

KOLEJNE WYDANIE W POLSCE!

Jak zarobiłem 2 000 000 \$ na giełdzie

Akcje nie latają jak balony tylko w górę i w dół... Ceny oscylują dość konsekwentnie między określonym niskim i określonym wysokim poziomem. Obszar zakreślony przez ruchy w górę i dół można przedstawić za pomocą ramki. Istnienie tych ramek stało się dla mnie oczywiste.

Nicolas Darvas

WYDANIE II

Nieprzemijające prawa
rządzące rynkiem papierów
wartościowych

Szczere, jasne i czasem
obrazoburcze poglądy na giełdę

Metody osiągania zysku podczas
prosperity oraz kryzysu

Fazy dojrzewania gracza giełdowego:
od impulsywnej spekulacji
do metodycznej gry



BESTSELLER:
200 tysięcy
sprzedanych egzemplarzy
w 8 tygodni



NICOLAS DARVAS

onepress
EXCLUSIVE

Tytuł oryginału: How I Made \$2,000,000 in the Stock Market

Tłumaczenie: Dariusz Bakalarz

Projekt okładki: Urszula Buczkowska

ISBN: 978-83-289-0058-5

Copyright © 1986 Lyle Stuart Inc.

Copyright © 1994, 1971, 1960 Nicolas Darvas.

Polish edition copyright © 2006, 2010, 2019, 2023 by Helion S.A.

All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Fotografia na okładce została wykorzystana za zgodą iStockPhoto Inc.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://onepress.pl/user/opinie/ja2vvv>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <https://onepress.pl>

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Wstęp wydawcy	5
Wstęp autora	9
CZĘŚĆ I. GRACZ	19
Rozdział 1. Okres kanadyjski	21
CZĘŚĆ II. FUNDAMENTALISTA	35
Rozdział 2. Wejście na Wall Street	37
Rozdział 3. Pierwszy kryzys	57
CZĘŚĆ III. TECHNIK	65
Rozdział 4. Rozwój teorii ramkowej	67
Rozdział 5. Telegramy na cały świat	83
CZĘŚĆ IV. TECHNOFUNDAMENTALISTA ..	101
Rozdział 6. Rynek niedźwiedzia	103
Rozdział 7. Teoria zaczyna działać	113
Rozdział 8. Moje pierwsze pół miliona	129
Rozdział 9. Drugi kryzys	141
Rozdział 10. Dwa miliony dolarów	153
Wywiad udzielony magazynowi <i>Time</i>	167

DODATKI	171
Telegramy	173
Wykresy	193
Pytania i odpowiedzi	211
Skorowidz spółek	235

Rozwój teorii ramkowej

PO MROŻĄCYM KREW w żyłach doświadczeniu z Jones & Laughlin i szczęśliwszym z Texas Gulf Production zasiadłem, aby dokonać oceny swojej sytuacji. Do tej pory giełda przysporzyła mi już tyle strachu i porażek, że nie mogłem jej uważać za tajemniczą maszynę, która — jeśli dopisze mi szczęście — wyrzuci majątek jak automat do gry. Wiedziałem też, że chociaż — jak w każdej dziedzinie życia — jest tu element przypadkowości, nie mogę polegać tylko na szczęściu. Dopisze mi raz albo dwa, ale nie zawsze.

Nie, to nie dla mnie. Muszę opierać się na wiedzy. Muszę się nauczyć, w jaki sposób grać na giełdzie. Bo czy można wygrać w brydża, nie znając reguł gry? Czy można wygrać

w szachy, nie wiedząc, jak odpowiedzieć na ruch przeciwnika? Analogicznie rzecz biorąc, czy mogłem liczyć na sukces giełdowy bez znajomości rzemiosła? Grałem o pieniądze ze znakomitymi specjalistami giełdowymi. Nie mogłem liczyć na wygraną, nie znając zasad gry.

