

DR DARIUSZ ŚWIERK

SEKRETY GIEŁDOWYCH MILIONERÓW



SKUTECZNE STRATEGIE
NA ŚWIATOWYCH RYNKACH
FOREX, AKCJI, SUROWCÓW

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 Wydawnictwo HELION 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 Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka
Projekt okładki: Jan Paluch

Fotografia na okładce została wykorzystana za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
<http://onepress.pl/user/opinie?seksuk>
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-246-9910-0

Copyright © Dariusz Świerk 2015

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE DO KSIĄŻKI	7
CO ZNAJDZIESZ W TEJ KSIĄŻCE?	9
WYNIKI BADAŃ NAJLEPSZYCH, WYWIAD Z DOKTOREM DARIUSZEM ŚWIERKIEM	11
CZĘŚĆ I: TRADERZY STAREJ SZKOŁY	
ROZDZIAŁ 1. WYWIAD Z LARRYM WILLIAMSEM	39
ROZDZIAŁ 2. WYWIAD Z JOEM ROSSEM	51
ROZDZIAŁ 3. WYWIAD Z ROBERTEM MINEREM	79
ROZDZIAŁ 4. WYWIAD Z TOMEM WILLIAMSEM	87
CZĘŚĆ II: TRADERZY MŁODEGO POKOLENIA	
ROZDZIAŁ 5. WYWIAD Z ANDREAŃ UNGEREM	97
ROZDZIAŁ 6. WYWIAD Z MOSTAFĄ BELKHAYATE	111
ROZDZIAŁ 7. WYWIAD Z GAVINEM HOLMESEM	129
ROZDZIAŁ 8. WYWIAD Z ALEM BRUNO	145
ROZDZIAŁ 9. WYWIAD Z PHILEM NEWTONEM	155
ROZDZIAŁ 10. WYWIAD ZE STEVE’EM DEWITTEM	179
ROZDZIAŁ 11. WYWIAD Z DOKTOREM JEFFEM WILDE’EM	199
ROZDZIAŁ 12. WYWIAD Z TODDEM JUDKINSEM	219

ROZDZIAŁ 1.

WYWIAD Z LARRYM WILLIAMSEM

Larry Williams gra na rynkach kontraktów terminowych i akcji od ponad 50 lat.

Larry stworzył liczne wskaźniki rynkowe, w tym Williams %R, Ultimate Oscillator, indeks COT, wskaźniki akumulacji/dystrybucji, prognozy cykli, wskaźniki nastroju rynku i wyceny wartości dla cen surowców.

W 1987 roku Larry wygrał międzynarodowy turniej World Cup Championship of Futures Trading organizowany przez Robbins Trading Company, gdzie na realnym koncie z 10 tysięcy dolarów w ciągu 12 miesięcy zrobił ponad milion dolarów (zwrot ponad 11 000%).

Dziesięć lat później jego córka Michelle, aktorka nominowana do Oscara, wygrała ten sam konkurs, osiągając na realnym koncie roczny zwrot ok. 1000%.

Larry Williams nauczył tysiące ludzi gry na rynkach i pozostaje jedynym traderem kontraktów terminowych, który na żywo w czasie szkoleń i seminariów na całym świecie wielokrotnie grał na realnym koncie milionem dolarów własnych pieniędzy.

W przerwach między tradingiem, analizami i tworzeniem nowych narzędzi tradingowych, szkoleniami i pisaniem, Larry dwukrotnie ubiegał się o mandat Senatora Stanów Zjednoczonych. Przebiegł również 76 maratonów.

Długa lista bestsellerowych książek Larry'ego zawiera m.in. pozycję *How to Prosper in the Coming Good Years* z 1982 roku, w której trafnie przewidział on największą hossę i wzrost tempa rozwoju gospodarczego w historii Ameryki.

Larry jest byłym członkiem zarządu National Futures Association i laureatem licznych nagród, w tym Futures Magazine's First Doctor of Futures Award, Omega Research Lifetime Achievement Award, Significant Sig, Traders International 2005 Trader of the Year, a dzień 6 października burmistrz San Diego ogłosił w 2002 roku dniem Larry'ego Williamsa.

POCZĄTKI

Kiedy i w jakich okolicznościach po raz pierwszy uznałeś, że trading to coś, czego warto spróbować?

Było to w 1962 roku. Jestem starym człowiekiem.

Czy mógłbyś opisać swój pierwszy system?

Według dzisiejszych standardów nie był to nawet system. Nie mieliśmy wtedy komputerów. To była bardziej strategia niż system. Opierał się na wyprzedaniu rynku, co miała pokazywać opadająca linia trendu. Stworzyłem tę strategię w latach 60. Nie grałem wtedy na kontraktach, to była strategia dla rynku akcji.

Czy miałeś okresy wahania, kiedy chciałeś zrezygnować z tradingu?

