zaczynasz już pojmować korzyści wynikające z poznania pięciu fundamentalnych prawd dotyczących inwestowania, to Twoim następnym zadaniem będzie ustalenie, jak prawidłowo włączyć te prawdy, jako rdzenne przekonania, do swojego systemu psychicznego, aby nie wchodziły one w konflikt z innymi przekonaniami, które już masz.

Na pierwszy rzut oka zadanie to może wydawać się trudne i w innych okolicznościach zgodziłbym się z Tobą, tak jednak nie będzie, bo w rozdziale 11. prezentuję proste ćwiczenie, które zostało specjalnie zaprojektowane, abyś mógł w prawidłowy sposób wdrożyć te zasady w postaci przekonań na poziomie funkcjonalnym swojej psychiki. Poziom funkcjonalny to ten, na którym działamy zgodnie z naturą, w oparciu o beztroski stan umysłu, dostrzegając dokładnie to, co chcemy zrobić, i robiąc to bez wahania i wewnętrznego konfliktu.

Chciałbym jednak ostrzec osoby, które już przyglądały się ćwiczeniu. Na pierwszy rzut oka wydaje się ono tak proste, że niektórzy z czytelników mogą odczuwać pokusę, aby wykonać je już teraz, zanim dokładnie zrozumieją konsekwencje tego, co robią. Zdecydowanie sugeruję, żebyście to przemyśleli. Istnieją pewne subtelne, ale istotne mechanizmy związane z procesem instalowania nowych przekonań i zmiany tych już istniejących, które pozostają z nimi w konflikcie. Zrozumienie samego ćwiczenia jest proste, natomiast zrozumienie, jak je wykorzystać, aby zmienić swoje przekonania, to zupełnie inna

sprawa. Wykonując ćwiczenie bez zrozumienia koncepcji zawartych w tym i następnym rozdziale, nie osiągniecie zamierzonych wyników.

Ważne jest również, żebyście nie przesądzali z góry, jaki poziom wysiłku umysłowego będzie niezbędny do wytrenowania Waszych umysłów, aby w pełni akceptowały zasady niezbędne do odniesienia sukcesu, bez względu na to, jak dobrze je rozumiecie. Pewnie pamiętacie Boba, doradcę inwestycyjnego, który był przekonany, że doskonale rozumie pojęcie prawdopodobieństwa, ale nie potrafił działać na podstawie opartego na prawdopodobieństwie sposobu myślenia.

Wiele osób popełnia błąd, zakładając, że kiedy zrozumieją jakąś koncepcję, to staje się ona automatycznie funkcjonalną częścią ich tożsamości. W większości przypadków zrozumienie określonej koncepcji jest jedynie pierwszym etapem procesu integracji tej koncepcji z systemem psychicznym na poziomie funkcjonalnym. Dotyczy to zwłaszcza koncepcji związanych z myśleniem w kategoriach prawdopodobieństwa. Nasze umysły nie są w naturalny sposób przystosowane do bycia obiektywnymi czy pozostawania w „obecnej chwili”, co oznacza, że musimy aktywnie je ćwiczyć, aby w taki sposób myślały.

Oprócz treningu niezbędne może być także zajęcie się wieloma już istniejącymi przekonaniami, które są sprzeczne z nowymi. Sprzeczne przekonania będą sabotować Twoje najlepsze intencje, zgodnie z którymi będziesz chciał działać na podstawie obiektywnego stanu umysłu czy doświadczać „obecnej chwili przepływu okazji”. Powiedzmy na przykład, że przez lata uczyłeś się odczytywania informacji rynkowych albo wydałeś znaczne kwoty na budowanie lub zakup systemów technicznych, wspomagających Twoje wysiłki na drodze do zdobycia wiedzy o tym, co wydarzy się w przyszłości. Teraz zrozumiałeś, że nie musisz wiedzieć, co się wydarzy, i że nawet próby dowiedzenia się obniżają Twoją zdolność bycia obiektywnym czy pozostawania w określonej chwili. Mamy tu więc bezpośredni konflikt między dotychczasowym przekonaniem, że aby odnieść sukces, musisz wiedzieć, co będzie dalej, i nowym, że wiedzieć wcale nie musisz.

Czy więc nowe przekonanie zrekompensuje nagle czas, pieniądze i energię, poświęcone na wzmocnienie przekonania, zgodnie z którym „musisz wiedzieć”? Chciałbym, żeby było to takie proste. A dla garstki szczęśliwców może takie być. Pamiętasz być może, co w rozdziale 4. pisałem o psychologicznym dystansie w kontekście kodu programu

naszej psychiki. Stwierdziłem, że pewni inwestorzy mogą być już tak blisko nowego sposobu myślenia, że jedynym, czego potrzebują, jest złożenie w całość kilku brakujących elementów, aby wykreować zmieniające umysł przeżycie „Aha!”.

Opierając się jednak na moich własnych doświadczeniach, wyniesionych z pracy z ponad tysiącem inwestorów, mogę stwierdzić, że większość z nich nawet nie zbliża się do takiego sposobu myślenia. Te osoby będą prawdopodobnie zmuszone do wykonania znaczącej pracy umysłowej (i poświęcenia znacznej ilości czasu), aby odpowiednio zintegrować nowe koncepcje związane z inwestowaniem z własnym środowiskiem psychicznym. Dobra wiadomość polega na tym, że ćwiczenie, które przedstawiam w rozdziale 11., umożliwia zainstalowanie w systemie psychicznym pięciu fundamentalnych prawd i rozwiązanie wielu potencjalnych konfliktów, ale tylko jeżeli dokładnie wiemy, co robimy i dlaczego to robimy. Oto właśnie temat tego i następnego rozdziału.

GENEZA PRZEKONANIA

Czego możemy się dowiedzieć o naturze przekonań i jak możemy wykorzystać tę wiedzę do stworzenia takiego sposobu myślenia, dzięki któremu będziemy mogli konsekwentnie odnosić sukcesy jako inwestorzy? Oto dwa pytania, na które postaram się odpowiedzieć w tym rozdziale.

Po pierwsze, spójrzmy na genezę naszych przekonań. Jak być może pamiętasz, wspomnienia, spostrzeżenia i przekonania istnieją w postaci energii — a dokładniej ukształtowanej energii. Wcześniej połączyłem te trzy komponenty psychiczne, aby wykazać, że:

1. wspomnienia, spostrzeżenia i przekonania nie istnieją jako materia fizyczna;
2. powstają one za sprawą związku przyczynowo-skutkowego, który istnieje między nami a otoczeniem zewnętrznym;
3. związek przyczynowo-skutkowy ulega odwróceniu i możemy dostrzec w otoczeniu zewnętrznym coś, o czym się wcześniej dowiedzieliśmy.

Aby dotrzeć do źródeł naszych przekonań, będziemy musieli rozdzielić te komponenty i określić, jaka jest różnica między wspomnieniem a przekonaniem. Najlepszym na to sposobem jest wyobrażenie sobie, że znajdujemy się w umyśle niemowlęcia. Myślę, że na samym początku życia dziecka wspomnienia określonych doświadczeń istnieją w najczystszej formie. Rozumiem przez to, że wspomnienia związane z tym, co dziecko widziało, słyszało, wahało, smakowało czy czego dotyczyło, istnieją w jego umyśle jako czysta informacja sensoryczna, która nie jest połączona z konkretnymi słowami lub pojęciami albo przypisana do nich. Dlatego mam zamiar definiować takie nieskażone niczym wspomnienie jako informację sensoryczną przechowywaną w pierwotnej postaci.

Przekonanie to z kolei pojęcie dotyczące sposobu, w jaki wyraża się otoczenie zewnętrzne. Pojęcie łączy czystą informację sensoryczną z systemem symboli, który nazywamy językiem. Większość niemowląt pamięta na przykład, jakie to uczucie, kiedy starannie opiekują się nim rodzice, ale pojęcie, jakie to uczucie, gdy ktoś się nim starannie opiekuje, wytworzy w sobie dopiero wtedy, kiedy nauczy się łączyć czy też kojarzyć określone słowa z czystą informacją sensoryczną, którą przechowuje w pamięci.

Zdanie „życie jest cudowne” wyraża pojęcie. Wyrazy same w sobie tworzą bezsensowny zbiór abstrakcyjnych symboli. Jeżeli jednak dziecko zostanie nauczone lub postanowi połączyć te wyrazy ze swoimi dodatkowo naładowanymi uczuciami, związanymi z tym, że rodzice starannie się nim opiekują, to litery przestaną być zbiorem abstrakcyjnych symboli, a wyrazy przestaną być abstrakcyjnymi zestawami liter. „Życie jest cudowne” stanie się jednoznacznym spostrzeżeniem, dotyczącym natury istnienia czy sposobu, w jaki funkcjonuje świat. Na tej samej zasadzie, gdyby dziecku nie zapewniano wystarczająco starannej, w odniesieniu do jego potrzeb, opieki, to mogłoby ono z łatwością skojarzyć swoje uczucia emocjonalnego bólu z pojęciem w rodzaju „życie jest niesprawiedliwe” lub „świat to okropne miejsce”.

Kiedy dodatnia lub ujemna energia z naszych wspomnień lub doświadczeń zostanie połączona z zestawem słów, który nazywamy pojęciem, to takie pojęcie wypełnia się energią i przekształca w przekonanie o naturze rzeczywistości. Jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, że pojęcia są kształtowane przez strukturę języka i zasilane przez nasze

doświadczenia, to staje się jasne, dlaczego mówię o przekonaniach jako o ukształtowanej energii.

Kiedy przekonanie powstaje, to jak działa? Jaka jest jego funkcja? Nawet zadawanie takich pytań wydaje się w pewnym sensie niedorzeczne. W końcu wszyscy mamy jakieś przekonania. Nieustannie wyrażamy nasze przekonania, zarówno za pomocą słów, jak i czynów. Co więcej, pozostajemy w stałej interakcji z przekonaniami innych ludzi, gdy oni je wyrażają. Kiedy jednak zapytam: „Jak dokładnie działa przekonanie?”, to istnieje duże prawdopodobieństwo, że poczujesz pustkę w głowie.

Gdybym, z drugiej strony, zapytał o funkcje oczu, uszu, nosa lub zębów, to nie miałbyś problemów z odpowiedzią. Skoro przekonania są tak istotnymi elementami składowymi naszej konstrukcji psychicznej (pod względem wpływu, jaki wywierają na jakość naszego życia), to na ironię zakrawa fakt, że tak niewiele o nich myślimy i w tak niewielkim stopniu je rozumiemy.

Przez „tak niewiele o nich myślimy” rozumiem to, że kiedy mamy problem z jakąś częścią ciała, to w naturalny sposób koncentrujemy na niej uwagę i myślimy o tym, co powinniśmy zrobić, aby rozwiązać problem. Niekoniecznie jednak dociera do nas, że źródłem problemów związanych z jakością życia (takich jak brak szczęścia, poczucie niezadowolenia lub brak sukcesu w jakiejś dziedzinie) są nasze przekonania.

Fakt, że się nad tym nie zastanawiamy, jest zjawiskiem uniwersalnym. Jedną z najbardziej charakterystycznych cech przekonania polega na tym, że sprawiają one, iż to, czego doświadczamy, wydaje się oczywiste i niebudzące wątpliwości. Prawda jest taka, że gdyby nie intensywne pragnienie konsekwentnego odnoszenia sukcesów jako inwestor, to mało prawdopodobne, że w ogóle zainteresowałbyś się tym tematem. Zwykle dopiero po latach skrajnej frustracji zaczynamy dostrzegać, że źródłem naszych problemów mogą być nasze własne przekonania.

Chociaż przekonania są skomplikowanym elementem tożsamości, to jednak nie musisz przywiązywać aż takiej wagi do procesu autoanalizy. Zwróć uwagę na fakt, że rodząc się, nie mamy żadnych przekonań. Wszystkie zdobywamy na szereg sposobów. Wielu z przekonania, mających najbardziej znaczący wpływ na nasze życie, nie nabyliśmy

nawet w akcie wolnej woli. Były nam one wpajane przez innych. I prawdopodobnie nie będzie dla nikogo zaskoczeniem, że przekonania, które sprawiają nam najwięcej problemów, są te, które przeżyliśmy od osób trzecich, bez własnej świadomej zgody. Mam tu na myśli przekonania, których nabyliśmy, będąc zbyt młodzi i dysponując zbyt małą liczbą informacji, aby zdać sobie sprawę z negatywnych konsekwencji tego, czego nas uczono.

Niezależnie od tego, co jest źródłem naszych przekonań, kiedy już się one pojawiają, to funkcjonują zasadniczo w taki sam sposób. Przekonania mają pewne charakterystyczne sposoby działania, podobnie jak różne części naszego ciała. Jeżeli na przykład porównasz swoje i moje oczy, ręce albo czerwone krwinki, to zauważysz, że nie są one dokładnie takie same, mają jednak wspólne cechy, które sprawiają, że działają w podobny sposób. Na tej samej zasadzie przekonanie, że „życie jest cudowne”, będzie spełniać swoją funkcję tak jak przekonanie, że „życie jest okropne”. Te przekonania różnią się od siebie, znacząco różni się też wpływ wywoływany przez nie na jakość życia osoby, która je wyznaje, ale oba funkcjonują w dokładnie taki sam sposób.

PRZEKONANIA I ICH WPŁYW NA NASZE ŻYCIE

W najszerszym znaczeniu przekonania kształtują sposób, w jaki doświadczamy naszego życia. Jak już wspominałem, nie rodzą się z żadnym z naszych przekonań. Zdobywamy je i zgromadziwszy ich odpowiednią liczbę, żyjemy w sposób, który odzwierciedla to, w co nauczyliśmy się wierzyć. Zastanów się, jak inne byłoby Twoje życie, gdybyś urodził się w systemie politycznym czy religijnym, mającym bardzo niewiele, jeśli w ogóle cokolwiek wspólnego z tym, w którym faktycznie żyjesz. Być może trudno to sobie wyobrazić, ale Twoje przekonania na temat natury życia i sposobu funkcjonowania świata mogłyby być zupełnie niepodobne do tego, o czym jesteś przekonany obecnie. Wyznawałbyś jednak te przekonania z taką samą pewnością jak te, które wyznajesz teraz.

W jaki sposób przekonania kształtują nasze życie

1. Przekonania sprawiają, że sposób postrzegania i interpretacji informacji o otoczeniu jest spójny z tym, o czym jesteśmy przekonani.
2. Przekonania kreują nasze oczekiwania. Należy pamiętać, że oczekiwanie to projekcja przekonania na określony moment w przyszłości. Ponieważ nie możemy oczekiwać czegoś, o czym nie wiemy, to można także powiedzieć, że oczekiwanie to projekcja czegoś, o czym wiemy, na określony moment w przyszłości.
3. Zewnętrzna manifestacja naszego zachowania, czyli wszystko, co decydujemy się robić, odpowiada temu, o czym jesteśmy przekonani.
4. Przekonania kształtują nasze odczucia dotyczące rezultatów działań, które podejmujemy.

Przekonania odgrywają ogromną rolę w każdym aspekcie naszego funkcjonowania. Aby zilustrować różnorodne funkcje przekonań, posłużę się przykładem, który wykorzystałem w mojej pierwszej książce, *The Disciplined Trader*.

Wiosną 1987 roku oglądałem w telewizji program lokalnej stacji, zatytułowany *Gotcha Chicago*. Brali w nim udział lokalni celebryci, którzy robili sobie nawzajem kawały. W jednym z odcinków stacja telewizyjna zatrudniła pewnego człowieka, aby stanął na ulicy Michigan Avenue, trzymając planszę z napisem „Pieniądze za darmo. Tylko dziś”. (Jeżeli nie znasz Chicago, to przy Michigan Avenue znajduje się wiele modnych, ekskluzywnych domów towarowych i butików). Pracownicy stacji telewizyjnej wręczyli wynajętemu człowiekowi sporą ilość gotówki wraz z instrukcją, żeby dawał pieniądze każdemu, kto o nie poprosi.

Wziąwszy pod uwagę fakt, że Michigan Avenue jest jedną z najbardziej ruchliwych ulic w mieście, i przyjmując, że większość osób, mijających mężczyznę na ulicy, mogła odczytać to, co było napisane na planszy, ile osób według Ciebie skorzystało z oferty i poprosiło o trochę pieniędzy? Spośród wszystkich osób, które przechodziły i odczytywały treść planszy, tylko jeden mężczyzna zatrzymał się i rzekł:

„Świetnie! Mogę dostać ćwierć dolara na bilet autobusowy?”. Nikt inny nawet nie zbliżył się do człowieka z planszą.

W końcu nasz człowiek się zdenerwował, bo inni nie reagowali w sposób, jakiego oczekiwał. Zaczął krzyczeć: „Chcecie pieniędzy? Proszę, weźcie moje pieniądze; przecież muszę je rozdać”. Wszyscy przechodnie omijali go, jakby w ogóle nie istniał. Zauważyłem nawet, że kilka osób, aby nie przechodzić obok niego, zboczyło z drogi. Kiedy zbliżył się ktoś ubrany w garnitur i niosący teczkę, nasz mężczyzna podszedł do niego i zapytał: „Chcesz trochę pieniędzy?”. Odpowiedź była jednoznaczna: „Nie dzisiaj”. Pograżony we frustracji człowiek wypalił: „Jak często miewasz takie okazje? Czy mógłbyś wziąć te pieniądze?” i próbował wcisnąć mężczyźnie gotówkę. Mężczyzna odpowiedział zdawkowo „nie” i odszedł.

Co się stało? Dlaczego nikt (z wyjątkiem człowieka, który potrzebował drobnych na bilet) nie poprosił o pieniądze? Jeśli założymy, że większość lub wszyscy przechodnie mogli odczytać to, co było napisane na planszy, ale żaden z nich nie zrobił nic, aby zdobyć pieniądze, to jedynym możliwym wyjaśnieniem ich zachowania byłoby to, że po prostu nie zależało im na pieniądzach. To bardzo mało prawdopodobne, jeżeli weźmiemy pod uwagę fakt, w jak ogromnym stopniu nasze życie poświęcone jest pogoni za pieniędzmi.

Jeżeli zgadzamy się, że ludzie mogli odczytać treść planszy i że pieniądze są bardzo ważne dla większości z nas, to co mogło powstrzymać tych ludzi od wzięcia pieniędzy? Otoczenie udostępniało im doświadczenie bardzo pożądane przez większość ludzi: ktoś dawał im pieniądze bez żadnych dodatkowych warunków. Wszyscy przechodzili jednak obok, lekceważąc to, co mogli zdobyć. Może nie byli w stanie zauważyć tego, co im proponowano? Trudno to sobie wyobrazić, bo na planszy było wyraźnie napisane „Pieniądze za darmo. Tylko dziś”. Nietrudno to jednak pojąć, jeżeli weźmiemy pod uwagę fakt, że większość ludzi ma przekonanie (wypełnione energią pojęcie o tym, jak działa świat), że „pieniądze za darmo nie istnieją”.

Jeżeli pieniądze za darmo rzeczywiście nie istnieją, to jak rozwiązać oczywistą sprzeczność między tym przekonaniem a treścią planszy, zgodnie z którą takie pieniądze istnieją? To proste, wystarczy uznać, że człowiek z planszą jest szalony; cóż innego mogłoby uzasadniać takie dziwaczne zachowanie, skoro pieniądze za darmo rzeczywiście

nie istnieją? Proces rozumowania, kompensujący tę sprzeczność, mógłby wyglądać następująco: „Każdy wie, że rzadko dostajemy pieniądze bez żadnych dodatkowych warunków. I już na pewno nie od nieznanego na jednej z najbardziej ruchliwych ulic w mieście. Prawda jest taka, że gdyby ten człowiek naprawdę rozdawał pieniądze, to już dawno stałby wokół niego tłum ludzi. Może nawet zagrożone byłoby jego życie. Musi być szalony. Lepiej obejść go szerokim łukiem, kto wie, co może zrobić?”.

Zauważ, że każdy element opisanego wyżej procesu myślowego jest zgodny z przekonaniem, iż darmowe pieniądze nie istnieją.

1. Słowa „pieniądze za darmo” nie były ani postrzegane, ani interpretowane w sposób zamierzony przez twórców programu.
2. Uznanie, że człowiek z planszą musi być szalony, kreowało oczekiwanie zagrożenia lub przynajmniej przeświadczenie, że należy zachować ostrożność.
3. Celowa zmiana trasy, aby uniknąć osoby z planszą, była konsekwencją oczekiwania zagrożenia.
4. Jakie odczucia miał każdy z przechodniów odnośnie do wyników swoich działań? Trudno powiedzieć, nie znając każdego z nich z osobna, ale dobrym uogólnieniem będzie stwierdzenie, że wszyscy odczuwali ulgę, bo udało im się uniknąć spotkania z szaleńcem.

Uczucie ulgi związane z uniknięciem konfrontacji jest stanem umysłu. Zapamiętaj, że to, jak się czujemy (względny poziom dodatnio lub ujemnie naładowanej energii, przepływającej przez nasze ciała i umysły), jest zawsze prawdą absolutną. Przekonania wywołujące określony stan umysłu mogą jednak nie być prawdą w odniesieniu do możliwości dostępnych z perspektywy otoczenia.