Zacząłem od tego, że najpierw zastanowiłem się nad swoimi doświadczeniami. Z jednej strony, zastosowałem metodę analityczną i przegrałem. Z drugiej strony, zastosowałem metodę techniczną i wygrałem. Było oczywiste, że najlepsza będzie metoda podobna do tej, jaką z powodzeniem zastosowałem przy Texas Gulf Production.

Nie było łatwo. Codziennie kilka godzin ślezczałem nad tabelami giełdowymi i szukałem podobnych akcji. Aż pewnego dnia zauważyłem M&M Wood Working. Ani jeden serwis informacyjny nie potrafił udzielić mi żadnych informacji na temat tej spółki. Mój makler nawet o niej nie słyszał. Mimo to byłem nią bardzo zainteresowany, bo ceny jej akcji zachowywały się w podobny sposób jak Texas Gulf Production. Obserwowałem więc bacznie.

W grudniu 1955 roku cena wzrosła z 15 do $25 \frac{3}{8}$. Po pięciu tygodniach spokoju obrót akcjami wzrósł, a cena znów zaczęła rosnąć. Postanowiłem kupić 500 jednostek po $26 \frac{5}{8}$. Nadal drożały, więc nie sprzedawałem ich i uważnie obserwowałem. Ceny cały czas piły się w górę, obrót pozostawał na wysokim poziomie. Gdy cena osiągnęła 33, sprzedałem i zyskałem 2866,62 \$.

Byłem zadowolony i podekscytowany. Nie tyle ze względu na pieniądze, ale dlatego, że podobnie jak Texas Gulf

Production, kupiłem M&M Wood Working tylko w oparciu o zachowania tych akcji na rynku. Nie znałem spółki i niewiele mogłem się o niej dowiedzieć. Jednak na podstawie ciągłego wzrostu cen i wysokiego obrotu doszedłem do wniosku, że są ludzie, którzy wiedzą na jej temat o wiele więcej niż ja.

Wniosek okazał się słuszny. Już po sprzedaży akcji przeczytałem w prasie, że stabilny wzrost spółka zawdzięczała utajnionym negocjacjom w sprawie pewnej fuzji. W końcu ujawniono informację, że inna firma planuje przejąć M&M Wood Working, płacąc 35 \$ za akcję i oferta ta została przyjęta. Oznaczało to także, że chociaż kompletnie nic nie wiedziałem o tych zakulisowych rozmowach, sprzedałem akcje tylko dwa punkty poniżej najwyższej ceny. Fascynowało mnie spostrzeżenie, że mój zakup, oparty wyłącznie na zachowaniu akcji, przyniósł zysk, ponieważ padła propozycja przejęcia, chociaż ja nic o niej nie wiedziałem. Byłem „wtajemniczony”, mimo że nikt mi nie przekazał żadnych informacji.

To doświadczenie bardziej niż cokolwiek innego przekonało mnie, że czysto techniczne podejście do giełdy jest dobre. Oznaczało to, że jeśli będę badał zachowanie akcji i obrót, a pominę wszystkie inne czynniki, mogę osiągnąć pozytywne wyniki.

Spróbowałem zastosować ten pomysł w praktyce. Skoncentrowałem się na wnikliwych badaniach ceny i obrotów, jednocześnie starając się nie przejmować plotkami, podpowiedziami i różnymi zasadniczymi informacjami. Postanowiłem nie zawracać sobie głowy powodami, dla których ceny akcji

danej spółki rosłą. Uznałem, że jeśli w życiu firmy coś ma zmienić się na lepsze, widać to po wzroście cen akcji i obrotów, ponieważ wielu ludzi śpieszy się z kupnem. Jeśli wyostrzę sobie wzrok na tyle, że będę zauważał to zjawisko na wczesnym etapie — jak w przypadku M&M Wood Working — to mogę wziąć udział w zakupie drożących akcji nawet bez znajomości przyczyn wzrostu cen.

Problem polegał tylko na tym, jak wykryć tę zmianę. Po dłuższym namyśle znalazłem jedno kryterium — porównałem akcje do ludzi.

