



Kuidas kaubelda isiksusega

EELMISES PEATÜKIS TEGIME KINDLAKS, ET ei ole olemas üht kindlat viisi saada edukaks kauplejaks. See teadmine osutab eduka kauplemise ülimalt olulisele komponendile. Kui te sellest raamatust peale järgmise põhimõtte midagi muud ei saa, siis on see lugemine olnud kuhjaga vaeva väärt:

Edukad kauplejad leiavad omaenda isiksusega sobiva meetoodika.

Seega: ehkki turul kauplemiseks pole olemas üht ainuõiget viisi, tuleb edukaks kauplemiseks leida teil endale sobiv viis, teie isiksusega sobiv meetoodika. See oli ühisnimetaja kõigi minu intervjueeritud edukate kauplejate juures: kõik nad töötasid välja kauplemisstiili, mis sobis nende isiksuse ja tõekspidamistega. See tähelepanek kõlab nii loogilisena, et

on vaat et ilmselge. Võib-olla küsite iseendalt: „Kas siis kõik ei kauplegi omaenda isiksusega sobival moel?“

Ega ikka ei kauple küll. Schwartz püüdis peaaegu kümme aastat fundamentaalanalüüsi turul kauplemiseks kohandada, kuid see ei sobinud tema isiksusega sugugi. See viis selleni, et ta klammerdus fundamentaalanalüüsi tulemusena saadud turu kohta käivate seisukohtade külge. Sellest varajasest perioodist rääkides ütleb Schwartz järgmist: „Ehkki ma teenisin hästi, olin ma peaaegu pankrotis, kuna jäin turul kogu aeg rahast ilma.“

Edu kroonis Schwartzi tegemisi alles siis, kui ta ülepea-kaela tehnilisse analüüsi sukeldus. Tehniline analüüs andis Schwartzile meetodi, mis võimaldas tal eksituse korral positsioon kiiresti sulgeda. Kui ta ka kahjumlikust tehingust väljus, oli tal ees rohkesti teisi tehinguid. Schwartz sõnastas selle nii: „Elades filosoofia järgi, et võidud on alati ees, ei olnud kahjusid kanda nii raske. Tegin vea, no ja mis siis?“ Ta oli leidnud meetodika, mis talle isiklikult palju paremini sobis. Asja iva ei ole siin mitte see, et tehniline analüüs on parem kui fundamentaalne, vaid pigem see, et tehniline analüüs sobis Schwartzi meetodikaks paremini. Teiste kauplejate, näiteks Jim Rogersi puhul on kõik risti vastupidi.

On üllatav, kui paljud inimesed raiskavad aega ja raha, püüdes sobitada oma isiksust endale sobimatu kauplemis-meetodiga. On kauplejaid, kel on loomupärast andi luua turul edukaid arvutiga kauplemise süsteeme, kuid kes siis tunnevad kihku sinna käsitsi tehtud tehingutega sekkuda – ning seeläbi saboteerivad niimoodi omaenda süsteeme. On kauplejaid, kellele sobib pikaajaliste turutrendide tuvastamine, kuid kes

tüdinevad pikka aega ühel positsioonil istumisest ning hakkavad tegema lühiajalisi tehinguid, mis osutuvad kahjumlikeks. Inimesed kalduvad alatasa oma isiksuse ja oskustega parimini sobivatest metoodikaist kõrvale.

Paul Tudor Jones

Selgitamaks, mida ma pean silmas isiksusega sobiva kauplemise all, lubage mul seda näitlikustada taas kahe usutletud kaupleja kõrvutamiseks. Esimene neist on Paul Tudor Jones, üks meie aja suuri futuuridega kauplejaid. Rääkisin Jonesiga pool aastat pärast 1987. aasta oktoobrikuu aktsiaturu krahhi. Tol kuul, mis oli paljudele katastroofiline, teenis Jones erakordsed 62 protsenti tulu. Enamgi veel: ta oli just äsja peaaegu saavutanud viis järjestikust kolmekohalise kasumiga aastat. Ma kasutan sõna „peaaegu“, sest neist aastaist ühel teenis tema fond üksnes 99 protsenti.