Ulgą po uniknięciu konfrontacji nie była w tej sytuacji jedynym możliwym uczuciem. Wyobraź sobie, jak różne byłoby doświadczenie przechodniów, gdyby wierzyli, że „pieniądze za darmo istnieją”. Proces opisany powyżej byłby taki sam, z wyjątkiem faktu, że przekonanie, iż „pieniądze za darmo istnieją”, byłoby dla przechodniów tak oczywiste i niewątpliwe, jak oczywiste i niewątpliwe było dla nich przekonanie, że „pieniądze za darmo nie istnieją”.

Doskonałym przykładem jest jedyny człowiek, który powiedział: „Świetnie! Mogę dostać ćwierć dolara na bilet autobusowy?”. Kiedy to zobaczyłem, odniosłem wrażenie, że ten człowiek prawdopodobnie jest żebrakiem i poprosiłby o ćwierć dolara każdego. Żebrak to ktoś, kto zdecydowanie jest przekonany, że pieniądze za darmo istnieją. Jego sposób postrzegania i interpretacji treści planszy był całkowicie zgodny z zamierzeniem stacji telewizyjnej. Oczekiwania i zachowanie tego człowieka były zgodne z jego przekonaniem, że darmowe pieniądze istnieją. A jakie były jego uczucia odnośnie do wyników? Dostał swoje 25 centów, więc zakładałam, że poczuł pewnego rodzaju satysfakcję. Oczywiście nie wiedział, że mógłby dostać znacznie więcej.

Możliwy jest jeszcze jeden wynik naszego eksperymentu. Spójrzmy na hipotetyczny przykład kogoś, kto jest przekonany, że „pieniądze za darmo nie istnieją”, ale stosuje podejście typu „co by było, gdyby...”. Innymi słowy, pewne osoby mogłyby być tak zaintrygowane i zaintrygowane sytuacją, że postanowiłyby tymczasowo zawiesić swoje przekonanie, że „pieniądze za darmo nie istnieją”. To tymczasowe zawieszenie pozwoliłoby im działać poza granicami określonymi przez przekonanie, aby móc sprawdzić, co się stanie. Zamiast więc zignorować mężczyznę z planszą, co byłoby pierwszą myślą naszej hipotetycznej osoby, podeszłaby ona do niego, mówiąc: „Daj mi dziesięć dolarów”. Mężczyzna natychmiast wyjąłby z kieszeni i podał jej banknot dziesięciodolarowy. Co stałoby się potem? Jak poczułaby się nasza osoba, doświadczwszy czegoś nieoczekiwanego, co całkowicie zaprzeczałoby jej przekonaniu?

Większość z nas nabiera przekonania, że pieniądze za darmo nie istnieją w, delikatnie mówiąc, nieprzyjemnych okolicznościach. Najczęstsze bywają sytuacje, kiedy słyszymy, że nie możemy czegoś mieć, bo jest to zbyt drogie. Dzieci często słyszą stwierdzenia w rodzaju: „Za kogo ty się uważasz? Pieniądze to dobro rzadkie, rozumiesz?”. Innymi słowy, mamy tu prawdopodobnie do czynienia z ujemnie naładowanym przekonaniem. A w takiej sytuacji doświadczenie tego, że otrzymujemy pieniądze bez żadnych dodatkowych warunków i bez żadnych negatywnych komentarzy, wytworzyłoby prawdopodobnie w naszym umyśle stan uniesienia.

Prawda jest taka, że większość z nas byłaby tak niezmiernie szczęśliwa, iż chcielibyśmy się tym szczęściem i nowym odkryciem podzielić

z wszystkimi osobami, które znamy. Mogę sobie wyobrazić naszego hipotetycznego człowieka, który wraca do biura czy do domu i gdy spotyka kogoś, kogo zna, jego pierwsze słowa brzmią: „Nie uwierzysz, co mi się dzisiaj przydarzyło”. I choć będzie bardzo chciał, aby osoba, którą spotkał, uwierzyła w jego opowieść, to prawdopodobnie tak się nie stanie. Dlaczego? Ponieważ przekonanie drugiej osoby, że pieniądze za darmo nie istnieją, spowoduje, że będzie ona interpretować jego opowieść w sposób, który zaneguje jej prawdziwość.

Rozwinę nieco ten przykład. Wyobraź sobie, co by się stało ze stanem umysłu naszego człowieka, gdyby uzmysłowił on sobie, że mógł poprosić o więcej pieniędzy. Jest w stanie czystego zachwyty. Nagle w jego głowie pojawia się myśl lub ktoś, komu opowiada o całej sytuacji, podsuwa mu pomysł, że mógł poprosić o znacznie więcej pieniędzy. Stan umysłu naszego człowieka natychmiast zmienia się w ujemnie naładowane poczucie żalu lub rozpacz. Dlaczego? Bo pojawiło się ujemnie naładowane przekonanie o tym, że coś przegapił lub nie wykorzystał czegoś w pełni. W rezultacie zamiast być zadowolony z tego, co zyskał, nasz człowiek będzie opłakiwać to, co mógł zdobyć, ale mu się nie udało.

PRZEKONANIA KONTRA PRAWDA

We wszystkich tych trzech przykładach (włączając hipotetyczny) wszyscy doświadczali własnej, wyjątkowej wersji sytuacji. Każda z osób opisałaby to, czego doświadczyła, z własnej perspektywy, jakby była to jedyna rzeczywista i obowiązująca wersja sytuacji. Sprzeczność między tymi trzema wersjami prawdy sugeruje istnienie poważniejszego problemu filozoficznego, który należy rozwiązać. Jeśli przekonania ograniczają naszą świadomość informacji generowanych przez otoczenie fizyczne w taki sposób, że to, co postrzegamy, jest spójne z tym, o czym jesteśmy przekonani, to skąd mamy wiedzieć, co jest prawdą?

Aby odpowiedzieć na to pytanie, musimy wziąć pod uwagę cztery kwestie:

1. Otoczenie może wyrażać się na nieskończenie wiele sposobów. Kiedy połączymy wszystkie siły natury będące w interakcji ze wszystkim, co zostało stworzone przez człowieka, a następnie

dodamy do tego siły generowane przez wszystkie możliwe sposoby, na jakie ludzie potrafią wyrażać siebie, to otrzymamy taką liczbę możliwych wersji rzeczywistości, która na pewno osołomiłaby nawet osoby o najbardziej otwartych umysłach.

2. Do czasu nabycia przez nas zdolności postrzegania każdego możliwego sposobu, w jaki otoczenie może się wyrażać, nasze przekonania zawsze będą stanowiły ograniczoną wersję tego, co jest możliwe z punktu widzenia otoczenia, i będą twierdzeniami *opisującymi* rzeczywistość, ale niekoniecznie jednoznacznymi twierdzeniami o rzeczywistości.
3. Jeśli nie przekonuje Cię ta druga konstatacja, weź pod uwagę fakt, że gdyby nasze przekonania były prawdziwym, stuprocentowo dokładnym odzwierciedleniem rzeczywistości fizycznej, to nasze oczekiwania zawsze byłyby spełniane. Jeśli nasze oczekiwania zawsze byłyby spełniane, to pozostawalibyśmy w stanie wiecznej satysfakcji. Jak moglibyśmy czuć co innego niż szczęście, radość, zachwyt i pełnię dobrobytu, skoro rzeczywistość fizyczna konsekwentnie okazywałaby się zgodna z naszymi oczekiwaniami?
4. Jeśli uznasz trzecią konstatację za prawdziwą, to prawdziwe będzie także coś, co z niej wynika. Jeżeli nie doświadczamy satysfakcji, to musimy działać na podstawie przekonania lub przekonań, które nie sprawdzają się zbyt dobrze w odniesieniu do warunków otoczenia.

Wziąwszy pod uwagę te cztery kwestie, mogę teraz odpowiedzieć na pytanie „Czym jest prawda?”. Odpowiedź brzmi: wszystkim, co użyteczne. Jeśli przekonania nakładają ograniczenia na to, co postrzegamy jako możliwe, a otoczenie może wyrażać się na nieskończenie wiele sposobów, to przekonania mogą być prawdziwe tylko w odniesieniu do tego, co staramy się osiągnąć w danym momencie. Innymi słowy, względny stopień prawdy tkwiącej w naszych przekonaniach możemy określić na podstawie tego, w jakim stopniu są one użyteczne.

W każdym z nas istnieją wewnętrznie generowane siły (ciekawość, potrzeby, pragnienia, cele i aspiracje), które zmuszają czy też motywują nas do interakcji z otoczeniem fizycznym. Określony zestaw działań, które podejmujemy, aby zrealizować coś, co stanowi przedmiot

naszej ciekawości, potrzeb, pragnień, celów i aspiracji, wynika z tego, co w danych warunkach czy w danej sytuacji uważamy za prawdziwe. Ta prawda, cokolwiek nią jest, określa:

1. możliwości, które dostrzegamy w odniesieniu do tego, co jest dostępne z perspektywy otoczenia;
2. naszą interpretację tego, co dostrzegamy;
3. decyzje, które podejmujemy;
4. nasze oczekiwania odnośnie do wyniku;
5. działania, jakie podejmujemy;
6. nasze odczucia odnośnie do rezultatów tych działań.

Jeżeli w danym momencie czujemy satysfakcję, szczęście czy radość w odniesieniu do tego, co staraliśmy się osiągnąć, to możemy powiedzieć, że nasza prawda (czyli wszelkie przekonania, na podstawie których działamy) jest użyteczna, ponieważ cały przedstawiony powyżej proces okazuje się działać prawidłowo. To, co dostrzegaliśmy, było nie tylko zgodne z naszym celem, ale także z tym, co było dostępne z perspektywy otoczenia. Nasza interpretacja informacji, które dostrzegliśmy, spowodowała podjęcie przez nas decyzji, oczekiwanie określonych rezultatów i działanie zgodne z uwarunkowaniami otoczenia. Nie było oporu ani przeciwdziałania ze strony otoczenia (ani ze strony naszego własnego umysłu), które miałyby negatywny wpływ na wynik, jaki staraliśmy się osiągnąć. W rezultacie odczuwamy satysfakcję, szczęście i radość.

Z drugiej strony jeżeli odczuwamy niezadowolenie, rozczarowanie, frustrację, dezorientację, rozpacz, żal lub mamy poczucie beznadziei, to w odniesieniu do uwarunkowań zewnętrznych możemy powiedzieć, że przekonania, na podstawie których działamy, nie przynoszą satysfakcjonujących lub w ogóle żadnych efektów, a zatem nie są użyteczne. Prawda oznacza więc po prostu to, co jest użyteczne, w odniesieniu do tego, co staramy się w określonej chwili osiągnąć.

WPŁYW PRZEKONAŃ NA PROCES INWESTOWANIA

Jeżeli otoczenie zewnętrzne może wyrażać się na nieskończenie wiele sposobów, to liczba różnego rodzaju przekonań, jakie możemy mieć o naturze naszego istnienia, jest rzeczywiście nieograniczona. To w mierny sposób sformułowane stwierdzenie, że o wielu rzeczach nie mamy jeszcze pojęcia. Czyniąc jednak ogólną obserwację na temat ludzkiej natury, powiedziałbym, że z pewnością nie żyjemy w sposób zgodny z tym stwierdzeniem. Jeżeli jest prawdą, że można wierzyć praktycznie we wszystko, to dlaczego stale się spieramy i walczymy ze sobą? Dlaczego wszyscy nie żyjemy w sposób, który odzwierciedlałby to, w co nauczyliśmy się wierzyć?

Musi istnieć coś, co uzasadnia nasze nieustające próby przekonania innych o słuszności naszych przekonań i niesłuszności przekonań, które żywią oni. Zauważ, że wszystkie konflikty między jednostkami, kulturami, społeczeństwami czy narodami, od najmniejszych poczynając, a na najbardziej znaczących kończąc, są zawsze wynikiem sprzecznych przekonań. Jakie cechy naszych przekonań sprawiają, że nie tolerujemy takich, które są z nimi sprzeczne? W niektórych sytuacjach jesteśmy tak nietolerancyjni, że bylibyśmy w stanie zabić, aby tylko przeforsować swoje stanowisko.

Według mojej własnej teorii przekonania są nie tylko ukształtowaną energią, ale także energią, która wydaje się „mieć świadomość” — przynajmniej do pewnego stopnia. Gdyby tak nie było, to jak

moglibyśmy wyjaśnić umiejętność rozpoznawania z zewnątrz tego, co znajduje się wewnątrz? Skąd wiedzielibyśmy, że nasze oczekiwania są spełniane? Skąd wiedzielibyśmy, że nie są? Skąd wiedzielibyśmy, że mamy do czynienia z informacjami lub okolicznościami, które są sprzeczne z tym, w co wierzymy? Jedyne wytłumaczenie, jakie przychodzi mi do głowy, to że każde przekonanie musi dysponować pewnego rodzaju świadomością czy też samoświadomością, która sprawia, że funkcjonuje ono tak, a nie inaczej.

Koncepcja energii, która ma pewien stopień świadomości, może być dla wielu czytelników trudna do zaakceptowania. Możemy jednak poczynić szereg obserwacji naszych indywidualnych i zbiorowych cech, które uzasadniają taką tezę. Po pierwsze, wszyscy chcemy, aby nam wierzone. Nie ma znaczenia w co; doświadczenie, że inni nam wierzą, jest po prostu przyjemne. Myślę, że te pozytywne uczucia są uniwersalne, co oznacza, że odnoszą się one do wszystkich. I odwrotnie, nikt nie lubi, kiedy inni mu nie wierzą; to nie mile uczucie. Gdybym powiedział: „Nie wierzę ci”, to negatywne uczucie, które powstałoby w Twoim ciele i umyśle, także byłoby uniwersalne. Na tej samej zasadzie nikt nie lubi, kiedy jego przekonania są kwestionowane. Kwestionowanie jest jak atak. Każdy, niezależnie od przekonania, wydaje się reagować w ten sam sposób: typową reakcją jest sprzeciw, obrona (własnych przekonań) oraz, w pewnych sytuacjach, kontratak.

Wygląda na to, że kiedy się wypowiadamy, to lubimy, gdy inni nas słuchają. Jeśli zauważamy, że osoby, które powinny zwracać uwagę na to, co mówimy, nie robią tego, to jak się czujemy? Źle! I także uważam, że ta reakcja jest uniwersalna. A z drugiej strony dlaczego tak trudno być dobrym słuchaczem? Bo aby być dobrym słuchaczem, naprawdę trzeba słuchać, nie myśląc o tym, co powiemy, kiedy w uprzejmy lub nieuprzejmy sposób uda nam się przerwać osobie, która właśnie się wypowiada. Co jest siłą sprawczą naszej niezdolności do słuchania jako takiego, bez żadnych ukrytych motywów?

Czyż nie lubimy przebywać z ludźmi o podobnych przekonaniach, ponieważ czujemy się wtedy komfortowo i bezpiecznie? Czy nie unikamy osób o przekonaniach odmiennych lub sprzecznych z naszymi, bo czujemy w ich obecności dyskomfort, a nawet zagrożenie? Wniosek jest taki, że kiedy nabieramy jakiegoś przekonania, zaczyna ono, jak się wydaje, żyć własnym życiem, sprawiając, że rozpoznajemy przekonania do niego podobne i jesteśmy przez nie przyciągani, a odpy-

chani przez wszystko, co jest jego przeciwieństwem lub jest z nim sprzeczne. Skoro te uczucia przyciągania i komfortu oraz odpychania i zagrożenia są uniwersalne, wzięwszy pod uwagę ogromną liczbę różnorodnych przekonań, to każde przekonanie musi być w jakiś sposób „świadome” swojego istnienia i ta świadoma, ukształtowana energia musi zachowywać się w sposób jednakowy dla nas wszystkich.

ZASADNICZE CECHY PRZEKONANIA

Istnieją trzy podstawowe cechy, które musisz zrozumieć, aby skutecznie zainstalować pięć fundamentalnych prawd o inwestowaniu na poziomie funkcjonalnym swojego środowiska psychicznego:

1. Przekonania wydają się żyć własnym życiem i w związku z tym opierają się każdej sile dążącej do zmiany ich obecnej formy.
2. Wszystkie aktywne przekonania domagają się wyrażenia.
3. Przekonania funkcjonują niezależnie od tego, czy jesteś świadomy ich istnienia w naszym środowisku psychicznym.

1. Przekonania opierają się każdej sile dążącej do zmiany ich obecnej formy. Możemy nie pojmować mechanizmów rządzących utrzymywaniem przez przekonania strukturalnej integralności, ale jesteśmy w stanie zauważyć, że tak się dzieje, nawet w obliczu ogromnej presji lub siły. W historii ludzkości istnieje wiele przykładów jednostek, których wiara w jakąś ideę czy sprawę była tak potężna, że wybierały raczej upokorzenia, tortury i śmierć niż zachowanie się w sposób, który naruszałby ich przekonania. To z całą pewnością ukazuje, jak potężne mogą być przekonania i jak silny opór mogą wykazywać wobec nawet najmniejszej próby ich zmiany lub naruszenia.

Przekonania wydają się zbudowane z energii lub siły takiego rodzaju, która w naturalny sposób opiera się działaniu wszelkich innych sił, jakie mogłyby spowodować zmianę ich obecnej formy. Czy oznacza to, że nie można ich zmienić? Absolutnie nie! Oznacza to po prostu, że musimy zrozumieć, jak z nimi pracować. Przekonania mogą zostać zmienione, ale nie w taki sposób, jak uważa większość z nas. Ja sądzę, że raz ukształtowane przekonanie nie może zostać zniszczone. Innymi słowy, nie możemy zrobić nic, aby spowodować, że

jedno lub więcej naszych przekonań przestanie istnieć lub wyparuje, jakby nie istniały nigdy. Twierdzenie to opiera się na jednym z podstawowych praw fizyki. Według Alberta Einsteina i innych przedstawicieli społeczności naukowej energii nie można stworzyć ani zniszczyć, można ją jedynie przekształcić w inny rodzaj energii. Jeżeli przekonania są energią — ukształtowaną, świadomą energią, która „zdaje sobie sprawę ze swojego istnienia” — to tę samą zasadę fizyki można zastosować także do nich, co oznacza, że jeśli spróbujemy je zlikwidować, to nam się nie uda.

Gdybyś wiedział, że ktoś lub coś próbuje Cię zniszczyć, to jak byś zareagował? Pewnie byś się bronił, kontratakował i może nawet stałbyś się silniejszy niż przed pojawieniem się zagrożenia. Każde przekonanie jest elementem tego, co uważamy za naszą tożsamość. Czy nie należy więc oczekiwać, że w przypadku zagrożenia każde przekonanie „zareaguje” w sposób zgodny ze zbiorową reakcją wszystkich elementów?

Ta sama zasada obowiązuje, gdy próbujemy uznać, że jakieś szczególnie kłopotliwe przekonanie nie istnieje. Gdybyś obudził się rano, a każda osoba, którą znasz, ignorowałaby Cię i zachowywała się tak, jakbyś nie istniał, to w jaki sposób byś zareagował? Chyba nie trwałoby długo, zanim złapałbyś takiego kogoś, odwrócił go twarzą do siebie i próbował zmusić, aby uznał Twoje istnienie. Jeżeli próbujesz zignorować jakieś przekonanie, to zachowa się ono identycznie. Znajdź sposób, aby wymusić uznanie jego obecności w procesie Twojego świadomego myślenia i w Twoim zachowaniu.

Najprostszym i najbardziej efektywnym sposobem na pozbycie się niepożądanych przekonań jest delikatne i stopniowe pozbawianie ich energii. Nazywam ten proces dezaktywacją. Po dezaktywacji oryginalna struktura przekonania pozostaje nienaruszona, więc technicznie nic się nie zmienia. Różnica polega na tym, że przekonanie nie ma już energii. A bez energii nie ma potencjału, aby działać jako siła na postrzeganie przez nas informacji i na nasze zachowanie.

Oto przykład z mojego własnego życia: jako małe dziecko zostałem nauczony, aby wierzyć w Świętego Mikołaja i Wrózkę Zębuszkę. Są to w tej chwili w moim systemie psychicznym dwa doskonałe przykłady nieaktywnych, niefunkcjonalnych przekonań. Mimo że są one nieaktywne, to jednak nadal istnieją w moim systemie psychicz-

nym, tyle że teraz istnieją jako pojęcia pozbawione energii. Być może pamiętasz z poprzedniego rozdziału, że przekonania definiowałem jako połączenie doświadczenia sensorycznego i słów, które tworzą wypełnione energią pojęcie. Energia może zostać z pojęcia wypompowana, ale samo pojęcie pozostanie nienaruszone, zachowa pierwotną formę. Bez energii nie będzie już jednak miało potencjału, aby oddziaływać na sposób postrzegania przeze mnie informacji ani na moje zachowanie.

Gdyby więc, kiedy piszę teraz na komputerze, ktoś podszedł do mnie i powiedział, że przed drzwiami stoi Święty Mikołaj, to jak według Ciebie zdefiniowałbym i zinterpretował tę informację? Oczywiście, uznałbym ją za nieistotną lub za żart. Gdybym jednak miał pięć lat i moja mama powiedziałaby mi, że przed drzwiami stoi Mikołaj, to jej słowa spowodowałyby, że natychmiast wypełniłaby mnie dodatnio naładowana energia, zmuszając mnie do zerwania się na nogi i biegu do drzwi tak szybko, jak bym tylko potrafił. Nic nie byłoby w stanie mnie powstrzymać. Pokonałbym każdą przeszkodę na swojej drodze.