Tak to sobie wyobrażałem. Jeśli piękność z temperamentem wskakuje na stół i zaczyna tańczyć, nikt specjalnie się nie dziwi. Po tej kobiecie można się było spodziewać takiego zachowania. Jeżeli jednak szacowna matrona zrobiłaby nagle to samo, byłaby to rzecz niezwykła i ludzie natychmiast powiedzieliby, że „coś tu jest dziwnego, coś musiało się stać”.

Na tej samej zasadzie uznałem, że jeśli bierne akcje nagle zaczynają przejawiać aktywność, uznam to za rzecz niezwykłą. A jeśli ich ceny będą rosnąć, wtedy je kupię. Zakładałem, że gdzieś tam, za niezwykłymi ruchami cen akcji stoi grupa dobrze poinformowanych ludzi. Kupując akcje, stawałem się ich współnikiem.

Spróbowałem tej metody. Czasami z powodzeniem, czasami nie. Nie zdawałem sobie wtedy sprawy, że mam jeszcze mało wprawne oczy i w momencie, gdy zacząłem się upewniać co do swojej teorii, przyszło brutalne przebudzenie.

W maju 1956 roku zwróciłem uwagę na spółkę Pittsburgh Metallurgical, której akcje notowane były w tym czasie na poziomie 67. Były to akcje bardzo dynamiczne i przyjąłem, że nadal będą drożeć. Gdy dostrzegłem ich zwiększoną aktywność, kupiłem 200 jednostek za sumę 13 483,40 \$.

Byłem tak pewny swojej oceny, że porzuciłem ostrożność i gdy ceny akcji — wbrew moim oczekiwaniom — zaczęły tanieć, uznałem to za drobną korektę. Byłem przekonany, że po chwilowym spadku znów poszybują wysoko w górę. Niestety, poleciały w drugą stronę. Dziesięć dni później akcje Pittsburgh Metallurgical kosztowały $57 \frac{3}{4}$. Sprzedałem je i straciłem 223,32 \$.

Najwyraźniej coś źle działało. Wszystko wskazywało na to, że akcje pójdą w górę, na giełdzie panowała odpowiednia atmosfera, a mimo to one staniały. A co gorsza, wkrótce po tym, jak je sprzedałem, zaczęły iść w górę.

W poszukiwaniu wyjaśnienia sprawdziłem wcześniejsze ruchy tych akcji i odkryłem, że kupiłem je w chwili najwyższego 18-punktowego wzrostu. W tym czasie cena mogła osiągnąć tylko taki poziom. Niemal dokładnie wtedy, gdy w nie zainwestowałem, zaczęły tanieć. Najwyraźniej kupiłem akcje w nieodpowiednim czasie.

Teraz z perspektywy czasu widzę to wyraźnie. Później przekonałem się, dlaczego akcje zachowały się tak, a nie inaczej. Jednak pozostawał jeszcze problem, jak ocenić, w której chwili dokonać zakupu.

Problem sam w sobie jest prosty, komplikacje wprowadza dopiero jego ogromny zakres. Wiedziałem już, że nie pomoże tu badanie księgowości, zestawienia bilansowe są bezużyteczne, a informacje podejrzane i nieprawdziwe.

Zainteresowałem się tematem i postanowiłem dokładnie zbadać ruchy poszczególnych akcji. Jak to działa? Co charakteryzuje ich zachowania? Czy w ich wahaniach można dostrzec jakieś prawidłowości?

Czytałem książki, przeglądałem tabele giełdowe, analizowałem setki wykresów. Podczas tych badań zacząłem dowiadywać się o ruchach akcji rzeczy, których wcześniej nie dostrzegałem. Akcje nie latają jak balony tylko w górę i w dół. Raczej jakby przyciągane przez magnes mają trendy wzrostów i spadków, które — gdy się pojawią — mają tendencję do dłuższego trwania. Podczas tych trendów akcje poruszają się w serii ramek, które zacząłem nazywać pudełkami.

Ceny oscylują dość konsekwentnie między określonym niskim a określonym wysokim poziomem. Obszar zakreslony przez ruchy w górę i w dół można przedstawić za pomocą ramki. Istnienie tych ramek stało się dla mnie oczywiste.