Kui ma Jonesiga intervjuud kokku leppisin, määras ta kohtumise ajale, mil börs oli lahti. Olin seepärast natuke murelik, kuna teadsin, et Jones on väga aktiivne kaupleja. Ja muidugi – kui mind tema kabinetti juhatati, karjus ta parajasti kauplemissaaliga ühendatud kuularisse mingit orderit. See kõik toimus elektronkauplemise-eelsel ajal, mil futuuridega kaubeldi börsisaali kaheksanurksetes süvendites.

Enne rääkima hakkamist ootas, kuni ta oma orderi antud saab. Selgitasin, et ei taha tema kauplemist segada ning pakkusin välja, et äkki peaksime intervjuu edasi lükkama ajale, mil kõik börsid on suletud.

„Pole midagi,“ vastas Jones. „Hakkame pihta.“

Minu küsimustele vastates hoidis Jones pilgu ruumis kõikjale paigatud suurtel noteeringute tabloodel, ning aeg-ajalt hüüdis iseäranis tungival kombel ordineid kauplemissaali, umbes nagu professionaalne tennisemängija lööks agressiivselt lendpalli tagasi: „Osta 300 detsembri naftafutuuri turuhinnaga! Tuld, tuld, tuld! Ostsid juba või? Räägi!“ Kõik see aeg võttis ta ühtlasi telefoni vastu ning rääkis töötajatega, kes talle kabinetis sisse astusid turu kohta infot jagama ja küsimusi esitama.

Gil Blake

Hoidke nüüd vaimusilmas vaatepilti, kuidas Paul Tudor Jones oma kabinetis kaupleb, ning vaatame üht väga teistsugust kauplejat, nimelt Gil Blake'i. Gil sattus naljakal kombel kauplema seeläbi, et püüdis ühele kolleegile demonstreerida turgude juhuslikkust ning et too raiskab oma aega, kui arvab, et suudab õige ajastamisega turul mingit eelist saavutada. Tol ajal töötas Blake ühe firma finantsjuhina. Ühel päeval näitas kolleeg Blake'ile enda tehtud arvutusi, mille järgi tal oleks kasulik väljuda oma munitsipaalvõlakirjade fondist iga kord, kui see hakkab langema, ning siseneda sinna taas, kui see hakkab tõusma. Ta küsis Blake'ilt nõu.

Blake oli skeptiline. „Minu arvates turg niimoodi ei tööta,“ ütles ta sõbrale. „Kas sa raamatut „Juhusliku ekslemine Wall Streetil“ pole lugenud? Probleem on selles, et sul pole piisavalt andmeid. Hangi andmeid juurde ja ma vean kihla, et sa näed isegi: see pole miski, millega pikas plaanis on võimalik raha teenida.“

Kui Blake need andmed sai, siis avastas ta, et tema esialgne skepsis oli alusetu. Oli selgeid tõendeid sellest, et fondide osakute hinnad on täiesti korrapäraselt püsivad. Mida enam ta asja uuris, seda selgemalt joonistusid välja fondide osakute hindade korrapärased mustrid. Blake jõudis sedavõrd kindlale veendumusele, et kasumlikud hinnamustrid on olemas, et jättis oma töö ja pühendus täielikult hindade uurimisele. Blake kirjeldab oma kauplajakarjääri algust nii: „Ma sisuliselt elasin kohalikus raamatukogus ning lasin mikrofilmimasinast välja aastate ja aastate jagu andmeid vast umbes saja investeerimisfondi kohta.“ Blake avastas suure tõenäolisusega mustreid, mis olid nii kütkestavad, et ta võttis kauplemisportfelli suurendamiseks kodule veel mitu hüpoteeklaenu.

Blake'i tulemused olid erakordselt järjekindlad. Mina usutlesin teda 12 aastat pärast seda, kui ta tegevust alustas. Tolle aja vältel oli ta tulu keskmiselt 45 protsenti aastas, kusjuures kõige halvemal aastal oli tulu 24 protsenti ja kõik kuud olid plussis. Kõigi nende 12 aasta vältel oli tal üldse kokku üksnes viis kahjumlikku kuud. Tal oli ette näidata 65 järjestikust kasumlikku kuud.