W pewnej chwili moi rodzice powiedzieli mi, że Święty Mikołaj nie istnieje. Oczywiście moją pierwszą reakcją było niedowierzenie. Nie wierzyłem im i nie chciałem wierzyć. Ostatecznie mnie jednak przekonali. Fakt, że mnie przekonali, nie zniszczył jednak mojego przekonania, że Święty Mikołaj istnieje, tylko po prostu pozbawił je energii. Przekonanie zostało przekształcone w niefunkcjonalne, nieaktywne pojęcie dotyczące tego, jak działa świat. Nie jestem pewien, gdzie się ta energia podziała, ale wiem, że jej część została przeniesiona do przekonania, że Święty Mikołaj nie istnieje. Teraz w moim systemie psychicznym funkcjonują dwa sprzeczne spostrzeżenia dotyczące natury świata: pierwsze, że Święty Mikołaj istnieje, i drugie, że Święty Mikołaj nie istnieje. Różnica między nimi polega na zasobie energii, którą zawierają. Pierwsze nie ma praktycznie żadnej energii, drugie ma energię. Tak więc z perspektywy funkcjonalnej nie ma tutaj sprzeczności czy konfliktu.

Skoro możliwa jest dezaktywacja konkretnego przekonania, to sugeruję, że można dezaktywować każde przekonanie pomimo faktu, że wszystkie przekonania wydają się stawiać opór wszelkim siłom, które chciałyby zmienić ich obecną formę. Tajemnica skutecznej zmiany naszych przekonań polega na zrozumieniu i w konsekwencji uwierzeniu, że tak naprawdę nie zmieniamy swoich przekonań, przenosimy

po prostu energię z jednego pojęcia do innego, które uznajemy za bardziej użyteczne w ułatwianiu spełniania naszych pragnień i osiągnięcia celów.

2. Wszystkie aktywne przekonania domagają się wyrażenia. Przekonania dzielą się na dwie podstawowe kategorie: aktywne i nieaktywne. Rozróżnienie ich jest proste. Aktywne przekonanie zawiera energię; ma jej wystarczająco dużo, aby działać jako siła na naszą percepcję informacji i zachowanie. Nieaktywne przekonanie jest jego całkowitym przeciwieństwem. To przekonanie, które z jakichś powodów nie zawiera już energii lub ma jej tak niewiele, że nie jest już w stanie działać jako siła na sposób, w jaki postrzegamy informacje, i na to, jak się zachowujemy.

Kiedy stwierdzam, że wszystkie aktywne przekonania domagają się wyrażenia, to nie chcę sugerować, że wszystkie przekonania w naszym środowisku psychicznym domagają się wyrażenia jednocześnie. Gdybym na przykład poprosił Cię, abys pomyślał o tym, co jest złe w dzisiejszym świecie, to słowo „złe” wywołałoby w Twoim umyśle takie skojarzenia dotyczące natury świata, które odzwierciedlałyby to, co uważasz za problematyczne lub niepokojące. O ile oczywiście nie uważasz, że w dzisiejszym świecie nie ma nic niepokojącego. Chodzi o to, że jeżeli istnieje coś, co uważasz za złe, to niekoniecznie musiałeś myśleć o tym, zanim zadałem pytanie; jednak kiedy to zrobiłem, Twoje przekonania dotyczące określonych problemów natychmiast zajęły czołowe miejsce w Twoim świadomym procesie myślowym, czyli zaczęły domagać się, aby ktoś je usłyszał.

Stwierdzam, że przekonania „domagają się” wyrażenia, bo kiedy coś każe nam sięgnąć do naszych przekonań, to, jak się wydaje, nie możemy powstrzymać fali energii, która zostaje uwolniona. Jest to prawdą zwłaszcza w odniesieniu do kwestii szczególnie istotnych emocjonalnie lub przekonań, na których szczególnie nam zależy. Mógłbyś zapytać: „Dlaczego miałbym chcieć powstrzymywać się przed wyrażaniem swoich przekonań?”. Może istnieć kilka powodów. Zastanów się nad taką sytuacją: rozmawiasz z przełożonym, który mówi coś, z czym się absolutnie nie zgadzasz lub nawet uważasz to za zupełnie absurdałne. Czy wyrazisz swoje zdanie, czy się powstrzymasz? Będzie to zależało od Twoich przekonań na temat tego, co

będzie właściwe w takiej sytuacji. Jeżeli Twoje przekonania decydujące o tym, że odezwanie się byłoby niewłaściwe, będą miały więcej energii niż przekonania, na podstawie których uważasz, że przełożony nie ma racji, to prawdopodobnie powstrzymasz się od wyrażenia otwartego sprzeciwu.

Być może będziesz patrzył na tę osobę (szefa) i kiwał głową na znak zgody. Czy jednak Twój umysł będzie w zgodzie z sytuacją? A co więcej, czy Twój umysł będzie milczał? Absolutnie nie! Przecież Twoje stanowisko odnośnie do poruszanych kwestii jest dokładnie przeciwne do każdej tezy szefa. Innymi słowy, Twoje przekonania nadal będą domagały się wyrażenia, ale nie wydostaną się na zewnątrz (do otoczenia), ponieważ inne przekonania będą działać jako siła im przeciwstawna. Szybko jednak znajdą sposób, aby się wydostać, prawda? Kiedy tylko wybrniesz z tej sytuacji, prawdopodobnie znajdziesz sposób na „wyładowanie się”, a nawet przedstawienie własnych argumentów. Będziesz zapewne opisywać to, przez co przeszedłeś, każdemu, kto zechce Cię wysłuchać. Oto przykład, w jaki sposób nasze przekonania domagają się wyrażenia, gdy pozostają w konflikcie z otoczeniem zewnętrznym.

Co się jednak dzieje, gdy jedno lub więcej przekonań jest sprzeczne z naszymi zamiarami, celami, marzeniami, potrzebami czy pragnieniami? Konsekwencje takiego konfliktu mogą mieć ogromny wpływ na sposób, w jaki będziemy funkcjonowali na rynku. Jak się już dowiedzieliśmy, przekonania kreują spostrzeżenia na temat sposobu, w jaki otoczenie zewnętrzne może się wyrażać. Spostrzeżenia są z definicji ograniczeniami. Ludzka świadomość z drugiej strony wydaje się „większa” niż suma wszystkiego, w co nauczyliśmy się wierzyć. Ta cecha świadomości daje nam zdolność do myślenia w każdy sposób, jaki wybierzemy, wewnątrz lub poza granicami nałożonymi przez nasze przekonania. Myślenie poza granicami naszych przekonań jest powszechnie określane jako myślenie kreatywne. Kiedy celowo kwestionujemy przekonanie (kwestionujemy to, co wiemy) i szczerze pragniemy odpowiedzieć, to otwieramy nasze umysły na „genialne pomysły”, „inspiracje” czy też „rozwiązania” naszych problemów.

Kreatywność z definicji tworzy coś, co wcześniej nie istniało. Kiedy wprowadzimy nasz umysł w tryb myślenia kreatywnego, to (automatycznie) pojawiają się koncepcje lub myśli, pozostające poza wszystkim,

co już istnieje w naszym racjonalnym umyśle jako przekonanie lub wspomnienie. O ile mi wiadomo, artyści, wynalazcy czy społeczności religijne bądź naukowe nie są zgodne co do tego, skąd dokładnie pochodzą kreatywnie generowane informacje. Wiem jednak, że kreatywność wydatek się nieograniczona.

Jeżeli istnieją jakieś ograniczenia dotyczące sposobów, w jakie możemy myśleć, to zdecydowanie jeszcze ich nie odkryliśmy. Zastanówmy się nad zawrotnym tempem, w jakim tylko w ciągu ostatnich 50 lat rozwinęła się technologia. Każdy wynalazek czy osiągnięcie naukowe w ewolucji ludzkości narodził się w umysłach ludzi, którzy byli skłonni myśleć poza granicami podyktowanymi przez to, w co nauczyli się wierzyć.

Jeżeli każdy z nas ma wrodzoną zdolność do kreatywnego myślenia (a wierzę, że tak jest), to dysponujemy też zdolnością osiągnięcia czegoś, co nazywam „kreatywnym doświadczeniem”. Zgodnie z moją definicją kreatywne doświadczenie to doświadczenie czegoś nowego lub czegoś pozostającego poza granicami nałożonymi na nas przez nasze własne przekonania. Może to być nowy obraz — coś, czego nie widzieliśmy nigdy wcześniej, chociaż z perspektywy otoczenia to coś zawsze istniało. Możemy też doświadczyć nowego dźwięku, zapachu, smaku lub dotyku. Kreatywne doświadczenia, takie jak twórcze myśli, inspiracje, przecucia i genialne pomysły, mogą pojawiać się niespodziewanie albo mogą być wynikiem naszych świadomych starań. W obu wypadkach, gdy ich doświadczamy, to może pojawić się poważny dylemat natury psychologicznej. Zdarzenie kreatywne, czy to w formie myśli, czy doświadczenia, może sprawić, że poczujemy pewnego rodzaju przyciąganie lub pragnienie czegoś, co znajduje się w bezpośrednim konflikcie z jednym lub wieloma naszymi przekonaniami.

Aby zilustrować tę tezę, wróćmy do przykładu z chłopcem i psem. Przypomnijmy, że chłopiec miał kilka bolesnych doświadczeń z psami. Pierwsze doświadczenie było z perspektywy otoczenia prawdziwe. Pozostałe były jednak wynikiem tego, w jaki sposób umysł chłopca przetwarzał informacje (za pomocą mechanizmów kojarzenia i unikania bólu). W rezultacie chłopiec doświadczał lęku za każdym razem, kiedy spotykał psa. Załóżmy, że podczas pierwszego ujemnie naładowanego doświadczenia chłopiec był bardzo mały. Rosnąc i zaczynając kojarzyć określone słowa i pojęcia ze swoimi wspomnieniami,

stworzy on w sobie przekonanie o naturze psów. Można chyba bez ryzyka popelnienia pomyłki założyć, że treść tego przekonania będzie mniej więcej taka: „Wszystkie psy są niebezpieczne”.

Użycie słowa „wszystkie” daje pewność ukształtowania przekonania chłopca w taki sposób, że będzie on unikał wszystkich psów. Chłopiec nie ma podstaw do kwestionowania tego przekonania, bo wszystkie doświadczenia potwierdzają i umacniają jego zasadność. Jednakże jest on (i każdy inny człowiek na świecie) podatny na kreatywne doświadczenie. W normalnych okolicznościach chłopiec zrobi wszystko, co możliwe, aby mieć pewność, że nie spotka psa. Co będzie jednak, jeśli zdarzy się coś niespodziewanego i niezamierzonego?

Założmy, że chłopiec idzie w towarzystwie rodziców i w związku z tym czuje się bezpiecznie. Przyjmijmy teraz, że on i jego rodzice skręcają za róg, nie widząc, co się za nim znajduje. Zauważają kilkoro dzieci w wieku zbliżonym do wieku chłopca, które bawią się z kilkoma psami, i widać wyraźnie, że daje im to mnóstwo radości. To właśnie kreatywne doświadczenie. Chłopiec staje w obliczu absolutnie jednoznacznej informacji, że to, o czym jest przekonany odnośnie do natury psów, nie jest prawdziwe. Co więc się teraz wydarzy?

Po pierwsze, doświadczenie nie było wynikiem świadomego działania chłopca. Nie podjął on decyzji o dobrowolnej konfrontacji z informacją zaprzeczającą temu, co uważał za prawdę. Możemy nazwać to niezamierzonym doświadczeniem kreatywnym, ponieważ to warunki zewnętrzne zmusiły chłopca do konfrontacji z możliwościami, w których istnienie nie wierzył. Po drugie, doświadczenie polegające na tym, że zobaczył inne dzieci bawiące się z psami, które nie robiły im krzywdy, spowoduje, że jego umysł popadnie w stan dezorientacji. Kiedy dezorientacja osłabnie, to znaczy kiedy chłopiec zacznie dopuszczać możliwość, że nie wszystkie psy są niebezpieczne, możliwy stanie się szereg scenariuszy.

Widząc inne dzieci w swoim wieku (z którymi może się silnie identyfikować) tak świetnie bawiące się z psami, chłopiec może podjąć decyzję, że chce być taki jak inne dzieci i także bawić się z psami. Gdyby tak się stało, to niezamierzone kreatywne doświadczenie sprawiłoby, że chłopiec odczułby chęć wyrażenia się w sposób, jaki wcześniej uważał za niemożliwy (czyli zechciałby nawiązać interakcję z psami). Jest to tak nieprawdopodobne, że wcześniej nawet nie przyszłoby mu do głowy. A teraz nie tylko przyszło mu to do głowy, ale tego pragnie.

Czy chłopiec będzie w stanie zachować się w sposób zgodny ze swoim pragnieniem? Odpowiedź na to pytanie jest związana z przepływem energii. W chłopcu istnieją dwie siły, pozostające ze sobą w otwartym konflikcie i współzawodniczące w dążeniu do wyrażenia się: przekonanie, że „wszystkie psy są niebezpieczne”, i pragnienie zabawy oraz tego, aby być takim jak inne dzieci. To, co chłopiec zrobi, kiedy znowu spotka psa, będzie uzależnione od tego, czy więcej energii będzie w przekonaniu, czy w pragnieniu.

Biorąc pod uwagę intensywność przekonania, że „wszystkie psy są niebezpieczne”, możemy rozsądnie założyć, że przekonanie chłopca będzie dysponowało znacznie większym zasobem energii niż jego pragnienie. Jeśli tak się stanie, to kolejne spotkanie z psem będzie dla chłopca bardzo frustrujące. Chociaż być może będzie chciał dotknąć lub pogłaskać psa, to stwierdzi, że nie może wejść z nim w żadną interakcję. Słowo „wszystkie” zawarte w jego przekonaniu będzie działać jako siła paralizująca, uniemożliwiając mu spełnienie pragnienia. Chłopiec może być w pełni świadomy faktu, że pies, którego chce pogłaskać, w ogóle nie jest niebezpieczny i nie robi mu krzywdy; nie będzie jednak w stanie go pogłaskać, dopóki bilans energetyczny nie zmieni się na korzyść pragnienia.

Jeżeli chłopiec naprawdę zechce wejść w interakcje z psami, to będzie musiał pokonać swój lęk. Oznacza to, że będzie musiał dezaktywować przekonanie, że wszystkie psy są niebezpieczne, aby móc prawidłowo zainstalować w swoim umyśle przekonanie o psach, które będzie bardziej zgodne z jego pragnieniem. Wiemy, że psy mogą zachowywać się na wiele różnych sposobów, mogą być łagodne i miłe, ale także złe i niebezpieczne. Statystycznie jednak bardzo niewiele psów mieści się w kategorii „złe i niebezpieczne”. Przekonaniem, które chłopiec mógłby przyjąć, będzie więc coś w rodzaju stwierdzenia: „Większość psów jest przyjazna, ale niektóre mogą być złe i niebezpieczne”. To przekonanie pozwoli mu nauczyć się rozpoznawać cechy i wzorce zachowań psów, które poinformują go, z którymi psami może się bawić, a których powinien unikać.

Poważniejszy problem wiąże się jednak z tym, w jaki sposób chłopiec ma dezaktywować określenie „wszystkie” w przekonaniu, że „wszystkie psy są niebezpieczne”, aby móc pokonać swój lęk. Pamiętajmy, że wszystkie przekonania w naturalny sposób opierają się każdej

sile dążącej do zmiany ich obecnej formy, ale, jak wskazałem powyżej, właściwe podejście polega nie na tym, aby próbować zmienić przekonanie, ale raczej by pozbawić je energii i skierować tę energię do innego przekonania, które lepiej nadaje się do naszych celów. Aby dezaktywować pojęcie reprezentowane przez słowo „wszystkie”, chłopiec będzie musiał stworzyć dodatnio naładowane doświadczenie związane z psem; w pewnym momencie będzie musiał pokonać lęk i jakiegoś psa dotknąć.

Może to wymagać od chłopca znacznego wysiłku przez stosunkowo długi czas. Na początku tego procesu siła jego nowego odczucia dotyczącego psów może wystarczać jedynie na umożliwienie mu przebywania w obecności psa, ale w pewnej odległości, i powstrzymanie się od ucieczki. Każde jednak niewywołujące negatywnych rezultatów spotkanie z psem, nawet na dystans, będzie w coraz większym stopniu pozbawiało negatywnej energii przekonanie chłopca, że „wszystkie psy są niebezpieczne”. Kolejne pozytywne doświadczenia pozwolą mu stopniowo zmniejszać dystans między sobą i psem, aż będzie w stanie dotknąć psa. Pod względem przepływu energii chłopiec będzie w stanie dotknąć psa, gdy jego pragnienie, aby to zrobić, będzie przynajmniej o jeden stopień większe pod względem intensywności niż przekonanie, że wszystkie psy są niebezpieczne. W chwili kiedy faktycznie dotknie psa, większość pozostałej w pojęciu „wszystkie” negatywnej energii zostanie wypompowana i przeniesiona do przekonania odzwierciedlającego jego nowe doświadczenie.

Choć nie jest to zbyt powszechne, istnieją jednak osoby, które z różnych powodów dysponują wystarczającą motywacją, aby celowo poddawać się opisanemu powyżej procesowi. Mogą one jednak nie być świadome działających w nim mechanizmów. Osobom pokonującym dziecięce lęki o takim natężeniu zajmuje to zwykle wiele lat i dokonują one tego w sposób nieco chaotyczny, nie wiedząc potem dokładnie, jak im się to udało (chyba że poszukiwały właściwej profesjonalnej pomocy i ją znalazły). Gdy później, już jako dorosłym, zdarzy im się zetknąć z sytuacją, która przypomni im o przeszłości, lub gdy zostaną o nią zapytane (na przykład gdy obserwują dziecko, które boi się psów), to zazwyczaj charakteryzują ten proces następująco: „Pamiętam, że kiedyś bałem się psów, ale z tego wyrosłem”.

Rezultatem pierwszego scenariusza jest to, że chłopiec pokonał swój lęk poprzez dezaktywację ograniczającego go przekonania o naturze

psów. Pozwoliło mu to zachować się w sposób, który jest według niego przyjemny, a który w innym wypadku byłby niemożliwy.

Drugi scenariusz, który mógłby wynikać z niezamierzonego kreatywnego doświadczenia chłopca związanego z psami, jest taki, że chłopca nie przyciągnie możliwość zabawy z psem. Innymi słowy, może mniej zależeć mu na tym, aby być jak inne dzieci, oraz na interakcji z psami. W tym przypadku jego przekonanie, że wszystkie psy są niebezpieczne, i uświadomienie sobie przez niego, że nie wszystkie psy są niebezpieczne, będą istnieć w jego środowisku psychicznym jako pojęcia spreczne. Oto przykład czegoś, co nazywam aktywną sprzecznością, czyli sytuacji, kiedy dwa aktywne przekonania pozostają ze sobą w bezpośrednim konflikcie, jednocześnie domagając się wyrażenia. W tym przykładzie pierwsze przekonanie istnieje na poziomie rdzennym środowiska psychicznego chłopca i zawiera bardzo dużo ujemnie naładowanej energii. Drugie przekonanie znajduje się na płytszym poziomie i dysponuje bardzo niewielkim zasobem energii o ładunku dodatnim.

Mechanizmy tej sytuacji są ciekawe i niezwykle istotne. Stwierdziliśmy, że przekonania kontrolują naszą percepcję informacji. W normalnych okolicznościach chłopiec pozostałby ślepy na możliwość interakcji z psami, ale doświadczenie polegające na tym, że zobaczył inne dzieci bawiące się z nimi, stworzyło w jego środowisku psychicznym dodatnio naładowane pojęcie, że nie wszystkie psy są niebezpieczne; że niektóre mogą być przyjazne. Chłopiec nie zrobił jednak nic, aby dezaktywować określenie „wszystkie” w swoim przekonaniu, że „wszystkie psy są niebezpieczne”, a o ile wiem, przekonania same nie są w stanie się dezaktywować. W rezultacie przekonania istnieją w naszym środowisku psychicznym od chwili, kiedy powstaną, aż do śmierci, chyba że podejmiemy świadome działania, aby je dezaktywować. W tym scenariuszu chłopiec nie pragnie wyzwolić się z lęku, a w konsekwencji nie ma także do tego motywacji.

Chłopiec pozostaje w ten sposób w stanie aktywnej sprzeczności, w którym jego obdarzone minimalną energią przekonanie, że nie wszystkie psy są niebezpieczne, daje mu zdolność do dostrzeżenia możliwości zabawy z psem, ale jego wyjątkowo silnie naładowane przekonanie, że wszystkie psy są niebezpieczne, nadal powoduje, że odczuwa on do pewnego stopnia lęk za każdym razem, kiedy spotka

psa (być może nie jest to poziom lęku powodujący natychmiastową ucieczkę z przerażeniem, bo część tego lęku będzie równoważona przez drugie przekonanie, ale na pewno pozostanie go wystarczająco dużo, aby chłopiec odczuwał znaczący dyskomfort).