Taki był początek ramkowej teorii, która przyniosła mi fortunę.

Oto sposób, w jaki ją zastosowałem. Gdy pudełko (ramki) cen akcji, które mnie zainteresowały, stały jak w piramidce jedna na drugiej, a cena moich akcji znajdowała się w wyższej, zaczynałem im się przyglądać. Jeśli skakały w górę i w dół, byłem w pełni zadowolony. Gdy określiłem wymiary ramki,

ceny akcji mogły się zachowywać dowolnie, ale tylko w zakresie ramki. Gdy nie poruszały się w ramce w górę i w dół, zaczynałem się martwić.

Brak ruchu oznaczał, że akcjom brakuje życia. A skoro brakowało im życia, przestawały mnie interesować, bo świadczyło to prawdopodobnie o tym, że nie będą dynamicznie drożeć.

Weźmy na przykład akcje, których cena zawierała się w ramce 45/50. Mogła sobie dowolnie oscylować w zakresie tych poziomów, a mimo to brałem pod uwagę ich zakup. Jeśli jednak cena spadała do $44 \frac{1}{2}$, wykluczałem możliwość ich nabycia.

Dlaczego? Bo spadek poniżej 45 oznaczał zejście do niższej ramki, a to było złe — chciałem kupić akcje tylko wtedy, gdy cena przeskoczy do ramki wyższej.

Zauważyłem, że czasami cena akcji zostawała w jednej ramce przez kilka tygodni. Nie przejmowałem się tym, ile czasu przebywa w jednej ramce, jeśli tam zostawała i nie spadała poniżej dolnego poziomu ramki.

Spostrzegłem na przykład, że gdy cena zawierała się w ramce, jej zmiany mogły wyglądać tak:

$$45 - 47 - 49 - \underline{50} - \underline{45} - 47$$

Oznaczało to, że jednego dnia mogła osiągnąć aż 50, potem spaść nagle do 45, a później powoli pięć się do 46 i 47, a ja byłem w pełni zadowolony. Cena nadal zawierała się w ramce. Oczywiście, cały czas czekałem, aż wskoczy do wyższej ramki. W takiej sytuacji kupowałem akcje.

Nie znalazłem żadnej wyraźnej reguły, w jaki sposób do tego dochodzi. Trzeba było tylko obserwować, a potem szybko działać. Niektóre niestabilne ceny akcji przechodziły do kolejnej ramki już po kilku godzinach. Innym zajmowało to kilka dni. Jeśli cena zachowywała się prawidłowo, zaczynała z ramki 45/50 przepchać się do wyższej. Wtedy jej zmiany wyglądały mniej więcej tak:

$$48 - 52 - 50 - \underline{55} - 51 - \underline{50} - 53 - 52$$

Wyraźnie widać, że zagnieżdżyła się w następnej ramce — 50/55.

Proszę mnie źle nie zrozumieć. To są tylko przykłady. Musiałem jeszcze określić zakresy ramki. A one oczywiście różniły się, w zależności od akcji. W przypadku niektórych ramki były małe, nie większe niż 10% w każdą stronę. Bardziej zmienne ceny akcji poruszały się w ramkach o różnicy od 15 do 20%. Zadanie polegało na dokładnym określeniu wielkości ramki i upewnieniu się, że cena akcji nie spadnie znacznie poniżej najniższego poziomu. Wtedy sprzedawałem ją natychmiast, bo nie zachowywała się dobrze.

Gdy zostawała w ramce, ruchy między 55 a 50 uznawałem za całkiem normalne. Nie miałem nic przeciwko temu, że taniała. Wręcz przeciwnie.

Zanim tancerz wykona skok, najpierw ugina nogi, a potem się wybija. Zauważyłem, że z akcjami jest tak samo. Zwykle ceny nie skakały od razu z 50 do 70. Innymi słowy, uznawałem,

że jeśli cena zeszła z 50 do 45, to tak jak tancerz ugina nogi i przygotowuje się do wyskoku.