Hoolimata peadpöörstavast edust polnud Blake'il mingit soovi rajada finantshaldusettevõtet ega kasvada suuremaks kui ühemehefirma. Ta kauples omaenda kodumaja magamis- toas. Ta lükkas tagasi pakkumised hakata rahahalduriks, kui välja arvata mõnede sõprade ja oma perekonna kontod.

Võrdlus: Jones ja Blake

Paneme nüüd Jonesi ja Blake'i kõrvuti. Kas te suudate ette kujutada Jonesi kuude kaupa raamatukogus mikrofilmilt hindu uurimas ning korra päevas magamistoast tehingut tegemas? Või kas te suudate kujutleda Blake'i kauplemas selles kaootilises keskkonnas, kus Jones tunneb end kui kala vees? Nendes kujutluspiltides on midagi valesti. Nad ei sobi sinna. Jones ja Blake on erakordselt edukad, kuna nad on kasutusele võtnud omaenda isiksusega sobiva meetodika. Oleks nad valinud enda iseloomuga vastuolus oleva töömeetodi (näiteks teineteise oma), oleks tulemus tõenäoliselt hoopis teistsugune.



**Kui ma püüaksin sulle õpetada seda, kuidas
mina midagi teen, ei oleks sellest sulle mingit
kasu. Minu läheduses viibides aga võid sa jälgida,
mida ma teen, ning võib-olla omandada mõned
head harjumused. Küll aga on nii mõndagi,
mida sa ise tahaksid teistmoodi teha.**

Colm O'Shea

Põhisõnum on siin see, et kauplejad peavad leidma meetodika, mis sobib nende tõekspidamiste ja oskustega. Ühele kauplejale suurepäraselt sobiv meetodika võib teisele sootuks mitte passida. Üks mu usutletuist oli makrohaldur Colm O'Shea, kes vastusena küsimusele, kas kauplemisoskust on võimalik õpetada, sõnastas selle mõtte elegantselt: „Kui

ma püüaksin sulle õpetada seda, kuidas mina midagi teen, ei oleks sellest sulle mingit kasu. Minu läheduses viibides aga võid sa jälgida, mida ma teen, ning võib-olla omandada mõned head harjumused. Küll aga on nii mõndagi, mida sa ise tahaksid teistmoodi teha. Üks mu hea sõber, kes istus aastaid minu kõrval, haldab nüüd ühes teises riskifondis suurt hulka raha ning tal läheb väga hästi. Ta ei ole aga samasugune kui mina. Ta õppis mult seda, kuidas mitte minuks muutuda. Temast sai keegi teine. Temast sai tema ise.“

Isiksus ja kauplemissüsteemid

Tähelepanek, et isiksusega sobiva metoodika kasutamine on eduka kauplemise juures ülioluline komponent, aitab selgitada ka seda, miks suurem jagu inimesi ostetud kauplemissüsteeme kasutades rahast ilma jäävad. Miks see nii on? Kas seepärast, et suurem jagu kauplemissüsteeme ei tööta andmetega, mida pole kasutatud nende väljaarendamisel? Seda ma ei väida. Tegelikult pole mul aimugi, kui suur osa avalikult müüdavatest kauplemissüsteemidest turul mingi eelise annavad. Isegi siis, kui ma võtaksin aluseks, et enam kui pooled müügil olevad süsteemid oleksid kasumlikud, kui neid juhtnööride järgi kasutada, eeldaksin ma siiski, et enam kui 90 protsenti nende süsteemide kasutajad kaotavad nende abil kaubeldes raha.

Miks? Sest igal viimasel kui kauplemissüsteemil, olgu selle strateegia milline tahes, on perioode, mil sel läheb kehvasti. Kui te ostate süsteemi, siis sel pole definitsiooni kohaselt mitte midagi pistmist teie isiksuse või tõekspidamistega. Paljudel

või isegi enamikul juhtudel pole teil õrna aimugi, mis selle süsteemi signaale liigutab. Kui siis süsteemil esimene kehv periood kätte jõuab, ei ole teil seetõttu usku sellega jätkata ning te lakkate sellega kauplemast. Seetõttu jääbki enamik süsteeme ostnud inimesi vältimatult rahast ilma: nad lakkavad süsteemi kasutamast, kui sel on kehv periood, ning selleks ajaks, kui süsteem end koguks, on nad juba sellest loobunud.