Zdolność do „zobaczenia”, a tym samym stwierdzenia, że sytuacja nie jest niebezpieczna, i jednocześnie osłupienie z powodu lęku mogłyby być dość kłopotliwe, jeśli nie rozumielibyśmy, że to, co odkrywamy w wyniku twórczego myślenia lub z czego zaczynamy zdawać sobie sprawę na podstawie niezamierzonego doświadczenia kreatywnego, nie musi dysponować wystarczającym zasobem energii, aby stać się dominującą siłą w naszym środowisku psychicznym. Innymi słowy, nasze nowe odkrycie może mieć w zupełności wystarczającą energię, by działać jako rzeczywista siła na nasz sposób postrzegania informacji, powodując tym samym, że zaczniemy dostrzegać możliwości, które inaczej byłyby niewidoczne, ale może także nie mieć wystarczająco dużego zasobu energii, aby działać jako rzeczywista siła na nasze zachowanie. Stawiając tę tezę, opieram się na założeniu, że potrzeba więcej energii, by działać lub wyrażać siebie, niż by coś obserwować.

Z drugiej strony nowe odkrycia natychmiast i bez wysiłku stają się dominującymi siłami, jeżeli nie ma w nas niczego, co byłoby z nimi w konflikcie. Jeżeli jednak istnieją sprzeczne przekonania, a my nie jesteśmy skłonni do dezaktywacji sprzecznych sił (wkładając w to nieco wysiłku), zwłaszcza jeżeli są one naładowane ujemnie, to działanie na podstawie tego, co odkryliśmy, będzie co najmniej problematyczne, a może zupełnie niemożliwe.

To, co właśnie opisałem, jest psychologicznym dylematem, który musi rozwiązać praktycznie każdy inwestor. Powiedzmy, że doskonale orientujesz się w naturze prawdopodobieństwa i w rezultacie „wiesz”, że kolejna transakcja jest po prostu następną w serii transakcji o prawdopodobnym wyniku. Nadal jednak obawiasz się rozpoczęcia kolejnej transakcji czy też nadal pozostajesz podatny na popełnianie szeregu wynikających z lęku błędów w sferze inwestowania, które omawialiśmy we wcześniejszych rozdziałach. Zapamiętaj, że przyczyną Twojego lęku jest skłonność do definiowania i interpretowania informacji z rynku jako zagrożenia. Co jest źródłem tej skłonności? Nasze oczekiwania! Kiedy rynek generuje informacje, które nie są zgodne z tym, czego oczekujemy, jego ruchy w górę i w dół wydają się groźne (zyskują

ujemny ładunek). W konsekwencji odczuwamy lęk, stres i niepokój. A co leży u podstaw naszych oczekiwań? Nasze przekonania.

Jeżeli w świetle tego, co już wiesz o naturze przekonań, nadal doświadczasz podczas inwestowania negatywnych stanów umysłu, to możesz założyć, że istnieje konflikt pomiędzy tym, co „wiesz” o prawdopodobnych wynikach, a wszelkimi innymi przekonaniem w Twoim środowisku psychicznym, które przemawiają (domagając się wyrażenia) za czymś innym. Pamiętaj, że wszystkie aktywne przekonania domagają się wyrażenia, nawet jeżeli my tego nie chcemy. Aby myśleć w kategoriach prawdopodobieństwa, musisz uwierzyć, że każda chwila na rynku jest wyjątkowa, a dokładniej, że każda przewaga przynosi wyjątkowy wynik.

Gdy na poziomie funkcjonalnym jesteś przekonany, że każda przewaga daje wyjątkowy wynik (co oznacza, że jest to dominujące przekonanie i nie ma żadnych innych przekonań, które dowodziłyby czegoś innego), to Twój umysł pozostaje podczas inwestowania w stanie wolnym od lęku, stresu i niepokoju. Naprawdę nie może być inaczej. Wyjątkowy wynik nie jest czymś, czego już doświadczyłeś, a więc nie jest czymś, o czym już wiesz. Gdyby był znany, to nie mógłby zostać zdefiniowany jako wyjątkowy. Gdy jesteś przekonany, że nie wiesz, co się wydarzy w następnej kolejności, to czego dokładnie oczekujesz od rynku? Jeżeli odpowiedziałeś: „Nie wiem”, to masz absolutną rację. Jeśli jesteś przekonany, że coś się stanie i że nie musisz dokładnie wiedzieć, co to będzie, aby móc zarobić pieniądze, to gdzie skłonność do definiowania i interpretowania informacji rynkowej jako groźnej i bolesnej? Jeśli odpowiedziałeś „Nigdzie”, to znowu masz absolutną rację.

Oto jeszcze jeden przykład, w jaki sposób przekonania domagają się wyrażenia. Przyjrzyjmy się sytuacji, w której pierwsze spotkanie z psem było dla chłopca bardzo pozytywnym doświadczeniem. W rezultacie nie ma on absolutnie żadnych problemów związanych z interakcją z psami (a ściślej, z żadnym psem), bo nie spotkał takiego, który byłby nieprzyjazny. Dlatego też nie dysponuje pojęciem (wypełnionym energią przekonaniem), że pies może wyrządzić mu krzywdę lub sprawić ból.

Nauczysz się kojarzyć słowa ze wspomnieniami, chłopiec nabierze prawdopodobnie przekonania w rodzaju „wszystkie psy są przyjazne i zabawne”. I zawsze kiedy jakiś pies znajdzie się w jego pobliżu, przekonanie to będzie domagać się wyrażenia. Z punktu widzenia

kogoś, kto miał negatywne doświadczenia z psami, będzie to wyglądało, jakby chłopiec zachowywał się wyjątkowo lekkomyślnie. Gdy jednak będziemy próbowali przekonać chłopca, że kiedyś, jeśli nie zachowa ostrożności, może zostać ugryziony, to jego przekonanie spowoduje, że albo nie doceni naszej rady, albo całkowicie ją zlekceważy. Jego odpowiedzią będzie coś w rodzaju stwierdzenia „*Nie ma mowy!*” lub „Nic takiego nie może mi się stać”.

Załóżmy teraz, że w pewnym momencie swojego życia chłopiec podchodzi do nieznanego psa, który chce, aby zostawiono go w spokoju. Pies warczy. Ostrzeżenie zostaje zlekceważone i pies atakuje chłopca. Z punktu widzenia systemu przekonań chłopca właśnie przeżył on kreatywne doświadczenie. Jaki wpływ będzie miało to doświadczenie na jego przekonanie, że „wszystkie psy są przyjazne?”. Czy będzie teraz bać się wszystkich psów, jak chłopiec z pierwszego przykładu?

Odpowiedzi na te pytania nie są niestety jednoznaczne, bo mogą istnieć inne, także domagające się wyrażenia przekonania, które nie są w jakiś konkretny sposób związane z psami, niemniej jednak mogą się w takiej sytuacji ujawnić. Co stanie się na przykład, jeżeli chłopiec dysponuje wyjątkowo silnym przekonaniem o tym, że został zdradzony (wierzy, że zdradziły go pewne bardzo ważne dla niego osoby, w bardzo istotnych sytuacjach, co spowodowało, że doświadczył intensywnego bólu emocjonalnego). Jeżeli uzna atak tego konkretnego psa za „zdradę” ze strony wszystkich psów w ogóle (a w zasadzie za zdradę ze strony jego własnych przekonań dotyczących psów), to w konsekwencji może zacząć obawiać się wszystkich psów. Cała pozytywna energia zawarta w jego pierwotnym przekonaniu może natychmiast zostać przekształcona w energię naładowaną ujemnie. Chłopiec może uzasadnić tę zmianę, dokonując racjonalizacji w rodzaju: „Jeśli jeden pies może mnie zdradzić, to mogą to zrobić wszystkie”.

Ja jednak sądzę, że to bardzo mało prawdopodobny i skrajny przypadek. Bardziej prawdopodobne jest, że słowo „wszystkie” w pierwotnym przekonaniu chłopca zostanie dezaktywowane, a energia zostanie przeniesiona do nowego przekonania, które będzie lepiej odzwierciedlało prawdziwą naturę psów. To nowe doświadczenie spowoduje przeniesienie energii, co zmusi chłopca do nauczenia się o naturze psów czegoś, czego w innym wypadku nie uznałby za możliwe. Jego przekonanie o tym, że psy są przyjazne, pozostanie nienaruszone.

Nadal będzie bawił się z psami, będzie jednak teraz wykazywać pewną rozważę, świadomie szukając u psów oznak tego, że są przyjazne, lub ich braku.

Myślę, że podstawową prawdą o naturze naszego istnienia jest stwierdzenie, iż każda chwila zarówno na rynku, jak i w codziennym życiu zawiera elementy, o których wiemy (podobieństwa), i elementy, o których nie wiemy lub nie możemy wiedzieć, bo jeszcze ich nie doświadczyliśmy. Dopóki aktywnie nie wyszkolimy naszych umysłów, aby oczekiwały wyjątkowego wyniku, to będziemy nadal doświadczać tylko tego, o czym wiemy; wszystko inne (inne informacje i możliwości, które nie są zgodne z tym, co wiemy i czego oczekujemy) będzie przepływać wokół nas niezauważone, lekceważone, zniekształcone, wprost zaprzeczone lub będzie przez nas atakowane. Kiedy naprawdę wierzymy, że nie musimy *wiedzieć*, to myślimy w kategoriach prawdopodobieństwa (z perspektywy rynku) i nie mamy powodów, aby lekceważyć, atakować, zniekształcać cokolwiek, o czym informuje rynek odnośnie do kierunku, w jakim będzie się poruszał, wprost temu zaprzeczać lub tego nie zauważać.

Jeśli nie czujesz, jaką psychiczną swobodę niesie to stwierdzenie, a pragniesz jej doświadczyć, to musisz wziąć czynny udział w szkoleniu swojego umysłu, by zaczął wierzyć w niepowtarzalność każdej chwili. Musisz także dezaktywować wszystkie przekonania przemawiające za czymś innym. Proces ten nie różni się od procesu, przez który przechodził chłopiec w pierwszym scenariuszu, i nie nastąpi sam z siebie. Chłopiec chciał obcować z psami bez lęku, ale aby to zrobić, musiał stworzyć nowe przekonanie i dezaktywować przekonania z nim sprzeczne. Oto tajemnica konsekwentnego osiągania sukcesów w sferze inwestowania.

3. Przekonania funkcjonują niezależnie od tego, czy jesteśmy świadomi ich istnienia w naszym środowisku psychicznym. Innymi słowy, nie musimy aktywnie pamiętać żadnego konkretnego przekonania ani mieć świadomego dostępu do niego, aby działało ono jako siła na naszą percepcję informacji lub na nasze zachowanie. Wiem, że trudno „być przekonanym”, że coś, o czym nawet nie pamiętamy, może mieć wpływ na nasze życie. Jeżeli się jednak nad tym zastanowić, to większość zgromadzonej przez nas w ciągu całego życia wiedzy jest przechowywana na poziomie nieświadomym lub podświadomym.

Gdybym poprosił Cię, abyś przypomniał sobie wszystkie konkretne umiejętności, których musiałeś się nauczyć, by pewnie prowadzić samochód, to prawdopodobnie nie dałbyś rady przypomnieć sobie wszystkiego, na czym podczas nauki musiałeś się koncentrować. Kiedy po raz pierwszy miałem okazję uczyć nastolatka prowadzenia samochodu, byłem absolutnie zaskoczony, jak wiele musiał się on nauczyć i jak wiele elementów tego procesu przyjmowałem za pewnik i na poziomie świadomym w ogóle o nich nie myślałem.

Prawdopodobnie najlepszym przykładem, który ilustruje to zjawisko, jest prowadzenie samochodu przez osoby będące pod wpływem alkoholu. Zapewne każdego dnia tysiące ludzi wypijają tyle alkoholu, że nie mają pojęcia (na poziomie świadomym), jak dojeżdżają z punktu A do punktu B. Trudno sobie wyobrazić, jak to możliwe, o ile nie uznamy, że umiejętności związane z prowadzeniem samochodu i nasze przekonanie o tym, że umiemy prowadzić, funkcjonują automatycznie i na znacznie głębszym poziomie niż poziom rozbudzonej świadomości.

Pewien odsetek pijanych kierowców miewa oczywiście wypadki, ale jeśli porównamy liczbę wypadków z szacowaną liczbą osób prowadzących pod wpływem alkoholu, to zauważymy zadziwiający fakt, że pijani kierowcy nie powodują znacząco większej liczby wypadków niż inni. Prawdę mówiąc, pijany kierowca powoduje zwykle wypadek, kiedy albo zasypia, albo coś wymaga jego świadomej decyzji i szybkiej reakcji. Innymi słowy, ma to miejsce wtedy, gdy pojawiają się okoliczności, w których działanie na podstawie umiejętności podświadomych jest niewystarczające.

SAMOOCENA I INWESTOWANIE

Sposób, w jaki ta cecha odnosi się do procesu inwestowania, jest także dosyć znaczący. Środowisko inwestycyjne to arena nieograniczonych możliwości bogacenia się. Samo to jednak, że pieniądze są dostępne i jesteśmy w stanie dostrzec możliwość zdobycia ich, nie musi oznaczać, że my (jako jednostki) mamy nieograniczoną zdolność do autorefleksji. Innymi słowy, może istnieć ogromna rozbieżność między tym, ile pieniędzy chcemy zdobyć dla siebie, ile uważamy za dostępne i na ile tak naprawdę we własnym przekonaniu zasługujemy.

Każdy z nas dysponuje samooceną. Najprostszym sposobem opisanie jej jest wymienienie wszystkich aktywnych przekonań, zarówno świadomych, jak i podświadomych, które mogą przemawiać za lub przeciw gromadzeniu pieniędzy czy osiągnięciu coraz większych sukcesów i dobrobytu. Następnie należy porównać energię z dodatnio naładowanych przekonań z energią z przekonań naładowanych ujemnie. Jeśli dysponujemy większą ilością dodatnio naładowanej energii, przemawiającej za sukcesami i dobrobytem, niż ujemnie naładowanej energii, przemawiającej przeciwko nim, to nasza samoocena jest pozytywna. W sytuacji odwrotnej nasza samoocena jest negatywna.

Mechanizmy wzajemnego oddziaływania tych przekonań absolutnie nie są tak proste, jak mogłoby wynikać z tego, co napisałem powyżej. Prawdę mówiąc, bywają one tak skomplikowane, że zorganizowanie i uporządkowanie ich może zająć całe lata wytężonej pracy. Musisz przede wszystkim wiedzieć, że prawie niemożliwe jest dorastanie w jakimkolwiek środowisku społecznym bez nabywania pewnych ujemnie naładowanych przekonań, przemawiających przeciwko odnoszeniu sukcesów czy gromadzeniu ogromnych sum pieniędzy. Większość z tych przekonań o charakterze autosabotażu dawno została zapomniana i działają one na poziomie podświadomym, ale fakt, że być może o nich zapomnieliśmy, nie oznacza, że zostały dezaktywowane.

Jak możemy nabyć przekonań o charakterze autosabotażu? To niestety bardzo proste. Prawdopodobnie najpowszechniejszym sposobem bywają sytuacje, kiedy dziecko wykonuje jakieś czynności wbrew temu, czego chce rodzic lub nauczyciel, i przypadkiem się kaleczy. Wielu rodziców, aby do dziecka dotarło to, co zrobiło, reaguje na tego typu sytuację, mówiąc: „To (tutaj wstaw opis nieprzyjemnego zdarzenia) by się nie wydarzyło, gdybyś na to nie zasłużył” albo „Nie słuchałeś mnie i zobacz, co się stało. Bóg cię pokarał”. Problem z takimi stwierdzeniami polega na tym, że dziecko może zacząć kojarzyć wszelkie przyszłe nieszczęśliwe wypadki czy skaleczenia z tymi właśnie stwierdzeniami i w konsekwencji wytworzyć w sobie przekonanie, że musi być bezwartościowym człowiekiem, niezasługującym na sukces, szczęście czy miłość.

Wszystko, z czym wiąże się poczucie winy, może mieć niekorzystny wpływ na naszą samoocenę. Wina łączona jest zazwyczaj z poczuciem, że jesteśmy złym człowiekiem, a większość z nas uważa, że źli ludzie powinni być karani, a już na pewno nie nagradzani. W nie-

których religiach naucza się dzieci, że posiadanie mnóstwa pieniędzy sprzeciwia się pobożności czy duchowości. Niektórzy uważają, że zarabianie pieniędzy w określony sposób jest złe, choć może być ono całkowicie legalne i moralne z punktu widzenia społeczeństwa. Powtarzam, możesz nie pamiętać zbyt dokładnie, kiedy dowiedziałeś się o czymś, co przemawia przeciwko sukcesowi, który postrzegasz jako możliwy, nie jest jednak tak, że to, czego się dowiedziałeś, nie wywiera w ogóle żadnych skutków.

Podświadome przekonania o charakterze autosabotażu przejawiają się zwykle w sferze inwestowania jako zaburzenia koncentracji, powodujące wiele różnych błędów transakcyjnych, takich jak zajmowanie pozycji krótkiej zamiast długiej i odwrotnie albo pogrążanie się w rozpraszających myślach i spuszczenie oka z monitora, aby po chwili przekonać się, że straciliśmy transakcję dnia. Pracowałem z wieloma inwestorami, którzy w różnym stopniu osiągalni konsekwentne sukcesy, ale okazywało się, że nie są w stanie przebić się przez pewne progi pozytywności kapitału. Odkrywali oni niewidzialną, ale bardzo realną barierę, podobną do przysłowiowego szklanego sufitu, który w świecie korporacji napotyka wiele kobiet na kierowniczych stanowiskach.

Za każdym razem, kiedy uderzali w barierę, inwestorzy ci doświadczały poczucia znaczącej porażki, niezależnej od warunków rynkowych. Winili za nią jednak zazwyczaj swój brak szczęścia lub kaprysy rynku. Co ciekawe, ich transakcje zwykle charakteryzowała stabilnie rosnąca krzywa kapitału, czasem nawet przez kilka miesięcy, a znacząca porażka pojawiała się zawsze w tym samym miejscu krzywej kapitału. Ja opisuję to zjawisko psychologiczne jako przebywanie w „transie negatywnym”. Pieniądze mogą zarówno w magiczny sposób wpływać na rachunki inwestora, kiedy jest on „w transie”, jak i w magiczny sposób wypływać, jeżeli znajduje się on w transie negatywnym, w którym nierozwiązane problemy z samooceną w tajemniczy sposób wpływają na postrzeganie przez niego informacji i jego zachowanie.

Nie sugeruję w tym miejscu, że należy dezaktywować wszystkie przekonania, które mogłyby przemawiać przeciwko stałemu wzrostowi samooceny, bo tak nie jest. Musisz być jednak świadomy istnienia takich przekonań i podjąć w ramach swojego systemu inwestowania konkretne kroki, aby się im przeciwstawić, kiedy zaczną się pojawiać.

ROZDZIAŁ 11

MYŚLEĆ JAK INWESTOR

Gdybyś poprosił mnie o sprowadzenie inwestowania do jego najprostszej postaci, powiedziałbym, że jest to gra liczbowa polegająca na rozpoznawaniu wzorców. Wykorzystujemy analizę rynku w celu identyfikacji wzorców, zdefiniowania ryzyka i ustalenia, kiedy powinniśmy zrealizować zyski. Transakcja albo się udaje, albo nie. Niezależnie od jej wyniku przechodzimy do kolejnej. To aż takie proste, a jednocześnie niezwykle skomplikowane. Prawdę mówiąc, inwestowanie to prawdopodobnie najtrudniejsze przedsięwzięcie, w jakim kiedykolwiek będziesz starał się odnieść sukces. I nie jest tak dlatego, że przedsięwzięcie to wymaga intelektu, wręcz przeciwnie! Im więcej, jak Ci się wydaje, wiesz, tym więcej będziesz ponosił porażek. Inwestowanie jest trudne, bo należy działać w przeświadczeniu, że nie musisz niczego wiedzieć, nawet jeżeli Twoje analizy będą się czasami okazywały „idealnie” prawidłowe. Aby działać w przeświadczeniu, że nie musisz wiedzieć, powinienes właściwie zarządzać swoimi oczekiwaniami. By właściwie zarządzać oczekiwaniami, musisz zmodyfikować swoje środowisko psychiczne w taki sposób, że będziesz bez cienia wątpliwości wierzył w pięć fundamentalnych prawd.

W tym rozdziale przygotowałem dla Ciebie ćwiczenie transakcyjne, które integruje te prawdy o rynku z Twoim środowiskiem psychicznym na poziomie funkcjonalnym. Za jego pomocą zapoznam Cię z trzema etapami rozwoju inwestora.

Pierwszym etapem jest etap *mechaniczny*. Na tym etapie:

1. Zbudujesz poczucie zaufania do samego siebie, niezbędne do działania w pozbawionym ograniczeń środowisku.
2. Nauczysz się bezbłędnie wykonywać założenia systemu inwestowania.
3. Wyszkolisz swój umysł, aby myślał w kategoriach prawdopodobieństwa (pięć fundamentalnych prawd).
4. Zbudujesz silne, niezachwiane przekonanie o własnej konsekwencji w sferze inwestowania.