Później, gdy zdobyłem więcej doświadczenia, dowiedziałem się też, że zejście do poziomu 45 z 50 przynosi jeszcze jedną ważną korzyść. Odsiewa słabych i lękliwych akcjonariuszy, którzy błędnie biorą tę reakcję za spadek, i umożliwia szybszy wzrost ceny.

Zrozumiałem też, że gdy cena akcji rosła, odbywało się to pewnymi skokami. Jeśli cena akcji zwyżkowała z, powiedzmy, 50 do 70, ale okazjonalnie spadała, to była to część prawidłowego rytmu.

Mogła się zmieniać tak:

$$50 - 52 - 57 - 58 - \underline{60} - 55 - \underline{52} - 56$$

Oznaczało to, że znajduje się w ramce $\boxed{52/60}$.

Później wskoczyła do wyższej ramki i zmieniała się następująco:

$$58 - 61 - 66 - \underline{70} - 66 - \underline{63} - 66$$

To oznaczało, że znajduje się w ramce $\boxed{63/70}$. Uważałem też, że zmierza ku wyższym poziomom.

Nadal pozostawał problem najważniejszy. Kiedy jest odpowiednia pora na zakup? Logicznie rzecz biorąc — gdy cena akcji przeskakiwała do wyższej ramki. To wydawało się proste aż do chwili, gdy akcje Louisiana Land & Exploration udowodniły, że może być inaczej.

Przez kilka tygodni obserwowałem zachowanie cen tych akcji i dostrzegałem ustawione jedna na drugiej ramki. Najwyższy poziom ostatniej ramki wynosił $59 \frac{3}{4}$, wydawało mi się, że oceniłem to prawidłowo. Kazałem maklerowi zadzwonić, gdy cena osiągnie 61, bo uznałem, że to wejście do nowej ramki. Zadzwonił, ale akurat nie było mnie w hotelowym pokoju. Dodzwonił się dopiero po dwóch godzinach. Byłem rozczarowany. Czułem, że straciłem wspaniałą okazję.

Złościłem się, że umknęło mi 61, a gdy szybko cena skoczyła do 63, byłem pewien, że przepadło mi coś znakomitego. Zapał odebrał mi zdrowy rozsądek. Entuzjazm powodował, że zapłaciłbym za te akcje każdą cenę. Po prostu musiałem mieć akcje, które — moim zdaniem — osiągną bajeczną cenę.

I rzeczywiście drożały — $63 \frac{1}{2}$... $64 \frac{1}{2}$... 65. Miałem rację. Prawidłowo je oceniłem i straciłem szansę! Dłużej czekać nie mogłem. Kupiłem 100 jednostek po 65, po najwyższej cenie nowej ramki — bo nie udało się po najniższej.

Chociaż wprowadzałem się stosowaniu metody i wybieraniu spółek, nadal byłem nowicjuszem w mechanizmach Wall Street, więc przedstawiłem swój problem maklerowi. Rozmawialiśmy o nieodebranych telefonie z ceną 61. Makler powiedział mi, że powinienem być złożyć zlecenie na kupno „po określonej cenie”. To oznaczało, że akcje zostałyby zakupione automatycznie po osiągnięciu poziomu 61. Poradził mi, abym składał zlecenie kupna za wyznaczoną cenę, gdy podejmę decyzję w sprawie konkretnych akcji. Wtedy gdy na giełdzie akcje

osiągną taką cenę, zostaną zakupione bez dalszych konsultacji ze mną. Zgodziłem się na to.

Problem automatycznego zakupu w czasie, który — moim zdaniem — jest odpowiedni, został rozwiązany.

Wtedy teoria ramkowa i jej zastosowanie na trwałe zagościły w mojej głowie i przy trzech kolejnych transakcjach zastosowałem ją z powodzeniem.

Kupiłem Allegheny Ludlum Steel, gdy wydawało mi się, że cena weszła do ramki 45/50. Zapłaciłem po $45 \frac{3}{4}$ za jednostkę, a trzy tygodnie później sprzedałem po 51.

Kupiłem także 300 akcji Dresser Industries, gdy wyglądało na to, że cena wskoczyła do ramki 84/92. Zapłaciłem 84, ale ponieważ cena nie wykazywała postępów w ramce, sprzedałem po $86 \frac{1}{2}$.

Później nabyłem 300 jednostek Cooper-Bessemer na niskim poziomie z ramki 40/45 po $40 \frac{3}{4}$, a sprzedałem po $45 \frac{1}{8}$.

Na tych trzech transakcjach osiągnąłem zysk 2442,34 \$.

Dzięki temu nabrałem sporo pewności siebie, ale otrzymałem też policzek, który udowodnił, że potrzeba mi czegoś więcej, a nie tylko samej teorii. W sierpniu kupiłem 500 akcji North American Aviation po $94 \frac{3}{8}$, ponieważ byłem pewien, że wkrótce znajdą się w nowej ramce rozpoczynającej się na poziomie 100. Nic z tego. Niemal natychmiast trend się odwrócił i akcje zaczęły tanieć. Mogłem je sprzedać, gdy spadły o jeden punkt. Mogłem je sprzedać, gdy straciły następny. Ale uparłem się i trzymałem je. Duma nie pozwoliła mi działać.

Stawką był prestiż mojej teorii. Powtarzałem sobie, że cena bardziej już spaść nie może. Nie zdawałem sobie wtedy sprawy, że na giełdzie nie istnieje termin *nie może*. Każda akcja może wszystko. Pod koniec następnego tygodnia straciłem tyle, ile uzyskałem na trzech poprzednich operacjach. Znowy byłem w tym samym miejscu.

Teraz widzę, że to doświadczenie stanowiło ważny punkt zwrotny w mojej giełdowej karierze.

W tym momencie w końcu zdałem sobie sprawę, że:

1. Na giełdzie nie ma nic pewnego. Jestem skazany na to, że w połowie przypadków będę się mylić.
2. Muszę pogodzić się z tym faktem i dostosować do niego — dumę i ego muszę powściągnąć.
3. Muszę stać się bezstronnym diagnostą, który nie identyfikuje się z żadną teorią ani z żadnymi akcjami.
4. Nie mogę tylko korzystać z okazji. Najpierw muszę zminimalizować ponoszone ryzyko.

Pierwszy krok poczyniony w tym kierunku nazwałem bronią szybkiej straty. Wiedziałem już, że w połowie przypadków będę się mylić. Dlaczego więc nie godzić się realistycznie z tymi pomyłkami i sprzedawać natychmiast, gdy ceny spadają poniżej pewnego poziomu? Jeśli kupuję akcje po 25, to dlaczego nie wydać dyspozycji, żeby zostały sprzedane, gdy z powrotem spadną poniżej 24?

Postanowiłem składać zlecenia z limitem ceny, aby kupować po określonej cenie, a równocześnie zlecenia stop-loss, aby sprzedawać je, jeśli stanowią poniżej pewnego poziomu.

Doszedłem do wniosku, że w ten sposób nigdy nie będę kładł się spać ze stratami, bo gdy któreś akcje staną poniżej ceny, którą ustaliłem, do wieczora już ich nie będę miał. Wiedziałem, że w wielu przypadkach po spadku poniżej pułapu akcje zostaną sprzedane, a zaraz potem zaczną rosnąć. Ale zdawałem sobie sprawę, że ważniejsze jest unikanie wielkich strat. Poza tym zawsze akcje mogłem kupić ponownie — za wyższą cenę.

Wtedy podjąłem kolejną ważną decyzję.

Wiedziałem, że nie ma co liczyć na sukces, gdy myślę się w połowie przypadków. Zacząłem zdawać sobie sprawę, że jeśli nawet będę wychodził na zero, mogę zbankrutować. Gdybym zainwestował 10 tysięcy \$ i inwestował je w akcje o średniej cenie, to każda operacja kosztowałaby mnie około 125 \$ prowizji przy zakupie i 125 przy każdej sprzedaży.