Po zakończeniu etapu pierwszego będziesz mógł przejść do *subiektywnego* etapu inwestowania. Na tym etapie możesz posłużyć się wszystkim, czego nauczyłeś się o charakterze ruchów rynku, aby robić to, co chcesz robić. Ten etap charakteryzuje się znacznym stopniem swobody, musisz więc nauczyć się kontrolować swoją podatność na popełnianie tego rodzaju błędów transakcyjnych, które są wynikiem wszelkich nierozwiązanych problemów z samooceną, opisywanych przeze mnie w poprzednim rozdziale.

Trzeci etap to etap *intuicyjny*. Intuicyjne inwestowanie jest najbardziej zaawansowanym stadium rozwoju inwestora. To odpowiednik zdobycia czarnego pasa w sztukach walki. Różnica polega na tym, że nie można starać się działać intuicyjnie, ponieważ intuicja jest spontaniczna. Nie wywodzi się ona z tego, co wiemy na poziomie racjonalnym. Racjonalna część naszego umysłu wydaje się z natury nieufna wobec informacji otrzymywanych ze źródła, którego nie rozumie. Wyczuwanie, że coś ma się wydarzyć, jest postacią wiedzy, która diametralnie różni się od wszystkiego, co wiemy racjonalnie. Pracowałem z wieloma inwestorami, którzy często miewali bardzo silne intuicyjne poczucie tego, co stanie się w następnej kolejności, ale w konfrontacji z racjonalną częścią swoich osobowości konsekwentnie wybierali niezgodny z tym poczuciem sposób postępowania. Oczywiście gdyby zaufali swojej intuicji, to osiągnęliby wyjątkowo satysfakcjonujące wyniki. Zamiast tego wszystko zazwyczaj kończyło się dla nich w bardzo niezadowolający sposób, zwłaszcza w kontekście tego, co wcześniej uważali za możliwe. Jedyнным znanym mi sposobem, w jaki możesz spróbować wykorzystać swoją intuicję, jest zbudowanie takiego stanu

umysłu, który będzie najbardziej sprzyjał rozpoznawaniu intuicyjnych impulsów i działaniu na ich podstawie.

ETAP MECHANICZNY

Zasadniczym celem mechanicznego etapu inwestowania jest wytworzenie takiego rodzaju umiejętności inwestycyjnych (zaufania, pewności siebie i myślenia w kategoriach prawdopodobieństwa), które praktycznie zmuszą Cię do konsekwentnego osiągania pozytywnych wyników. Ja definiuję konsekwentnie pozytywne wyniki jako stabilnie rosnącą krzywą kapitału z niewielkimi tylko potknięciami, będącymi naturalną konsekwencją przewag, które okazały się nieskuteczne.

Inaczej niż w przypadku znajdowania wzorca zapewniającego nam większe szanse powodzenia, zwiększając prawdopodobieństwo zwycięskiej transakcji, osiągnięcie stabilnie rosnącej krzywej kapitału wiąże się z systematycznym eliminowaniem jakiegokolwiek podatności na popełnianie błędów wynikających z lęku, euforii lub problemów z samooceną, które opisuję w całej tej książce. Eliminacja błędów i poprawa samooceny wymaga nabycia określonych umiejętności o charakterze psychologicznym.

Umiejętności te mają charakter psychologiczny, ponieważ każda z nich w swojej najczystszej postaci jest po prostu przekonaniem. Zapamiętaj, że przekonania, na podstawie których działamy, determinują stan naszego umysłu i kształtują nasze doświadczenia w sposób nieustannie umacniający to, co już uważamy za prawdziwe. Stopień zgodności przekonania z rzeczywistością (w odniesieniu do warunków otoczenia) możemy określić na podstawie tego, jak dobrze nam ono służy, czyli w jakim stopniu jest użyteczne i pomaga nam w realizacji naszych celów. Jeżeli konsekwentne osiąganie pozytywnych rezultatów jest Twoim głównym celem jako inwestora, to przekonanie (świadome, wypełnione energią pojęcie, które opiera się zmianom i domaga się wyrażenia) „*jestem konsekwentnie odnoszącym sukcesy inwestorem*” będzie funkcjonować jako główne źródło energii zarządzającej Twoją percepcją, interpretacjami, oczekiwaniami i działaniami w taki sposób, że ten cel zostanie osiągnięty.

Budowanie dominującego przekonania, że „jestem konsekwentnie odnoszącym sukcesy inwestorem”, wymaga przestrzegania kilku

zasad odnoszenia sukcesów. Niektóre z tych zasad znajdują się niewątpliwie w otwartym konflikcie z szeregiem przekonań o naturze inwestowania, które zdążyłeś już zgromadzić. Jeżeli tak się stanie, to będziesz miał do czynienia z klasycznym przykładem przekonań pozostających w otwartym konflikcie z pragnieniem.

Mechanizm przepływu energii jest tutaj taki sam jak w przypadku chłopca, chcącego być jak inne dzieci, które nie bały się zabaw z psami. Chłopiec pragnął wyrazić siebie w sposób, który uznał, przynajmniej początkowo, za praktycznie niemożliwy. Aby zaspokoić swoje pragnienie, musiał przeprowadzić proces aktywnej transformacji. Jego technika była prosta: z całych sił starał się koncentrować na tym, co próbował osiągnąć, i krok po kroku dezaktywował sprzeczne z pragnieniem przekonanie, wzmacniając jednocześnie przekonanie z tym pragnieniem zgodne.

W pewnym momencie, jeśli takie jest Twoje pragnienie, będziesz musiał rozpocząć proces własnej transformacji w konsekwentnie odnoszącego sukcesy, zwycięskiego inwestora. Najbardziej istotnymi składnikami takiej osobistej transformacji są gotowość do zmian, czystość intencji i siła Twojego pragnienia. Ostatnim składnikiem, niezbędnym, aby ten proces zakończył się sukcesem, jest konsekwencja, jako najważniejszy ze wszystkich powodów lub uzasadnienie tego, że inwestujesz. Jeżeli wszystkie te składniki będą w wystarczającym stopniu obecne, to niezależnie od wewnętrznych przeszkód, z którymi będziesz musiał się zmierzyć, to, czego pragniesz, ostatecznie zwycięży.

Samoobserwacja

Rozpoczynając proces budowania konsekwencji, musisz, po pierwsze, zacząć dostrzegać, co myślisz, mówisz i robisz. Dlaczego? Ponieważ wszystko, co myślimy, mówimy czy robimy jako inwestorzy, wzmacnia określone przekonania obecne w naszym systemie psychicznym. Ponieważ proces osiągania konsekwencji ma charakter psychologiczny, to nie powinno być dla Ciebie zaskoczeniem, że będziesz musiał zacząć zwracać uwagę na różnorodne, przebiegające w Twoim organizmie procesy psychiczne.

Chodzi o to, abyś mógł nauczyć się obiektywnie obserwować własne myśli, słowa i czyny. Twoją pierwszą linią obrony przed popełnieniem błędu transakcyjnego powinno być uświadomienie sobie, że o nim

myślisz. Ostatnią linią obrony będzie oczywiście uświadomienie sobie, że myślisz o błędzie w trakcie jego popełniania. Jeżeli nie staniesz się uważnym obserwatorem tych procesów, to zawsze będziesz zauważał swoje błędy po fakcie, będąc zwykle w stanie głębokiego żalu i frustracji.

Obiektywna samoobserwacja oznacza, że prowadzimy ją bez osądzania czy ostrego krytykowania siebie w następstwie tego, co zauważamy. Dla niektórych osób może to być niełatwe, jeżeli weźmiemy pod uwagę ostre, krytyczne traktowanie, którego mogły one w ciągu całego swojego życia doświadczyć ze strony innych ludzi. W jego wyniku wiele osób błyskawicznie uczy się kojarzyć każdy błąd z emocjonalnym bólem. Nikt nie lubi znajdować się w stanie emocjonalnego bólu, więc zwykle, najdłużej, jak się da, unikamy przyznawania się do tego, co nauczyliśmy się definiować jako błąd. Unikanie konfrontacji z błędami zazwyczaj nie miewa jednak w codziennym życiu tak katastrofalnych skutków, jakie może mieć w sferze inwestowania.

Kiedy na przykład pracuję z inwestorami dokonującymi transakcji na własny rachunek, to aby zilustrować, w jak niepewnej sytuacji się oni znajdują, proszę ich, by wyobrazili sobie, że przechodzą przez most nad Wielkim Kanionem. Szerokość mostu jest bezpośrednio związana z liczbą transakcji, które prowadzą. Tak więc na przykład dla inwestorów zaangażowanych w jedną transakcję most jest bardzo szeroki, powiedzmy, że ma 20 metrów. Jeżeli most ma 20 metrów szerokości, to dysponujemy znacznym marginesem błędu, więc nie musimy być szczególnie ostrożni ani koncentrować się na każdym kroku. Jeżeli mimo to zdarzy nam się potknąć i spaść, to dno kanionu znajduje się ponad dwa kilometry niżej.

Nie wiem, ile osób chciałoby spacerować po wąskim moście bez barierek, nad przepaścią, której dno znajduje się dwa kilometry niżej, ale przypuszczam, że stosunkowo niewiele. Podobnie niewiele osób podejmuje ryzyko choćby zbliżone poziomem do podejmowanego przez inwestorów działających na własny rachunek na giełdach kontraktów terminowych. Oczywiście inwestor zaangażowany w jedną transakcję może wyrządzić sobie znaczną krzywdę, podobną do upadku z wiszącego na wysokości dwóch kilometrów mostu. Ale inwestor prowadzący jedną transakcję może sobie pozwolić na znaczny margines błędu, nieścisłości czy niezwykle gwałtownych ruchów rynku, podczas których mógłby znaleźć się po niewłaściwej stronie.

Z drugiej strony jeden z najpoważniejszych, działających na własny rachunek inwestorów, z jakim kiedykolwiek pracowałem, obsługuje zwykle pozycje zawierające mniej więcej 500 kontraktów terminowych na obligacje skarbowe jednocześnie. Często zdarzają mu się pozycje zawierające znacznie powyżej tysiąca kontraktów. Pozycja zawierająca tysiąc kontraktów na obligacje skarbowe to 31 500 dolarów za tik (najmniejszą jednostkową zmianę ceny kontraktu na obligacje). Kontrakty terminowe na obligacje skarbowe mogą być oczywiście bardzo niestabilne, więc zmiana cen w którymkolwiek kierunku może znacznie przekroczyć jeden tik, i to w czasie zaledwie kilku sekund.

Wraz ze zwiększaniem się wartości pozycji danego inwestora nasz most nad Wielkim Kanionem staje się coraz węższy. W przypadku dużego inwestora rynku kontraktów na obligacje skarbowe most ma szerokość cienkiej struny. To oczywiste, że taki inwestor musi mieć doskonale wycucie równowagi i być bardzo skoncentrowany na każdym swoim kroku. Najmniejsza pomyłka czy podmuch wiatru mogą spowodować, że spadnie ze struny. A następny przystanek jest dwa kilometry niżej.

Kiedy inwestor działa na parkiecie, odpowiednikiem takiego niewielkiego zachwiania równowagi czy małego podmuchu wiatru jest dla niego jedna rozpraszająca myśl. To wszystko, po prostu myśl lub cokolwiek innego, co spowoduje, że inwestor straci koncentrację, choćby tylko na sekundę lub dwie. Ta chwila nieuwagi wystarczy, aby stracił on ostatnią korzystną okazję do likwidacji swojej pozycji. Kolejny poziom cen, umożliwiający wyjście z transakcji, może znajdować się w odległości dobrych kilku tików, co może oznaczać, że inwestor poniesie bardzo poważne straty albo będzie zmuszony zrezygnować z transakcji przynoszącej znaczące zyski.

Jeżeli konsekwentne osiąganie pozytywnych wyników wiąże się z eliminowaniem błędów, to niedopowiedzeniem jest stwierdzenie, że będziesz napotykał znaczne trudności w osiąganiu swoich celów, jeżeli nie będziesz w stanie przyznać się do błędu. To oczywiście umiejętność, którą ma tylko niewielka garstka osób, i dlatego tak niewielu z nas konsekwentnie osiąga sukcesy. Prawdę mówiąc, niechęć do przyznawania się do błędów jest tak rozpowszechniona, że można byłoby założyć, iż jest to nieodłączna cecha ludzkiej natury. Ja nie wierzę, że tak jest, nie wierzę także, że rodzimy się ze zdolnością do ośmieszania

samych siebie czy umniejszania własnej wartości z powodu tego, że popełniamy błędy czy pomyłki.

Popełnianie błędów jest naturalną cechą istnienia i nadal nią będzie, dopóki nie osiągniemy punktu, w którym:

1. Wszystkie nasze przekonania będą całkowicie zharmonizowane z naszymi pragnieniami.
2. Wszystkie nasze przekonania będą ukształtowane w taki sposób, że będą całkowicie zgodne z tym, co jest skuteczne z perspektywy otoczenia.

Jeżeli nasze przekonania nie będą zgodne z tym, co jest skuteczne z perspektywy otoczenia, to prawdopodobieństwo popełnienia błędu będzie co najmniej duże, o ile nie będzie on nieunikniony. Nie będziemy w stanie dostrzec odpowiedniego zestawu czynności prowadzących do naszego celu. A co jeszcze gorsze, nie będziemy w stanie dostrzec, że to, czego chcemy, może nie być dostępne w ilości, jakiej pragniemy, w odpowiednim z naszego punktu widzenia czasie lub może być niedostępne w ogóle.

Z drugiej strony błędy będące wynikiem przekonań, które są sprzeczne z naszymi celami, nie zawsze bywają widoczne czy oczywiste. Wiemy, że przekonania takie działają jako przeciwstawne wobec naszych pragnień siły, wyrażające w naszej świadomości własne wersje prawdy i mogą to robić na wiele sposobów. Najtrudniejsze do wykrycia są rozpraszające myśli, które powodują chwilowy zanik uwagi lub koncentracji. Z zewnątrz może się to wydawać niewiele znaczące, kiedy jednak stawka jest wysoka, jak w przykładzie z mostem nad kanionem, to nawet nieznacznie zmniejszona zdolność koncentracji może skutkować błędem o katastrofalnych rozmiarach. Zasada ta ma zastosowanie zarówno w sferze inwestowania czy w sporcie, jak i w pracy związanej z programowaniem komputerów. Kiedy nasze intencje są czyste i nie osłabia ich żadna przeciwstawna energia, to nasza zdolność koncentracji jest większa i bardziej prawdopodobne jest, że uda nam się osiągnąć cel.

Wcześniej definiowałem postawę zwycięzcy jako pozytywne oczekiwanie wyniku naszych starań, przy jednoczesnym akceptowaniu faktu, że jakiegokolwiek rezultaty osiągniemy, będą one doskonałym odzwierciedleniem naszego poziomu rozwoju i tego, co jeszcze musimy nauczyć

się robić lepiej. Tym, co odróżnia „konsekwentnie doskonałych” sportowców czy artystów od wszystkich innych, jest ich wyraźny brak obaw przed popełnieniem błędu. Brak obaw wynika z tego, że nie mają oni powodu, aby umniejszać swoją wartość, kiedy rzeczywiście popełnią błąd. Innymi słowy, nie mają rezerwuaru ujemnie naładowanej energii, gotowej wezbrać i rzucić się na ich świadomy proces myślowy jak lew, który tylko czeka na właściwy moment, by rzucić się na wybraną przez siebie ofiarę. Skąd bierze się ta niezbyt powszechna umiejętność przechodzenia do porządku dziennego nad błędami bez pograżania się w samokrytyce? Jednym z wyjaśnień może być to, że osoby, które to potrafią, dorastały, mając bardzo nietypowych rodziców, nauczycieli i trenerów. Posługując się odpowiednimi słowami i własnym przykładem, z prawdziwą miłością, zrozumieniem i akceptacją nauczyli je oni korygować błędy i pomyłki. Posługuję się określeniem „bardzo nietypowych”, ponieważ wielu z nas, dorastając, miało dokładnie odwrotne doświadczenia. Naprawiania naszych błędów lub pomyłek uczono nas ze złością, zniecierpliwieniem i wyraźnym brakiem akceptacji. Czy to możliwe, że w przypadku wielkich sportowców ich przeszłe, pozytywne doświadczenia związane z błędami spowodowały nabycie przez nich przekonania, że błędy wskazują po prostu sposób, w jaki powinni oni skoncentrować swoje wysiłki na własnym rozwoju i doskonaleniu?

Jeżeli mają oni takie przekonanie, to nie istnieje źródło ujemnie naładowanej energii, a w konsekwencji nie istnieje źródło dyskredytujących ich samych myśli. Reszta z nas, która dorastając, doświadczała mnóstwa negatywnych reakcji na swoje działania, nabrała jednak oczywiście przekonania, że: „błędów należy unikać za wszelką cenę”, „jeżeli popełniam błędy, to coś musi być ze mną nie tak”, „jestem do niczego” czy „muszę być złym człowiekiem, skoro popełniam błędy”.

Zapamiętaj, że każda myśl, słowo i czyn wzmacniają określone przekonania nas samych o sobie. Jeżeli poprzez ciągłą samokrytykę nabierzemy przekonania, że jesteśmy „do niczego”, to przekonanie takie znajdzie sposób, aby wyrazić się w naszych myślach, powodując, że się rozproszymy i coś zepsujemy; innymi słowy, spowoduje ono, że będziemy mówić o sobie lub o innych (jeśli zauważymy u nich takie same cechy) w sposób odzwierciedlający to nasze przekonanie. Na nasze działania wpłynie to tak, że będziemy zachowywać się w sposób, który będzie otwartym autosabotażem.

Jeśli masz zamiar stać się konsekwentnie odnoszącym sukcesy inwestorem, to musisz pozbać popełnianie błędów negatywnej oceny, jaka towarzyszy mu u większości ludzi. Musisz być w stanie w pewnym stopniu monitorować samego siebie, a będzie to trudne do przeprowadzenia, jeżeli masz skłonność do doświadczania emocjonalnego bólu, gdy popełniasz błąd. Jeżeli masz takie tendencje, to są dwie możliwości:

1. Możesz dążyć do nabycia nowego zestawu dodatnio naładowanych przekonań o tym, co oznacza popełnienie błędu, dezaktywując jednocześnie wszelkie ujemnie naładowane przekonania, nadające popełnieniu błędu jakiegokolwiek inne znaczenia lub powodujące, że popełniwszy błąd, zaczynasz umniejszać swoją wartość.
2. Jeżeli uznasz tę pierwszą możliwość za niepożądaną, to możesz skompensować swoją skłonność do popełniania błędów, odpowiednio konfigurując system inwestycyjny. Oznacza to, że jeżeli masz zamiar inwestować i nie monitorować siebie, pragnąc jednocześnie konsekwentnych wyników, to rozwiązaniem tego dylematu jest pozostanie podczas inwestowania wyłącznie na etapie mechanicznym.

Nauczenie się monitorowania samego siebie jest poza tym stosunkowo prostym procesem, gdy już pozbędziesz się ujemnie naładowanej energii, związanej z błędami. Musisz tylko ustalić, dlaczego zamierzasz zacząć monitorować siebie, co oznacza, że najpierw musisz mieć w głowie jasny cel. Kiedy będziesz wiedział, co jest Twoim celem, po prostu zacznij zwracać uwagę na to, co myślisz, mówisz i robisz.

Kiedy zauważysz, że nie koncentrujesz się na celu lub na kolejnych etapach w drodze do jego osiągnięcia, powinienes przekierować swoje myśli, słowa lub działania tak, aby stały się one zgodne z tym, co chcesz osiągnąć. Dokonuj takich przekierowań tak często, jak to będzie konieczne. Im bardziej świadomie zaangażujesz się w ten proces, zwłaszcza jeżeli będziesz to robić z przekonaniem, tym szybciej stworzysz konstrukcję psychiczną przystosowaną do funkcjonowania w sposób, który będzie zgodny z Twoimi celami, bez oporu ze strony sprzecznych z nimi przekonań.

ZNACZENIE SAMODYSCYPLINY

Proces, który właśnie opisałem, określam mianem *samodyscypliny*. Samodyscyplinę definiuję jako psychiczną technikę przekierowywania koncentracji (najlepiej, jak potrafimy) na cel lub pragnienie, kiedy ten cel lub pragnienie pozostaje w sprzeczności z innym komponentem (przekonaniem) istniejącym w naszym środowisku psychicznym.

Pierwszym, na co należy zwrócić uwagę w tej definicji, jest fakt, że samodyscyplina jest techniką budowania nowej konstrukcji psychicznej. Nie jest ona cechą osobowości, z samodyscypliną się nie rodzimy. Prawdę mówiąc, jeżeli zastanowisz się nad treścią mojej definicji, to posiadanie dyscypliny od urodzenia nie jest nawet możliwe. Każdy z nas może jednak posłużyć się samodyscypliną jako techniką wykorzystywaną w procesie własnej transformacji.

Oto przykład z mojego życia, który ilustruje mechanizmy leżące u podstaw funkcjonowania tej techniki. W 1978 roku zdecydowałem, że chcę zostać biegaczem. Nie pamiętam dokładnie, co mnie do tego skłoniło, poza tym, że w ciągu wcześniejszych ośmiu lat mój styl życia był bardzo daleki od aktywnego. Nie uprawiałem żadnych sportów, nie miałem żadnych hobby, chyba że za hobby uznalibyśmy oglądanie telewizji.

Wcześniej, w szkole średniej i przynajmniej przez część studiów, bardzo aktywnie uprawiałem sport, a zwłaszcza hokej na lodzie. Kiedy jednak skończyłem studia, moje życie potoczyło się w sposób zupełnie inny, niż oczekiwałem. Nie odpowiadało mi to, ale w tamtych czasach czułem, że nie jestem w stanie nic na to poradzić. Doprowadziło mnie to do okresu beczynności, co jest zawołowanym sposobem na określenie pozostawania w głębokiej depresji.

Jak już wspominałem, nie jestem pewien, co skłoniło mnie do tego, że nagle postanowiłem zostać biegaczem (być może obejrzałem jakiś program telewizyjny, który wzbudził moje zainteresowanie). Pamiętam jednak, że moja motywacja była bardzo silna. Kupiłem więc sobie jakieś buty do biegania, założyłem je i wyszedłem pobiegać. Pierwszym, co odkryłem, było to, że nie jestem w stanie biegać. Brakowało mi fizycznej wytrzymałości, aby przebiec więcej niż kilkadziesiąt metrów. Byłem bardzo zaskoczony. Nie zdawałem sobie sprawy i nigdy bym nie uwierzył w swój tak całkowity brak formy, że nie mogłem przebiec

nawet stu metrów. Uświadomienie sobie tego było tak przygnębiające, że nie próbowałem biegać przez kolejne dwa lub trzy tygodnie. Podczas kolejnej próby nadal nie byłem w stanie przebiec więcej niż pięćdziesiąt czy sześćdziesiąt metrów. Spróbowałem jeszcze raz, następnego dnia, efekt oczywiście był identyczny. Tak bardzo zniechęcił mnie mój brak formy, że nie próbowałem biegać przez kolejne cztery miesiące.

Jest wiosna 1979 roku. Jestem po raz kolejny pełen determinacji, żeby zostać biegaczem, ale jednocześnie bardzo sfrustrowany brakiem postępów. Kiedy kontemplowałem swój dylemat, przyszło mi do głowy, że jednym z moich problemów jest to, że nie mam celu, do którego mógłbym dążyć. Stwierdzenie, że chcę biegać, było w porządku, ale co oznaczało? Naprawdę nie wiedziałem; było zbyt ogólne i abstrakcyjne. Musiałem znaleźć coś bardziej namacalnego, do czego mógłbym dążyć. Postanowiłem więc, że chcę do końca lata móc przebiec dystans pięciu mil, czyli ok. ośmiu kilometrów.

Pięć mil pozostawało wtedy całkowicie poza moim zasięgiem, ale myśl, że kiedyś mogę być w stanie przebiec ten dystans, wywoływała wiele entuzjazmu. Ten zwiększony poziom entuzjazmu zapewnił mi wystarczający impet, abym zaczął biegać cztery razy w tygodniu. Pod koniec pierwszego tygodnia byłem naprawdę zaskoczony, kiedy odkryłem, że nawet tak lekki trening poprawił moją wytrzymałość i zdolność do ciągłego zwiększania dystansu. Spowodowało to dalszy wzrost mojego entuzjazmu, więc kupiłem stoper i czysty zeszyt, którego zamierzałem używać jako swojego biegowego dziennika. Znalazłem sobie dwumilową trasę i określiłem punkty orientacyjne co ćwierć mili. W dzienniku wpisywałem datę, dystans, czas i to, jak czułem się fizycznie podczas każdego biegu.

Myślałem, że jestem na dobrej drodze do moich pięciu mil, kiedy dosłownie wbiegłem w kolejny szereg problemów. Największym z nich były odwodzące od biegania i rozpraszające myśli, które zalewały moją świadomość za każdym razem, gdy uznawałem, że chcę wyjść na zewnątrz i biegać. Byłem zdumiony liczbą (i natężeniem) powodów, które wynajdowałem, aby nie biegać: „Jest za gorąco [lub] za zimno”, „Wygląda na to, że będzie padać”, „Jestem jeszcze trochę zmęczony po ostatnim razie (choć było to trzy dni temu)”, „Nie robi tego nikt inny, kogo znam” i najczęstsze: „Pójdę biegać, kiedy tylko skończy się ten program w telewizji” (oczywiście nigdy nie szedłem).

Nie znałem żadnego innego sposobu, aby poradzić sobie z tą negatywną energią psychiczną, niż przekierowanie świadomej uwagi na to, co próbowałem osiągnąć. Naprawdę chciałem przebiec pięć mil przed końcem lata. Okazało się, że *czasami* moje pragnienie bywało silniejsze od negatywnej energii. W efekcie udawało mi się wkładać buty do biegania, rzeczywiście wychodzić na zewnątrz i biegać. Zazwyczaj jednak odwodzące od biegania i rozpraszające myśli zmuszały mnie, abym zostawał w domu. Mam, prawdę mówiąc, wrażenie, że na początku w 70% przypadków nie byłem w stanie pokonać tej sprzecznej z moim pragnieniem energii.

Kolejnym problemem, który napotkałem, stał się fakt, że kiedy zacząłem zbliżać się do magicznej granicy jednej mili, to wpadłem w samozachwyt. Dotarło do mnie wtedy, że aby dobrać do moich pięciu mil, będę potrzebował dodatkowego mechanizmu. Przypuszczałem, że kiedy będę w stanie przebiec dwie, trzy mile, poziom mojego samozachwyty stanie się tak niebotyczny, iż nie będę odczuwał żadnej potrzeby zrealizowania swojego pięciomilowego celu. Ustanowiłem więc sobie regułę. Możesz ją nazwać regułą pięciu mil. „Jeżeli uda mi się założyć buty do biegania i wyjść na zewnątrz pomimo wszystkich sprzecznych myśli, próbujących mnie od tego odwieść, to zobowiązuje się pobiec przynajmniej o jeden krok dalej niż poprzednim razem”. Oczywiście byłoby dobrze, gdyby było to więcej kroków niż tylko jeden, ale, bez względu na wszystko, dystans nie mógł być mniejszy. Jak się okazało, nigdy nie złamałem tej zasady, a pod koniec lata udało mi się rzeczywiście przebiec pięć mil.

Zanim jednak do tego doszło, wydarzyło się coś naprawdę interesującego i zupełnie nieoczekiwanego. Kiedy zbliżałem się do swojego pięciomilowego celu, sprzeczne myśli zaczęły powoli zanikać. W końcu przestały istnieć zupełnie. W tym momencie uświadomiłem sobie, że jeśli chcę biegać, mogę to robić całkowicie swobodnie, bez psychicznego oporu, konfliktu czy rozpraszających myśli. Biorąc pod uwagę, jaką wcześniej toczyłem ze sobą walkę, byłem zdumiony (delikatnie mówiąc). Jaki był wynik: zacząłem biegać regularnie i robiłem to przez następne 16 lat.

Zainteresowanych chciałbym poinformować, że teraz nie biegam już tak intensywnie, bo pięć lat temu postanowiłem wrócić do hokeja na lodzie. Hokej to bardzo wyczerpujący sport. Czasami grywam nawet

cztery razy w tygodniu. Biorąc pod uwagę mój wiek (mam ponad 50 lat) i poziom wysiłku, jakiego ten sport wymaga, zwykle dzień lub dwa zajmuje mi dojscie do siebie, co nie pozostawia zbyt wiele czasu na bieganie.

Jeżeli teraz zbierzemy te doświadczenia i umieścimy je w kontekście tego, co wiemy już o naturze przekonań, to możemy poczynić szereg obserwacji:

1. Początkowo moje pragnienie, aby zostać biegaczem, nie miało podstaw ani oparcia w moim systemie psychicznym. Innymi słowy, nie było żadnego innego źródła energii (wypełnionego energią pojęcia domagającego się wyrażenia) zgodnego z moim pragnieniem.
2. To ja musiałem coś zrobić, aby to oparcie stworzyć. By stworzyć przekonanie, że „jestem biegaczem”, musiałem wytworzyć serię doświadczeń zgodnych z nowym przekonaniem. Zapamiętaj, że wszystko, co myślimy, mówimy czy robimy, dostarcza energii określonym przekonaniom obecnym w naszym systemie psychicznym. Za każdym razem, kiedy doświadczałem myśli próbujących odwieść mnie od biegania i byłem w stanie ponownie skoncentrować się na moim celu z dostatecznym przekonaniem, aby założyć buty do biegania i wyjść, dodawałem energii przekonaniu, że „jestem biegaczem”. A równie ważne jest to, że w niezamierzony sposób pozbawiałem energii wszelkie przekonania, które przemawiały za czymś innym. Posługuję się określeniem „w niezamierzony sposób”, ponieważ istnieje szereg technik zaprojektowanych specjalnie w celu identyfikacji i dezaktywacji sprzecznych z naszymi celami przekonań, ale w tamtym momencie mojego życia nie rozumiałem mechanizmów leżących u podstaw procesu transformacji, który przechodziłem, nie wiedziałem więc także, że mógłbym takie techniki wykorzystać.
3. Teraz mogę bez wysiłku (psychicznego) zachowywać się jak biegacz, ponieważ „jestem biegaczem”. To wypełnione energią pojęcie jest teraz funkcjonującym elementem mojej tożsamości. Kiedy zaczynałem, miałem wiele sprzecznych przekonań związanych z bieganiem. W efekcie potrzebna mi była technika samodyscypliny, abym sam mógł stać się biegaczem. Teraz

nie potrzebuję już samodyscypliny, ponieważ „bycie biegaczem” jest tym, „kim jestem”. Kiedy nasze przekonania są całkowicie zgodne z naszymi celami i pragnieniami, to nie istnieje źródło sprzecznej energii. Jeżeli nie istnieje źródło sprzecznej energii, to nie istnieje także źródło rozpraszających myśli, wymówek, racjonalizacji, usprawiedliwień czy błędów (świadomych i podświadomych).

4. Przekonania można zmienić, a jeżeli jest możliwa zmiana jednego przekonania, to można zmienić wszystkie, gdy rozumiemy, że tak naprawdę nie zmieniamy ich, tylko przenosimy energię z jednego pojęcia do innego. (Przekonanie, które ma zostać zmienione, pod względem swojej formy pozostaje nie-naruszone). Dlatego też dwa zupełnie przeciwstawne przekonania mogą istnieć w systemie psychicznym obok siebie. Jeżeli jednak pozbawiliśmy energii jedno przekonanie i wypełniliśmy nią inne, to z funkcjonalnego punktu widzenia nie mamy tutaj do czynienia ze sprzecznością; tylko przekonanie w połączeniu z energią będzie miało zdolność do działania jako siła na stan naszego umysłu, naszą percepcję i interpretację informacji oraz na nasze zachowanie.

Jedynym celem inwestowania w sposób mechaniczny jest przekształcenie siebie samego w konsekwentnie odnoszącego sukcesy inwestora. Jeżeli cokolwiek w Twoim środowisku psychicznym pozostaje w sprzeczności z zasadami tworzenia przekonania *„jestem konsekwentnie odnoszącym sukcesy inwestorem”*, to będziesz musiał posłużyć się techniką samodyscypliny, aby te zasady stały się dominującym, funkcjonującym elementem Twojej tożsamości. Kiedy zasady te staną się „tym, kim jesteś”, to nie będziesz więcej potrzebował samodyscypliny, ponieważ proces „bycia konsekwentnym” przestanie wymagać Twojego wysiłku.

Pamiętaj, że konsekwencja to nie to samo co umiejętność przeprowadzenia udanej transakcji czy nawet serii udanych transakcji, ponieważ przeprowadzenie udanej transakcji nie wymaga absolutnie żadnych umiejętności. Należy tylko dobrze odgadnąć coś, co nie różni się od odgadywania wyniku rzutu monetą. Konsekwencja natomiast to stan umysłu, który, kiedy go raz osiągniesz, nie pozwoli Ci

„być” w inny sposób. Nie będziesz musiał starać się być konsekwentny, bo będzie to naturalna funkcja Twojej tożsamości. Prawdę mówiąc, jeżeli będziesz musiał się starać, to będzie to równoznaczne z faktem, że reguły konsekwentnego odnoszenia sukcesów nie zostały zintegrowane z Twoim systemem psychicznym jako dominujące, niesprzeczne z innymi przekonania.

Etapem procesu „stawiania się konsekwentnym” jest na przykład wstępne definiowanie ryzyka. Jeżeli wstępne definiowanie ryzyka wymaga od Ciebie jakiegokolwiek szczególnego wysiłku, jeżeli musisz świadomie pamiętać, aby to robić, jeżeli doświadczasz jakichkolwiek rozpraszających myśli (takich, które w istocie próbują Cię od tego odwieść) lub jeżeli angażujesz się w transakcje bez wstępnego zdefiniowania ryzyka, to ta reguła nie jest dominującym, funkcjonującym elementem Twojej tożsamości. Nie jest tym, „kim jesteś”. Gdyby tak było, to myśl, żeby nie definiować wstępnie ryzyka, w ogóle nie przyszlaby Ci do głowy.

Kiedy wszystkie źródła konfliktu zostaną dezaktywowane, nie będziesz już mógł „istnieć” w inny sposób. To, co kiedyś wymagało wysiłku, teraz zacznie Ci przychodzić bez najmniejszego trudu. Innym osobom może zacząć się wtedy wydawać, że jesteś niezwykle zdyscyplinowany (bo potrafisz robić coś, co one uważają za trudne, o ile nie niemożliwe), ale fakty będą takie, że wcale nie będziesz zdyscyplinowany; będziesz po prostu działał na podstawie innego zestawu przekonań, zmuszających Cię do zachowań zgodnych z Twoimi pragnieniami, celami i zamierzeniami.

TWORZENIE PRZEKONANIA O KONSEKWENCJI

Tworzenie przekonania „*jestem konsekwentnie odnoszącym sukcesy inwestorem*” to cel zasadniczy, ale, podobnie jak z moim zamiarem zostania biegaczem, to zbyt szeroka i abstrakcyjna koncepcja, aby można było wprowadzić ją w życie bez rozłożenia na szereg kolejnych etapów. Mam więc zamiar rozłożyć to przekonanie na czynniki pierwsze, a następnie przedstawić Ci plan instalowania każdego z nich w Twoim umyśle jako dominującego przekonania. Poszczególne „przekonania cząstkowe” są elementami składowymi, tworzącymi fundament stanu, który określamy jako „bycie konsekwentnie odnoszącym sukcesy inwestorem”.

JESTEM KONSEKWENTNIE ODNOSZĄCYM SUKCESY INWESTOREM, PONIEWAŻ:

1. Obiektywnie identyfikuję swoje przewagi.
2. Wstępnie definiuję ryzyko każdej transakcji.
3. Całkowicie akceptuję ryzyko albo jestem gotowy zrezygnować z transakcji.
4. Działam na podstawie swoich przewag bez zastrzeżeń i bez wahania.
5. Realizuję zyski, kiedy rynek udostępnia mi pieniądze.
6. Nieustannie monitoruję swoją podatność na popełnianie błędów.
7. Rozumiem, że te reguły odnoszenia sukcesów są absolutnie niezbędne, więc nigdy ich nie łamię.

Te przekonania stanowią siedem zasad konsekwencji. Aby włączyć te zasady do Twojego systemu psychicznego na poziomie funkcjonalnym, niezbędne jest, byś celowo stworzył serię doświadczeń, które będą z nimi zgodne. Przypomina to sytuację chłopca, który chciał bawić się z psami, lub moje pragnienie, aby zostać biegaczem. Zanim chłopiec mógł zacząć bawić się z psem, musiał najpierw kilkakrotnie spróbować w ogóle się do niego zbliżyć. W końcu, kiedy bilans energetyczny w jego systemie psychicznym uległ zmianie, mógł zacząć bawić się z psami bez wewnętrznego oporu. Ja, aby stać się biegaczem, musiałem stworzyć pozytywne doświadczenie związane z bieganiem, mimo że wszystko we mnie przemawiało za czym innym. W końcu, kiedy energia przemieszczała się coraz bardziej w kierunku tej nowej definicji mnie samego, bieganie stało się naturalnym wyrazem mojej tożsamości.

To, co staramy się osiągnąć tutaj, jest oczywiście znacznie bardziej skomplikowane niż stawanie się biegaczem lub głaskanie psa, ale mechanizmy leżące u podstaw tego procesu są identyczne. Zaczniemy od konkretnego celu. Pierwszą zasadą konsekwencji jest przekonanie, że „Obiektywnie identyfikuję swoje przewagi”. Kluczowy jest tu wyraz *obiektywnie*. Bycie obiektywnym oznacza, że nie istnieje tendencja do definiowania, interpretowania i, w wyniku tego, postrzegania żadnych

informacji w kategoriach bólu albo euforii. Sposobem na bycie obiektywnym jest działanie na podstawie przekonań, które utrzymują nasze oczekiwania w stanie neutralnym, i ciągle uwzględnianie istnienia nieznanych sił.

Zapamiętaj: musisz w specjalny sposób wyszkolić swój umysł, aby być obiektywnym i pozostać skoncentrowanym na „obecnej chwili przepływu okazji”. Nasze umysły nie są z natury przystosowane do myślenia w ten sposób, aby więc być obiektywnym obserwatorem, musisz nauczyć się myśleć z perspektywy rynku. Z perspektywy rynku zawsze istnieją nieznanne siły (inwestorzy), które czekają, aby zacząć działać w reakcji na ruch cen. Dlatego „każda chwila jest naprawdę wyjątkowa”, choć może wyglądać, brzmieć tak samo jak inna chwila, przechowywana już w banku Twojej pamięci, czy wywoływać takie samo uczucie.

Z chwilą kiedy uznasz lub założysz, że wiesz, co się wydarzy, zaczniesz automatycznie oczekiwać, że masz rację. Jednak to, co wiesz, przynajmniej na poziomie racjonalnym, może uwzględniać jedynie Twoją wyjątkową przeszłość, która może nie mieć żadnego związku z tym, co faktycznie się dzieje z perspektywy rynku. W takiej chwili wszelkie informacje z rynku, które nie są zgodne z Twoimi oczekiwaniami, mogą zostać przez Ciebie zdefiniowane i być interpretowane jako bolesne. Aby uniknąć bólu, Twój umysł automatycznie, za pomocą zarówno świadomych, jak i podświadomych mechanizmów unikania bólu, skompensuje ewentualne różnice między tym, czego się spodziewasz, a tym, co oferuje rynek.

To, czego będziesz doświadczał, powszechnie określa się mianem iluzji. W stanie iluzji nie jesteś ani obiektywny, ani połączony z „obecną chwilą przepływu okazji”. Zamiast tego narażasz się na wszystkie typowe błędy związane ze sferą inwestowania (są nimi wahanie, falstart, brak wstępnego zdefiniowania ryzyka, zdefiniowanie ryzyka połączone z odmową zrealizowania straty i umożliwienie tym samym, aby transakcja przyniosła jeszcze większą stratę, wychodzenie z udanej transakcji zbyt wcześnie, niezrealizowanie zysków z udanej transakcji, pozwolenie, aby udana transakcja stała się przegraną, przesunięcie zlecenia „stop” bliżej punktu wejścia, przymusowe zamknięcie pozycji, a następnie obserwowanie, jak rynek podąża w wybranym przez Ciebie kierunku, czy zbyt duża wartość pozycji w odniesieniu do Twojego

kapitału). Pięć fundamentalnych prawd o rynku będzie z kolei utrzymywać Twoje oczekiwania na poziomie neutralnym, co sprawi, że Twój umysł pozostanie skoncentrowany na „obecnej chwili przepływu okazji” (poprzez oddzielenie chwili obecnej od Twojej przeszłości), i w ten sposób wyeliminuje Twoją skłonność do popełniania tych błędów.

Kiedy przestaniesz popełniać błędy transakcyjne, zaczniesz sobie ufać. Wraz ze wzrostem zaufania będzie rosła również Twoja pewność siebie. Im większa będzie Twoja pewność siebie, tym łatwiej będzie Ci prowadzić transakcje (działać na podstawie Twoich przewag bez wahania czy wątpliwości). Pięć prawd stworzy także stan umysłu, w którym będziesz rzeczywiście akceptował ryzyko związane z inwestowaniem. Kiedy rzeczywiście zaakceptujesz ryzyko, będziesz ze spokojem przyjmował każdy wynik. Kiedy będziesz ze spokojem przyjmował każdy wynik, to doświadczysz beztroskiego, obiektywnego stanu umysłu, w którym będziesz otwierał się na dostrzeganie tego, co będzie oferował Ci rynek, i działanie na tej podstawie w każdej konkretnej obecnej chwili.

Pierwszym celem jest uznanie za dominujące przekonania, że „obiektywnie identyfikuję swoje przewagi”. Problem polega na tym, jak to zrobić. Jak stać się osobą, która potrafi w konsekwentny sposób myśleć z perspektywy rynku?

Proces transformacji zaczyna się od pragnienia i woli przekierowania uwagi na obiekt pragnienia (czyli od samodyscypliny). Pragnienie jest siłą. Nie musi ono pokrywać się ani być w zgodzie z niczym, co aktualnie uważasz w sferze inwestowania za prawdziwe. Jednoznaczne pragnienie, skierowane wprost na konkretny cel, jest bardzo potężnym narzędziem. Możesz wykorzystać siłę swojego pragnienia, aby stworzyć całkowicie nową wersję czy wymiar swojej tożsamości, aby przenieść energię pomiędzy dwoma lub większą liczbą sprzecznych pojęć lub by zmienić kontekst czy też ładunek swoich wspomnień z ujemnego na dodatni.