Założmy, że w połowie przypadków podejmę słuszną decyzję. Przy kosztach 250 \$ na operacji wystarczyłoby 40 razy wyjść na zero, a straciłbym cały kapitał. Pochłonęłyby go prowizje. Oto sposób, w jaki prowizje mogły doprowadzić do plajty.

Kupno 500 akcji po 20 \$

Zapłacone (z uwzględnieniem prowizji): 10 125,00 \$

Sprzedaż 500 akcji po 20 \$

Otrzymane (po odjęciu prowizji): 9 875,00 \$

STRATA: 250 \$

40 operacji po 250 \$ = 10 000 \$

Takiemu niebezpieczeństwu mogło zapobiec tylko jedno — zyski musiały być większe od strat.

Z doświadczenia wiedziałem, że moim największym problemem jest powstrzymanie się przed zbyt szybką sprzedażą akcji. Sprzedawałem pośpiesznie, bo jestem tchórzem. Gdy kupowałem po 25 i cena rosła do 35, bałem się, że znów spadnie i sprzedawałem. Wiedziałem, jak powinienem postępować, ale zawsze robiłem odwrotnie.

Doszedłem do wniosku, że skoro nie potrafię oprzeć się strachowi, lepiej będzie zastosować inną metodę. Polegała ona na tym, żeby trzymać zwyżkujące akcje, a jednocześnie podwyższać sumę, poniżej której automatycznie ma być zrealizowane zlecenie sprzedaży. Trzymanie odpowiedniego dystansu nie powodowałoby, że drobne zmiany ceny sięgałyby wyznaczonego pułapu. Gdyby jednak tendencja wzrostowa naprawdę się odwróciła i cena zaczęłaby spadać, sprzedałbym je natychmiast. W ten sposób giełda nie mogła odebrać mi więcej niż ułamek zysku.

A jak określić, kiedy odebrać zysk?

Zdawałem sobie sprawę, że nie będę mógł sprzedawać po najwyższej cenie, jaką akcje osiągną. Każdy, kto twierdzi, że może robić to za każdym razem, mówi nieprawdę. Gdybym sprzedał akcje, gdy cena rośnie, to byłaby to czysta zgadywanka, ponieważ nie wiedziałbym, jak wysoko cena może wzrosnąć. Nie byłoby to mądrzejsze niż przewidywanie, że *My Fair Lady* zejdzie z afisza po dwudziestu przedstawieniach. Równie dobrze można by zakładać, że zejdzie po trzystu lub

czterystu. Dlaczego nie zakłada się żadnej z tych liczb? Bo producent byłby głupcem, gdyby zrezygnował z przedstawienia, które przyciąga komplet widzów. Dopiero gdy zauważy, że na widowni pojawiają się puste miejsca, zaczyna zastanawiać się nad wycofaniem spektaklu z repertuaru.

Zastosowałem broadwayowskie porównanie do problemu sprzedaży. Byłbym głupcem, gdybym sprzedawał akcje, których cena pnie się w górę. Zatem kiedy sprzedawać? Może wtedy, gdy ceny w ramach spadną poniżej poziomu? Gdy piramidka zaczyna się chwiać, czas wycofać sztukę i sprzedać akcje. Windowanie ceny, przy jakiej automatycznie ma zostać zrealizowane zlecenie sprzedaży, którą zmieniałbym wraz ze wzrostem ceny, powinno załatwić to samoczynnie.

Po podjęciu tych decyzji usiadłem i na nowo określiłem swoje cele na giełdzie papierów wartościowych.

1. Odpowiednie akcje.
2. Odpowiedni czas.
3. Niewielkie straty.
4. Duże zyski.

Przejrzałem wszystko, czym dysponuję:

1. Cena i obroty.
2. Teoria ramkowa.
3. Zlecenia kupna z limitem ceny.
4. Zlecenia sprzedaży zatrzymujące stratę.

Po przemyśleniu ustaliłem podstawową strategię i postanowiłem zawsze postępować następująco.