Jestem pewien, że znasz powiedzenie: „szybka decyzja to połowa zwycięstwa”. Skutkiem decyzji jest to, że określamy, czego dokładnie pragniemy, z taką jasnością (bez jakichkolwiek wątpliwości) i z takim przekonaniem, że dosłownie nic nie może już stanąć nam na drodze, zarówno wewnątrz nas, jak i na zewnątrz. Jeżeli nasze postanowienie jest wystarczająco silne, to jest możliwa prawie natychmiastowa, drastyczna zmiana naszej struktury psychicznej. Dezaktywacja konfliktów

wewnętrznych nie jest kwestią czasu, tylko ukierunkowanego pragnienia (choć dotarcie do punktu, w którym rzeczywiście się zdecydujemy, może zająć dużo czasu). Jeżeli jednak brak Ci absolutnej jasności i przekonania, to z czasem do zmiany tej całkiem skutecznie doprowadzi stosowanie techniki samodyscypliny (o ile oczywiście zechcesz się nią posłużyć).

Aby przejść transformację, musisz zdecydować się z tak silnym przekonaniem i taką jasnością, na jaką Cię tylko stać, że bardziej niż cegokolwiek innego pragniesz od swojego inwestowania konsekwencji (stanu umysłu, który charakteryzują zaufanie, pewność siebie i obiektywizm). To konieczne, bo jeśli przypominasz większość inwestorów, to będziesz musiał stawić czoła kilku bardzo potężnym siłom, które będą Ci się przeciwstawiać. Jeżeli będziesz na przykład prowadzić transakcje w stanie euforii po załapaniu się na znaczący ruch rynku, aby zaimponować rodzinie i przyjaciołom, aby być bohaterem, aby zaspokoić swoje uzależnienie do losowych nagród, aby mieć rację w swoich przewidywaniach lub z jakiegokolwiek innego powodu, który nie ma nic wspólnego z konsekwencją, to okaże się, że siła tych innych motywacji nie tylko sprawi, że wyjątkowo trudno Ci będzie wykonać ćwiczenie transakcyjne, jakie dla Ciebie przygotowałem, ale może równie dobrze być wystarczająco duża, że w ogóle zrezygnujesz z wykonywania go.

Pamiętasz chłopca, który nie pragnął być taki jak inne dzieci i bawić się z psami? Zdecydował on w zasadzie, że godzi się na istnienie w swoim życiu aktywnej sprzeczności pomiędzy mającym minimalny ładunek pozytywnym przekonaniem, że nie wszystkie psy są niebezpieczne, a rdzennym przekonaniem o ładunku ujemnym, że wszystkie psy są niebezpieczne. Chłopiec miał umiejętność dostrzegania przyjaznych psów, ale jednocześnie interakcja z nimi była dla niego niemożliwa. Jeżeli kiedyś nie zapragnie tego zmienić, to brak równowagi energetycznej pomiędzy tymi dwoma przekonaniem pozostanie dołącznie taki, jaki jest, przez całe jego życie.

Aby w ogóle rozpocząć ten proces, musisz chcieć konsekwencji tak bardzo, że jesteś gotowy zrezygnować z wszystkich innych, związanych z inwestowaniem powodów, motywacji czy zamiarów niezgodnych z procesem integracji przekonań, na których opiera się konsekwencja. Jasne, intensywne pragnienie jest warunkiem koniecznym, jeżeli chcesz zacząć ten proces wykorzystywać.

ĆWICZENIE

NAUKA INWESTOWANIA Z WYKORZYSTANIEM PRZEWAGI, TAK JAK ROBIĄ TO KASYNA

Celem tego ćwiczenia jest przekonanie Cię, że inwestowanie jest po prostu grą opartą na prawdopodobieństwie (grą liczbową), nieróżniącą się specjalnie od pociągania za dźwignię automatu wrzutowego. Na poziomie mikro wyniki poszczególnych przewag są zdarzeniami niezależnymi. Na poziomie makro wyniki serii transakcji są powtarzalne.

Z perspektywy prawdopodobieństwa oznacza to, że zamiast być osobą grającą na automacie wrzutowym, możesz, jako inwestor, zostać kasynem, o ile:

1. dysponujesz przewagą, która naprawdę zapewnia Ci większe szanse na odniesienie sukcesu;
2. potrafisz myśleć o inwestowaniu w odpowiedni sposób (pięć fundamentalnych prawd);
3. potrafisz wykonać wszystkie niezbędne działania w serii transakcji.

W takiej sytuacji, podobnie jak kasyna, będziesz dyktował warunki gry i staniesz się konsekwentnie odnoszącym sukcesy inwestorem.

KONFIGUROWANIE ĆWICZENIA

Wybierz rynek. Wybierz będący przedmiotem aktywnego obrotu pakiet akcji lub kontrakt terminowy. Rodzaj instrumentu nie ma znaczenia, musi on jednak dysponować płynnością, a Ty, jeśli chodzi o wartość depozytu, musisz mieć możliwość zainwestowania w co najmniej trzysta jednostek lub trzy kontrakty terminowe w ramach jednej transakcji.

Wybierz zestaw zmiennych rynkowych definiujących przewagę. Może to być dowolny system inwestycyjny. System inwestycyjny czy też metodologia, którą wybierzesz, może być matematyczna, mechaniczna lub wizualna (na podstawie wzorców na wykresach cen). Nie ma znaczenia, czy sam zaprojektujesz system, czy kupisz go od kogoś innego, nie musisz też poświęcać szczególnie dużo czasu ani być wyjątkowo dociekliwy, próbując znaleźć lub opracować najlepszy czy też jedynie

śluszy system. W tym ćwiczeniu nie chodzi o dopracowywanie systemu, nie jest ono także testem Twoich umiejętności analitycznych.

Zmienne, które wybierzesz, mogą nawet zostać uznane za przeciętne z punktu widzenia standardów większości inwestorów, bo to, czego nauczysz się z ćwiczenia, nie przekłada się bezpośrednio na zarabianie pieniędzy. Możesz potraktować to ćwiczenie jako wydatek edukacyjny, bo dzięki niemu zmniejszy się ilość czasu i wysiłku, które inaczej musiałbyś poświęcić, próbując znaleźć najbardziej dochodowe przewagi.

Czytelników, którzy być może się nad tym zastanawiają, informuję, że nie zamierzam rekomendować żadnego konkretnego systemu ani żadnych konkretnych zmiennych, ponieważ zakładam, że większość osób czytających tę książkę jest już właściwie przeszkolona w zakresie analizy technicznej. Jeśli potrzebujesz dodatkowej pomocy, dostępne są setki książek na ten temat, a dostawcy systemów także bardzo chętnie podzielą się z Tobą swoimi pomysłami. Niezależnie jednak od tego, jaki system wybierzesz, musi on spełniać następujące wymagania:

Otwarcie pozycji. Zmienne, których używasz do definiowania przewagi, muszą być absolutnie precyzyjne. System musi być tak zaprojektowany, że nie będzie wymagał od Ciebie podejmowania żadnych subiektywnych decyzji odnośnie do tego, czy Twoja przewaga istnieje. Jeżeli układ rynku będzie zgodny z ustalonymi zmiennymi Twojego systemu, to otwierasz pozycję, jeżeli nie, to jej nie otwierasz. Kropka! Żadne inne zewnętrzne czy losowe czynniki nie mogą się w tym równaniu znaleźć.

Wyjście za pomocą zlecenia zatrzymania straty. Te same warunki dotyczą wychodzenia z nieudanych transakcji. Twoja metodologia musi informować Cię *dokładnie*, ile musisz zaryzykować, aby dowiedzieć się, czy transakcja przebiega po Twojej myśli. Zawsze istnieje optymalny punkt, w którym prawdopodobieństwo, że transakcja będzie nieudana, staje się tak duże, zwłaszcza w odniesieniu do potencjalnych zysków, że lepiej zrealizować stratę i oczyścić umysł przed rozpoczęciem działania na podstawie kolejnej przewagi. Zamiast wykorzystywać arbitralnie ustaloną kwotę, którą jesteś skłonny zaryzykować, pozwól, by struktura rynku określała, gdzie znajduje się ten optymalny punkt.

Niezależnie od tego, jaki system wybierzesz, musi on być absolutnie dokładny i nie może wymagać podejmowania subiektywnych decyzji. Powtarzam, żadne zewnętrzne lub losowe zmienne nie mogą znaleźć się w tym równaniu.

Horyzont inwestycyjny. Twoja metodologia inwestycyjna może funkcjonować w dowolnym horyzoncie inwestycyjnym, który Ci odpowiada, ale wszystkie sygnały wejścia i wyjścia muszą opierać się na tym samym horyzoncie. Jeżeli na przykład wykorzystujesz zmienne, które identyfikują konkretną formację wyznaczającą poziom wsparcia i oporu na 30-minutowym wykresie słupkowym, to kalkulacje dotyczące zysku i ryzyka także powinieneś wykonywać w 30-minutowym przedziale czasowym.

Inwestowanie w określonym przedziale czasowym nie wyklucza jednak możliwości korzystania przez Ciebie z innych horyzontów w charakterze filtrów. Twoim filtrem może być na przykład zasada, że angażujesz się wyłącznie w transakcje zgodne z kierunkiem głównego trendu. Zgodnie ze starą maksymą „trend jest twoim przyjacielem”. Oznacza to, że istnieje większe prawdopodobieństwo, że odniesiesz sukces, jeżeli inwestujesz zgodnie z kierunkiem głównego trendu, gdy taki istnieje. Fakty są takie, że transakcje o najniższym poziomie ryzyka i najwyższym prawdopodobieństwie sukcesu mają miejsce, kiedy kupujemy po nurkowaniu (na wsparciu), gdy rynek jest w trendzie wzrostowym, lub sprzedajemy po rajdzie (na oporze), gdy rynek jest w trendzie spadkowym.

Aby zilustrować, jak ta zasada działa, powiedzmy, że wybrałeś dokładny sposób identyfikacji formacji wsparcia i oporu w 30-minutowym przedziale czasowym jako swoją przewagę. Zasada jest taka, że angażujesz się wyłącznie w transakcje zgodne z kierunkiem głównego trendu. Rynek w trendzie wzrostowym definiuje się jako serię coraz wyższych szczytów i coraz wyższych dołków, a rynek w trendzie spadkowym jako serię coraz niższych szczytów i coraz niższych dołków. Im dłuższy horyzont czasowy, tym bardziej widoczny jest trend, a więc trend na wykresie dziennym jest lepiej widoczny niż na 30-minutowym. Dlatego trend na wykresie dziennym będzie miał pierwszeństwo przed trendem na wykresie 30-minutowym i powinien być uważany za trend główny.

Aby określić kierunek głównego trendu, spójrz na to, co dzieje się na dziennym wykresie słupkowym. Jeżeli widać na nim trend wzro-

stowy, to musisz tylko poszukać wyprzedzący lub zniesienia poniżej punktu, który Twoja przewaga określa jako wsparcie na wykresie 30-minutowym. To w tym miejscu zostaniesz kupującym. Z drugiej strony jeżeli na wykresie dziennym widać trend spadkowy, to musisz tylko poszukać rajdu w górę do punktu, który zgodnie z Twoją przewagą jest poziomem oporu, aby na wykresie 30-minutowym zostać sprzedającym.

Na rynku będącym w trendzie spadkowym Twoim celem jest ustalenie, jak wysoki poziom może w skali intraday osiągnąć cena, nie naruszając jednocześnie ram strukturalnych długoterminowego trendu. Na rynku w trendzie wzrostowym z kolei Twoim celem jest ustalenie, jak nisko może w skali intraday zanurkować cena, aby nie naruszyć ram strukturalnych długoterminowego trendu. Zazwyczaj z tymi punktami wsparcia i oporu, pojawiającymi się w ciągu dnia, wiąże się bardzo niewielkie ryzyko, bo rynek nie musi znacząco wyjść poza nie, aby poinformować nas, że transakcja jest nieudana.

Realizacja zysków. Uwierz lub nie, ale spośród wszystkich umiejętności, których trzeba się nauczyć, aby zostać konsekwentnie odnoszącym sukcesy inwestorem, umiejętność realizowania zysków jest prawdopodobnie najtrudniejsza do opanowania. W grę wchodzi tutaj znaczna liczba naszych własnych, często bardzo skomplikowanych czynników psychologicznych i poziom skuteczności naszej analizy rynku. Uporządkowanie tego skomplikowanego zbioru zagadnień wykracza niestety poza ramy tej książki. Zwracam na to uwagę, aby ci z Was, którzy mogą mieć skłonności do robienia sobie gorzkich wyrzutów za to, że osiągają mniej, niż mogliby, uspokoili się i przestali się zamartwiać. Jeżeli nawet zdobyliście wszelkie inne umiejętności, to opanowanie właśnie tej może Wam zająć sporo czasu.

Ale bez paniki. Istnieje sposób na skonstruowanie systemu realizacji zysków, który będzie zgodny z piątą zasadą konsekwencji („Realizuj zyski, gdy rynek udostępnia mi pieniądze”). Jeśli wytworzysz w sobie przekonanie, że jesteś konsekwentnie odnoszącym sukcesy inwestorem, to następnie będziesz musiał stworzyć doświadczenia, które będą odpowiadały temu przekonaniu. Ponieważ przedmiotem przekonania jest konsekwentna skuteczność, to sposób realizacji zysków ze zwycięskich transakcji ma podstawowe znaczenie.

To jedyna część ćwiczenia, w której będziesz w swoich działaniach dysponował pewnym stopniem dowolności. Podstawowym założeniem jest fakt, że podczas zwycięskiej transakcji nigdy nie wiesz, jak daleko rynek podaży w wybranym przez Ciebie kierunku. Rynki rzadko zmieniają stale w górę lub w dół. (To, co działo się z akcjami firm internetowych na rynku NASDAQ jesienią 1999 roku, było oczywistym wyjątkiem od tej reguły). Rynki zazwyczaj rosną, a następnie wykonują zwrot i cofają się, rekompensując część poprzedniego ruchu w górę; lub spadają, a następnie niwelują pewną część tego spadku.

Te częściowe zniesienia mogą sprawiać, że bardzo trudno pozostać w zwycięskiej transakcji. Trzeba być niezwykle wyrafinowanym i obiektywnym analitykiem, aby umieć odróżniać normalne zniesienia, kiedy rynek nadal będzie miał tendencję do poruszania się w pierwotnym kierunku naszej transakcji, od zniesień, które normalne nie są, gdy możliwość dalszego ruchu w pierwotnym kierunku naszej transakcji jest znacznie mniejsza, o ile w ogóle istnieje.

Skoro nigdy nie wiadomo, jak długo rynek będzie podążał w wybranym przez nas kierunku, to kiedy i jak mamy realizować zyski? Odpowiedź na pytanie „kiedy?” uzależniona jest od naszej umiejętności czytania rynku i określania najbardziej prawdopodobnych punktów jego zatrzymania. Ponieważ nie mamy możliwości zrobienia tego obiektywnie, to najlepszym z psychologicznego punktu widzenia rozwiązaniem jest podzielenie pozycji na trzy części (lub na ćwiartki) i skalowanie jej (czyli realizowanie zysków na raty), gdy rynek porusza się w wybranym przez nas kierunku. Jeżeli więc inwestujesz na rynku kontraktów terminowych, to Twoja minimalna pozycja powinna zawierać co najmniej trzy (lub cztery) kontrakty. W przypadku akcji minimalna pozycja to dowolna liczba akcji, która jest podzielna przez trzy (lub cztery), aby nie pozostała Ci niepełna jednostka transakcyjna.

Oto sposób, w jaki ja skaluję zwycięską pozycję. Kiedy zaczynałem swoją działalność jako inwestor, a zwłaszcza w okresie pierwszych trzech lat jej prowadzenia (od 1979 do 1981 roku), dokładnie i regularnie analizowałem wyniki swoich działań w sferze inwestowania. Odkryłem między innymi, że rzadko zdarzało mi się zamykać pozycje, które od początku przynosiły stratę, rynek prawie zawsze wykonywał wcześniej jakiś, choćby bardzo niewielki ruch w wybranym przez mnie kierunku. Średnio tylko jedna na dziesięć moich transakcji

była od początku przegrana, bo rynek w ogóle nie zachowywał się zgodnie z kierunkiem mojego wejścia. W kolejnych 25 do 30% ostatecznie przegranych transakcji rynek wykonywał zwykle ruch w wybranym przeze mnie kierunku o wartości od trzech do czterech tików, a następnie odwracał się i wymuszał zamknięcie mojej pozycji. Wyliczyłem, że jeżeli nabiorę zwyczaju realizowania zysku z co najmniej jednej trzeciej mojej wyjściowej pozycji za każdym razem, kiedy rynek będzie dawał mi te trzy lub cztery tiki, to pod koniec roku łączna wartość zwycięstw w bardzo dużym stopniu pokryje moje straty. Miałem rację. Do dziś, zawsze, bez wahania czy wątpliwości, likwiduję część zwycięskiej pozycji, gdy rynek daje mi okazję do zarobku. Wysokość tego zarobku zależy od rynku i bywa różna w zależności od sytuacji. W przypadku kontraktów terminowych na obligacje skarbowe realizuję zysk z jednej trzeciej pozycji, gdy otrzymuję cztery tiki. W przypadku kontraktów terminowych na indeks S&P robię to, gdy zysk wynosi od półtora do dwóch pełnych punktów.

W transakcji obligacjami zwykle nie ryzykuję więcej niż sześciu tików, aby dowiedzieć się, czy transakcja będzie udana. W przypadku transakcji opartej na trzech kontraktach wygląda to następująco: jeżeli zajmuję pozycję, a rynek od razu zwraca się przeciwko mnie, nie dając mi wcześniej co najmniej czterech tików, moja pozycja zostaje zamknięta przy stracie 18 tików, ale, jak już wspomniałem, nie zdarza się to często. Zanim transakcja okaże się przegrana, to zwykle przez krótki czas idzie po mojej myśli. Jeżeli wartość ruchu na moją korzyść wynosi co najmniej cztery tiki, to realizuję te cztery tiki z jednego kontraktu. Tym, co właśnie zrobiłem, jest zredukowanie mojego całkowitego ryzyka na dwóch pozostałych kontraktach o 10 tików. Jeżeli następnie rynek zamknie moją pozycję na dwóch pozostałych kontraktach, to moja strata netto na całej transakcji wyniesie tylko 8 tików.

Jeżeli moja pozycja na dwóch pozostałych kontraktach nie zostanie zamknięta i rynek zacznie poruszać się w wybranym przeze mnie kierunku, zrealizuję na określonym wcześniej poziomie zysku kolejną trzecią część pozycji. Opieram się na wsparciu i oporze w jakimś dłuższym horyzoncie inwestycyjnym albo na teście wcześniejszego znaczącego szczytu lub dołka. Kiedy realizuję zyski z drugiej z trzech części pozycji, to przesuwam także zlecenie zatrzymania straty bliżej mojego pierwotnego punktu wejścia. Teraz osiągam zysk netto na transakcji niezależnie od tego, co dzieje się z ostatnią częścią pozycji.

Innymi słowy, mam w takiej sytuacji „okazję wolną od ryzyka”. Ani ja nie jestem w stanie dobitnie podkreślić, ani wydawca nie mógłby wydrukować większymi literami tego, jak istotne jest doświadczenie stanu okazji wolnej od ryzyka. Kiedy stworzymy sytuację, w której istnieje taka okazja, to nie możemy stracić, chyba że wydarzy się coś wyjątkowo niezwykłego, na przykład nagły skok ceny z pominięciem poziomu, na którym ustawiliśmy zlecenie „stop-loss” (luki cenowe). Jeżeli w normalnych warunkach nie możemy stracić, to doświadczamy uczucia prowadzenia transakcji w zrelaksowanym, beztroskim stanie umysłu.

Aby zilustrować tę tezę, chciałbym, żebyś wyobraził sobie siebie w zwycięskiej transakcji; rynek wykonał dość znaczący ruch w wybranym przez Ciebie kierunku, ale nie zrealizowałeś zysków, bo myślałeś, że korzystny dla Ciebie ruch będzie trwał dalej. Zamiast tego rynek wykonuje zwrot i dociera do Twojego punktu wejścia lub bardzo blisko niego. Wpadasz w panikę i co za tym idzie, likwidujesz pozycję, bo nie chcesz pozwolić, aby to, co było kiedyś zwycięską transakcją, zamieniło się w przegraną. Kiedy jednak wychodzisz z rynku, on odbija się i osiąga poziom, na którym Twoja transakcja znów byłaby zwycięska. Gdybyś wcześniej zrealizował część zysku za pomocą skalowania i znalazł się tym samym w sytuacji okazji pozbawionej ryzyka, to bardzo wątpliwe, czy odczuwałbyś jakikolwiek stres lub lęk.

Pozostała mi jeszcze jedna trzecia mojej pozycji. Co teraz? Szukam najbardziej prawdopodobnego miejsca, w którym rynek się zatrzyma. Zazwyczaj jest to znaczący szczyt lub dołek w dłuższym horyzoncie inwestycyjnym. Umieszczam zlecenie zamknięcia pozycji tuż poniżej tego poziomu, jeżeli zajmuję pozycję długą, lub tuż powyżej niego, jeżeli zajmuję pozycję krótką. Umieszczam swoje zlecenia tuż poniżej lub tuż powyżej, bo nie zależy mi na wyciskaniu z transakcji ostatniego tiku. Przez te wszystkie lata zrozumiałem, że po prostu nie warto.

Jeszcze jednym czynnikiem, który należy uwzględnić, jest stosunek zysku do ryzyka. Stosunek zysku do ryzyka to wyrażona w pieniądzu wartość podejmowanego ryzyka w odniesieniu do potencjalnego zysku. Idealny stosunek zysku do ryzyka to co najmniej 3 do 1, co oznacza, że ryzykujemy tylko jednego dolara na każde trzy dolary potencjalnego zysku. Jeżeli nasza przewaga i sposób skalowania w trans-

akcjach dają nam stosunek zysku do ryzyka jak 3 do 1, to odsetek zwycięskich transakcji może wynosić poniżej 50% i nadal będziemy w konsekwentny sposób zarabiali pieniądze.

Stosunek zysku do ryzyka jak 3 do 1 jest idealny. Dla celów tego ćwiczenia jego wartość nie ma jednak znaczenia i nie ma też znaczenia, jak efektywnie będziesz skalował, chodzi o to, abyś w ogóle to robił. Rób, co możesz, aby realizować zyski na rozsądnych poziomach, kiedy rynek będzie udostępniał Ci pieniądze. Każda część transakcji, z której zysk zrealizujesz jako zwycięzca, będzie wzmacniać Twoje przekonanie, że konsekwentnie odnosisz sukcesy. Kiedy Twoje przekonanie o umiejętności konsekwentnego osiągania sukcesów stanie się silniejsze, wszystkie elementy w końcu się dopasują.

Inwestowanie z wykorzystaniem próbek. Życie lub śmierć typowego inwestora (na poziomie emocjonalnym) zależy zasadniczo od wyniku ostatniej transakcji. Jeżeli była udana, to chętnie przechodzi on do kolejnej; jeżeli nie, zaczyna kwestionować skuteczność swojej przewagi. Aby dowiedzieć się, które zmienne działają, na ile dobrze działają i co nie działa, potrzebujemy systematycznego podejścia nie-uwzględniającego żadnych losowych zmiennych. Oznacza to, że musimy zacząć definiować nasz sukces lub porażkę nie na podstawie ograniczonej, obejmującej jedną transakcję po drugiej perspektywy typowego inwestora, ale na podstawie próbki obejmującej 20 lub więcej transakcji.

Przewaga, na podstawie której podejmujesz decyzje, opiera się na ograniczonej liczbie zmiennych rynkowych lub na relacjach pomiędzy tymi zmiennymi określającymi tendencję rynku do poruszania się w górę lub w dół. Z perspektywy rynku każdy inwestor, który może wejść lub wyjść z transakcji, może działać jako siła na ruch cen, będąc tym samym zmienną rynkową. Żadna przewaga ani system techniczny nie jest w stanie uwzględnić wszystkich inwestorów i przyczyn, dla których każdy z nich wchodzi lub wychodzi z transakcji. W rezultacie każdy zestaw zmiennych rynkowych, który definiuje przewagę, jest jak stopklatka czegoś bardzo ulotnego, rejestrująca tylko niewielki wycinek wszystkich dostępnych możliwości.

Kiedy zastosujemy na rynku jakiś zestaw zmiennych, to mogą one działać bardzo dobrze przez dłuższy okres, ale po jakimś czasie

może się okazać, że ich skuteczność maleje. Dzieje się tak dlatego, że mechanizmy leżące u podstaw interakcji pomiędzy wszystkimi uczestnikami rynku zmieniają się (czyli zmienia się rynek). Pojawiają się nowi inwestorzy, na swój własny sposób rozumiejący, co jest szczytem, a co dołkiem, a inni znikają. Zmiany te stopniowo zaczynają wpływać na mechanizmy leżące u podstaw ruchów rynku. Żadna stopklatka (ściśły zestaw zmiennych) nie jest w stanie uwzględnić wszystkich tych subtelnych zmian.

Te subtelne zmiany w funkcjonowaniu mechanizmów ekonomicznych leżących u podstaw ruchów rynku można skompensować i nadal utrzymać konsekwentne podejście, inwestując za pomocą próbek o określonej wielkości. Próbką musi być wystarczająco duża, aby zapewnić Twoim zmiennym odpowiedni test, ale jednocześnie na tyle mała, by jeśli ich efektywność się zmniejszy, można było je dopracować, zanim stracisz zbyt dużo pieniędzy. Ustaliłem, że próbka nie mniejsza niż 20 transakcji spełnia oba te wymagania.

Testowanie. Gdy już zdecydujesz się na zestaw zmiennych, które będą zgodne z opisanymi specyfikacjami, musisz je przetestować, aby sprawdzić, jak działają. Jeżeli dysponujesz odpowiednim do tego celu programem, to prawdopodobnie już wiesz, co powinieneś zrobić. Jeśli nie masz programu testującego, to możesz albo przetestować swoje zmienne „na sucho” (w procesie forward testing, czyli prowadząc transakcje wirtualne, bez użycia pieniędzy), albo zatrudnić kogoś, kto zrobi to za Ciebie. Jeżeli nie wiesz, komu miałbyś to zlecić, skontaktuj się ze mną przez stronę *markdouglas.com*. Pamiętaj jednak, że celem ćwiczenia jest wykorzystanie inwestowania jako narzędzia, aby nauczyć się myśleć obiektywnie (z perspektywy rynku), tak jakbyś był zarządcą kasyna. W tej sytuacji wydajność Twojego systemu nie jest aż tak istotna, ważne jest, abyś miał świadomość tego, czego możesz oczekiwać w kontekście stosunku zwycięstw do strat (relacji wygranych do przegranych transakcji w Twojej próbce).

Akceptowanie ryzyka. To ćwiczenie wymaga, abyś z góry wiedział, jakie ryzyko wiąże się z każdą z transakcji w Twojej liczącej 20 transakcji próbce. Jak się już orientujesz, wiedza o istnieniu ryzyka nie jest równoznaczna z jego akceptowaniem. Chcę, abyś czuł się jak najbardziej komfortowo w odniesieniu do wyrażonej w pieniądzech wartości ryzy-

ka, jakie będziesz podejmował w tym ćwiczeniu. Ponieważ wymogiem ćwiczenia jest wykorzystywanie próbki liczącej 20 transakcji, to potencjalnie istnieje ryzyko, że na wszystkich tych 20 transakcjach stracisz. To oczywiście najgorszy scenariusz. Jest on tak samo prawdopodobny jak ten, że wygrasz wszystkie 20 transakcji, co oznacza, że prawdopodobieństwo jego wystąpienia nie jest zbyt duże. Niemniej jednak taka możliwość istnieje. Dlatego musisz skonfigurować ćwiczenie w taki sposób, że będziesz w stanie zaakceptować ryzyko przegranej (wyrażone w pieniądzu) we wszystkich 20 transakcjach.

Jeżeli na przykład inwestowałbyś na rynku kontraktów terminowych S&P, to Twoja przewaga mogłaby wymagać, abyś zaryzykował trzy pełne punkty na kontrakcie, by dowiedzieć się, czy transakcja będzie udana. Ponieważ ćwiczenie wymaga minimum trzech kontraktów w transakcji, to łączna pieniężna wartość ryzyka wynosi dla jednej transakcji 2250 dolarów, jeśli będziesz obracał dużymi kontraktami. Skumulowana wartość ryzyka w przypadku przegrania przez Ciebie wszystkich 20 transakcji wyniesie 45 tysięcy dolarów. A świadomość, że ryzykujesz 45 tysięcy dolarów, niekoniecznie poprawia samopoczucie.

Jeśli nie czujesz się komfortowo, to możesz obniżyć wartość ryzyka, inwestując w minikontrakty na indeks S&P (E-Mini). Ich wartość to jedna piąta wartości dużych kontraktów, więc łączna wartość ryzyka transakcji obniża się do 450 dolarów, a skumulowane ryzyko dla wszystkich 20 transakcji wynosi 9 tysięcy dolarów. Tak samo możesz postąpić, inwestując w akcje: zmniejszaj po prostu ich liczbę w każdej transakcji, aż dojdiesz do punktu, w którym skumulowana wartość ryzyka na wszystkich 20 transakcjach będzie dla Ciebie do przyjęcia.

Nie chciałbym jednak, abyś dla własnego komfortu zmieniał ustalone parametry ryzyka. Jeżeli na podstawie swoich ustaleń uznałeś, że trzypunktowe ryzyko w kontrakcie na indeks S&P jest optymalne, aby rynek, poruszając się w kierunku przeciwnym do Twojej przewagi, poinformował Cię, że nie warto pozostawać na pozycji, to niech tak zostanie. Modyfikuj tę zmienną tylko wtedy, gdy będzie to zasadne z punktu widzenia analizy technicznej.

Jeżeli zrobiłeś wszystko, co możliwe, aby zmniejszyć wielkość pozycji, i okazuje się, że nadal nie czujesz się komfortowo ze skumulowaną wartością straty na wszystkich 20 transakcjach, to proponuję,

byś przeprowadził symulację tego ćwiczenia. Symulacja obejmuje cały proces wchodzenia i wychodzenia z transakcji, w tym potwierdzanie zleceń i stanu rachunku przez firmę maklerską, tyle tylko, że transakcje nie trafiają na rynek. W rezultacie nie ryzykujesz tak naprawdę żadnych pieniędzy. Symulacja jest doskonałym narzędziem do treningu w czasie rzeczywistym i w rzeczywistych warunkach rynkowych; jest to również doskonałe narzędzie do testowania „na sucho” systemu inwestycyjnego.

Wykonywanie ćwiczenia. Dysponując zestawem zmiennych, który jest zgodny z zasadami opisanymi powyżej, wiedząc dokładnie, ile będzie Cię kosztowało sprawdzenie, czy poszczególne transakcje będą udane, mając plan realizacji zysków i zdając sobie sprawę z tego, czego możesz się spodziewać odnośnie do stosunku zwycięstw do strat w swojej składającej się z 20 transakcji próbie, jesteś gotowy, aby rozpocząć ćwiczenie.

Zasady są proste: inwestuj zgodnie ze swoim systemem. Oznacza to, że musisz angażować się w transakcje na podstawie co najmniej kolejnych dwudziestu wystąpień swojej przewagi — nie w jedną i nie w kilka transakcji, ale we wszystkie 20, niezależnie od okoliczności. Nie wolno Ci zrezygnować, wykorzystywać żadnych czynników zewnętrznych lub sugerować się nimi, nie wolno Ci także modyfikować zmiennych, które definiują Twoją przewagę, do czasu przeprowadzenia wszystkich transakcji w ramach próbki.

Konfigurując ćwiczenie na podstawie ustalonych zmiennych definiujących Twoją przewagę i relatywnie większe szanse na sukces, a także zobowiązując się do przeprowadzenia wszystkich transakcji w swojej próbie, utworzyłeś system inwestycyjny odpowiadający sposobowi, w jaki funkcjonuje kasyno. Dlaczego kasyna w konsekwentny sposób zarabiają na zdarzeniach, których wynik jest losowy? Bo wiedzą, że w serii takich zdarzeń to one mają większe szanse odniesienia sukcesu. Wiedzą również, że aby wykorzystać te większe szanse, muszą uczestniczyć w każdym zdarzeniu. Nie mogą wybierać, w którym rozdaniu blackjaka, w której partii ruletki czy w którym rzucie kośćmi wezmą udział, próbując przewidzieć z góry wynik każdego z tych indywidualnych zdarzeń.

Jeżeli wierzysz w pięć fundamentalnych prawd i w to, że inwestowanie jest wyłącznie grą opartą na prawdopodobieństwie, nieróżniącą

się specjalnie od pociągania za uchwyt automatu wrzutowego, to przekonasz się, że wykonanie tego ćwiczenia przyjdzie Ci bez wysiłku — bez wysiłku, bo Twoje pragnienie dotrzymania obietnicy, zobowiązanie do przeprowadzenia wszystkich transakcji w ramach próbki i przekonanie o tym, że inwestowanie opiera się na prawdopodobieństwie, będą w stanie całkowitej harmonii. W związku z tym nie będziesz doświadczał lęku, oporu ani rozprasających myśli. Co więc będziesz w stanie powstrzymać Cię od zrobienia dokładnie tego, co będziesz chciał zrobić, wtedy, kiedy bez wahania i bez wątpliwości zechcesz to zrobić? Nic!

Z drugiej strony jeżeli jeszcze tego nie dostrzegłeś, ćwiczenie to wywoła czołowe zderzenie Twojego pragnienia, aby obiektywnie myśleć w kategoriach prawdopodobieństwa, i wszystkich działających wewnątrz Ciebie sił pozostających w konflikcie z tym pragnieniem. Poziom trudności ćwiczenia będzie wprost proporcjonalny do natężenia tego konfliktu. W pewnym stopniu będziesz doświadczał dokładnego przeciwieństwa tego, co opisałem w poprzednim akapicie. Nie zdziw się więc, jeżeli pierwszych kilka prób wykonania ćwiczenia skończy się dla Ciebie porażką.

W jaki sposób powinieneś rozwiązać ten konflikt? Obserwuj siebie i używaj techniki samodyscypliny, aby koncentrować się na swoim celu. Zapisz pięć fundamentalnych prawd i siedem zasad konsekwencji i miej je przed oczami zawsze, kiedy inwestujesz. Powtarzaj je sobie często i z przekonaniem. Kiedy zauważysz, że myślisz, mówisz lub robisz coś, co jest niezgodne z tymi prawdami i zasadami, to przyznaj, że masz do czynienia z konfliktem. Nie staraj się zaprzeczać istnieniu sprzecznych sił. Są one po prostu elementami Twojej psychiki, opowiadającymi się (co zrozumiałe) za własną wersją prawdy.

W obliczu konfliktu przekieruj swoją koncentrację na to, co starasz się osiągnąć. Jeśli Twoim celem jest obiektywne myślenie, to przerwij proces skojarzeniowy (tak, aby pozostać w „obecnej chwili przepływu okazji”); pozbądź się obaw, że się pomylisz, stracisz pieniądze, przegapisz okazję lub uzyskasz mniej, niż mógłbyś uzyskać (co sprawi, że przestaniesz popełniać błędy i zaczniesz sobie ufać), a dowiesz się, co dokładnie masz robić. Stosuj się do zasad swojego systemu inwestycyjnego najlepiej, jak potrafisz. Jeżeli będziesz robił dokładnie to, czego wymagają od Ciebie te zasady, będąc jednocześnie skoncentrowanym

na pięciu fundamentalnych prawdach, to w końcu rozwiążesz wszystkie swoje konflikty związane z naturą inwestowania.

Zawsze gdy faktycznie robisz coś, co potwierdza jedną z pięciu fundamentalnych prawd, pozbawiasz energii sprzeczne przekonania i dodajesz energii swojej wierze w prawdopodobieństwo i umiejętność konsekwentnego osiągania pozytywnych rezultatów. Twoje nowe przekonania staną się w końcu tak potężne, że bez żadnego świadomego wysiłku będziesz mógł myśleć i działać w sposób zgodny ze swoimi celami.

O tym, że myślenie w kategoriach prawdopodobieństwa jest funkcjonującym elementem Twojej tożsamości, dowiesz się, kiedy będziesz w stanie zrealizować próbkę co najmniej 20 transakcji bez żadnych problemów, oporu lub rozpraszających myśli, odwodzących Cię od robienia dokładnie tego, czego będzie wymagał Twój mechaniczny system. Wtedy i tylko wtedy będziesz mógł przejść na bardziej zaawansowane, subiektywne i intuicyjne etapy inwestowania.

UWAGA KOŃCOWA

Wykonując swój plan bez odchyień, rozpraszających myśli i wahań, spróbuj nie przesądzać, jak długo potrwa realizacja wszystkich transakcji w ramach jednej próbki. Potrwa tak długo, jak to będzie konieczne. Gdybyś chciał zostać zawodowym graczem w golfa, to nie byłoby niczym niezwykłym, że byłbyś skłonny zagrać 10 000 lub więcej pitek, aby Twoje mięśnie tak doskonale zapamiętały precyzyjną kombinację ruchów składających się na doskonałe uderzenie, byś nie musiał już o niej świadomie myśleć.

Gdy jesteś na polu golfowym, uderzając piłki, to nie grasz przeciwko innej osobie ani nie wygrywasz wielkiego turnieju. Robisz to, bo jesteś przekonany, że nabywanie umiejętności i praktyka pomogą Ci zwyciężyć. Nauka, jak konsekwentnie odnosić sukcesy w sferze inwestowania, niczym się od tego nie różni.

Życzę Ci wszelkiej pomyślności i powiedziałbym, że także „szczęścia”, ale tak naprawdę szczęście nie będzie Ci potrzebne, jeżeli pracujesz nad nabyciem odpowiednich umiejętności.

BADANIE POSTAW

1. Aby zarabiać pieniądze jako inwestor, muszę wiedzieć, jak w przyszłości zachowa się rynek.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

2. Czasem mam wrażenie, że musi istnieć jakiś sposób inwestowania bez konieczności ponoszenia strat.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

3. Zarabianie pieniędzy jako inwestor jest przede wszystkim wynikiem analizy.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

4. Straty są nieuniknionym elementem procesu inwestowania.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

5. Zawsze przed rozpoczęciem transakcji określam poziom ryzyka.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

6. Zawsze zakładam, że ustalenie, jakie będzie zachowanie rynku w przyszłości, wiąże się z określonym kosztem.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

7. Nie zawracałbym sobie nawet głowy kolejną transakcją, gdybym nie był pewien, że będzie ona udana.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

8. Im więcej inwestor dowiaduje się o rynkach i ich zachowaniu, tym łatwiej mu prowadzić transakcje.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

9. Moja metodologia określa dokładnie, w jakich warunkach rynkowych powinienem wejść na rynek lub z niego wyjść.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

10. Nawet kiedy dysponuję wyraźnym sygnałem do odwrócenia pozycji, jest to dla mnie wyjątkowo trudne.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

11. Miewałem długie okresy, w których konsekwentnie odnosiłem sukcesy, a po nich zwykle następowały okresy drastycznego zmniejszenia sumy mojego kapitału.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

12. Kiedy zaczynałem inwestować, moją metodologię mógłbym opisać jako czysto przypadkową, co oznaczało niewielkie sukcesy w bezmiarze bólu.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

13. Często nie mogę się oprzeć uczuciu, że rynki występują przeciwko mnie osobiście.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

14. Niezależnie od tego, jak bardzo staram się „odpuścić”, bardzo trudno jest mi zapomnieć o emocjonalnych ranach.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

15. Wyznaję filozofię zarządzania pieniędzmi, której podstawą jest wycofywanie zawsze pewnych sum pieniędzy z rynku, kiedy rynek to umożliwia.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

16. Zadaniem inwestora jest identyfikacja takich wzorców w zachowaniu rynków, z którymi wiążą się okazje inwestycyjne, a następnie określenie stopnia ryzyka łączącego się z ustaleniem, czy wydarzenia w ramach określonego wzorca będą przebiegać tak samo jak w przeszłości.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

17. Czasami po prostu nie mogę oprzeć się wrażeniu, że jestem ofiarą rynku.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

18. Prowadząc transakcje, staram się pozostawać w jednym horyzoncie inwestycyjnym.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

19. Skuteczne inwestowanie wymaga niedostępnego większości ludzi poziomu elastyczności umysłowej.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

20. Są chwile, kiedy zdecydowanie wyczuwam kierunek rynku, jednak działanie na podstawie tego, co czuję, często sprawia mi trudności.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

21. Podczas zyskowej transakcji, kiedy wiem, że rynek wyhamowuje, często zdarza mi się mimo wszystko nie realizować zysków.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

22. Bez względu na to, ile pieniędzy zarobiłem na transakcji, rzadko jestem zadowolony i czuję, że mógłbym zarobić więcej.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

23. Rozpoczynając transakcję, mam pozytywne nastawienie. W pozytywny sposób oczekuję, że zarobię na tej transakcji tyle pieniędzy, ile się da.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

24. Najważniejszym elementem umiejętności inwestora umożliwiającą gromadzenie pieniędzy z biegiem czasu jest jego przekonanie o tym, że jest w stanie robić to konsekwentnie.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

25. Gdybyś mógł spełnić swoje życzenie dotyczące natychmiastowego przyswojenia jednej umiejętności z zakresu inwestowania, jaką umiejętność byś wybrał?

26. Często nie mogę spać w nocy, bo zamartwiam się zachowaniem rynku.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

27. Czy kiedykolwiek czułeś się zmuszony do przeprowadzenia transakcji, bo obawiałeś się, że ją przegapisz?

Tak

Nie

28. Choć nie zdarza się to często, bardzo lubię, gdy moje transakcje są perfekcyjne. Przeprowadzenie doskonałej transakcji wynagradza mi wszystkie sytuacje, w których moje transakcje takie nie były.

Zgadzam się

Nie zgadzam się

29. Czy kiedykolwiek zdarza Ci się planować transakcje, których nigdy nie przeprowadzisz, i przeprowadzać takie, których nie planowałeś?

Tak

Nie

30. Wyjaśnij w kilku zdaniach, dlaczego większość inwestorów nie zarabia pieniędzy lub nie jest w stanie utrzymać tych, które zarobiła?