Miałem podążać za trendem zwykłym, windować cenę automatycznej sprzedaży, co zapewniałoby mi ubezpieczenie. Jeśli trend utrzymywałby się, zamierzałem dokupywać akcje. A gdy trend by się odwrócił? Miałem zmykać jak złodziej.

Zdawałem sobie sprawę z istnienia wielu przeszkód. W każdej operacji nadal było wiele zgadywania. Szacunki, że w połowie przypadków podejmę słuszną decyzję, mogły być nazbyt optymistyczne. Ale przynajmniej wyraźniej niż do tej pory widziałem problem. Wiedziałem, że muszę przyjąć zimną, pozbawioną emocji postawę wobec akcji. Nie wolno mi się w nich zakochiwać, gdy zwyżkują, ani gniewać na nie, gdy spadają. Nie ma czegoś takiego jak dobra albo zła akcja. Są tylko akcje taniejące i drożejące. A ja powinienem trzymać drożejące i sprzedawać taniejące.

Wiedziałem, że w tym celu muszę osiągnąć coś znacznie trudniejszego. Muszę panować nad emocjami — nadzieją, strachem i żądzą zysku. Nie miałem wątpliwości, że to będzie wymagać dużej dozy samodyscypliny, ale czułem się jak w ciemnym pokoju, w którym można włączyć światło, trzeba tylko pomajstrować przy kontakcie.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Oto historia jednego z najgłośniejszych sukcesów giełdowych. Ale nie tylko. To przede wszystkim przewodnik po metodach mistrza Wall Street, technikach spekulacji podczas hossy i bessy, krok po kroku opisanych zasadach gry – przedstawionych w dodatku w taki sposób, żebyś i Ty mógł zasiąść przy stole nakrytym zielonym suknem. I bez względu na to, czy do Twych drzwi zapuka światowy kryzys, czy nagły wzrost cen akcji – ma przygotować Cię na to, byś nigdy nie stracił głowy i zawsze wyszedł na swoje.

Ta książka przetrwała próbę czasu i stała się klasyką Wall Street. Opisany w niej system inwestycyjny przyniósł autorowi fortunę. Czy masz odwagę zaryzykować podobny los? To nie baśń z odległej krainy. **Jak zarobiłem 2 000 000 \$ na giełdzie** przedstawia teorię inwestowania, która przyniosła Darvasowi 2 miliony dolarów zysku, mimo że zaczął od drobnych transakcji. Poznaj jego zasady inwestowania – teorię ramek, stosowanie zleceń stop loss oraz metody na opanowanie szalejących emocji. Włącz się do gry!

Podczas lektury pokonasz kolejne fazy dojrzewania gracza giełdowego: od impulsywnej i niemądrej spekulacji do metodycznej gry. Autor zdefiniował, a potem ulepszył metodą prób i błędów prawa rządzące parkietem, których należy przestrzegać bez względu na emocje i opinie ekspertów.

Tom, który trzymasz w dłoni, jest pierwszą książką diametralnie zmieniającą poglądy ludzi na maklerów i domy maklerskie. Przeczytaj ją, a dowiesz się dlaczego. Zastosuj w praktyce, a wyjdzie Ci to na dobre we wszystkich sytuacjach, z którymi w przyszłości zetkniesz się na giełdzie.

NICOLAS DARVAS od zawsze był oryginałem. Wygrywał też prawie zawsze, obojętnie, czy chodziło o rozwiązywanie krzyżówek, mistrzostwa ping-ponga, czy stanowisko tancerza zarabiającego najlepiej na świecie. Jako autor bestsellera **Wall Street: The Other Las Vegas** przedstawił w książce tak autentyczne i obnażające prawdę poglądy na giełdę papierów wartościowych, że wydawcy prasy finansowej zawarli z nim umowę milczenia, aby nie promować tego tytułu. Mimo to książka odniosła spektakularny sukces.



onepress



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



HELION SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

ebook dostępny na:
ebookpoint

ISBN 978-83-289-0058-5



9 788328 900585

książki*klasy*business

Cena: 54,90 zł