Jasne, mam je do dzisiaj. Bycie odnoszącym sukcesy traderem nie jest łatwe. Bez przerwy pojawiają się pytania i wątpliwości. Bycie traderem zawsze jest frustrujące. To nie jest łatwe życie.

Jakie jest twoje najbardziej pamiętne doświadczenie, które sprawiło, że chciałeś dalej grać na rynkach?

Do zostania traderem zachęciło mnie to, że wyglądało to na łatwe zajęcie. Nie masz pracy, nie masz szefa. Kiedy dorastałem, mój tata pracował w rafinerii ropy naftowej. Była to ciężka, brudna i śmierdząca robota. Nie chciałem tak żyć. Mój tata zawsze mówił, że muszę nauczyć się pracować głową, wykorzystywać do pracy swój mózg, a nie swoje mięśnie, jak on to robił. A trading wyglądał na coś wręcz idealnego. Jeśli rynek idzie do góry, zarabiasz pieniądze. Brzmiało to jak dobry interes.

Czy miałeś w tym czasie zewnętrzne wsparcie, ze strony przyjaciół, rodziny, mentora, czy w postaci książek?

Nie, niespecjalnie. Po drodze spotkałem kilka osób, które pomogły mi lepiej poznać rynek. Jedną z nich był Gill Haller. Był bardzo miły, spędziłem z nim może trzy dni w przeciągu kilku lat. W tamtych czasach pisało się listy, więc wymieniliśmy dużo listów i zostaliśmy przyjaciółmi. Inspirował mnie i zachęcał do działania. Pokazał mi, jak ważne jest to, żeby starać się pomagać innym ludziom. Był też inny gość, Bill Meehan. Zapłaciłem mu kupę forsy. Pracował dla mnie i nauczył mnie wszystkiego, co wiedział. Był członkiem giełdy w Chicago. Był bardzo pomocny. Oprócz nich nie było nikogo, kto mógłby mnie prowadzić za rękę. Przez pierwsze dziesięć lat sam musiałem trzymać się za rękę. Zazwyczaj trzymałem rękę jak do modlitwy <śmiech>.

Czy miałeś dziennik tradingowy? Czy był on pomocny?

W tamtym czasie nie. Teraz jak najbardziej. Nie byłem wówczas jeszcze wystarczająco sprytny, żeby to wymyślić.

Czy kiedy zaczynałeś, miałeś wysoki poziom stresu?

Prawdopodobnie nie. Byłem za młody, żeby w ogóle rozumieć, co robiłem. Kiedy jesteś młody, robisz cały szereg głupich rzeczy. Wypijesz red bulla i możesz skakać z urwiska. W moim wieku prawdopodobnie już nie mógłbym tego robić.

Nie miałem świadomości tego, w co się pakuję, więc nie odczuwałem tyle stresu, ile w późniejszym okresie swojego życia. A do tego chodziło wyłącznie o mnie. Teraz, gdy coś zrobię, na całym świecie są ludzie, którzy mnie naśladują, więc mój poziom stresu wyraźnie rośnie, bo nie chcę wyjść na głupka przed tymi wszystkimi ludźmi. Więc stres jest podwójny. A do tego mam do stracenia o wiele więcej, niż kiedy zaczynałem. Wtedy wszystko, co ryzykowałem, to była mała suma pieniędzy.

Jak dzisiaj radzisz sobie ze stresem?

Dużo piję <śmiech>. Myślę, że trzeba spojrzeć na to z pewnej perspektywy. Nikt nie może mieć racji przez cały czas. Na pewno nie ja, udowodniłem to wielokrotnie. Musisz akceptować to, że trading to biznes niedoskonały, nie możesz otwierać zbyt dużych pozycji, robić zakładów z rynkiem, które przekraczałyby twój próg wytrzymałości emocjonalnej.

Czy brałeś udział w szkoleniach albo w seminariach tradingowych?

Nie, wtedy jeszcze w ogóle ich nie było.

Co z tego, czego nauczyłeś się w tej początkowej fazie, przyniosło ci najwięcej korzyści?

Jedną z tych rzeczy jest to, że większość materiałów o rynku to śmieci. Przynajmniej dla mnie. Rzeczy takie jak ciąg Fibonacciego czy fale Elliotta, astrologia i tym podobne mogą działać. Ale nie działały w moim przypadku. Musiałem znaleźć coś, co byłoby zgodne z tym, jak myślałem, jak działałem i jak reagowałem. To jest swego rodzaju przełom, gdy odkryjesz, że to nie działa, tamto nie działa. To jedna rzecz. Myślę, że wpadałem w pewien rytm, zupełnie jakbym mógł poczuć, co robił rynek, dokąd zmierzał. Po prostu to wyczuwałem. To pewna wyjątkowa umiejętność. Nauczyć się bycia w fazie z rynkiem, nauczyć się używania stoplossów. Kiedy byłem młody, Paul Tudor Jones nazwał mnie „kowbojem kamikaze” [„Kamikaze Cowboy”], bo grałem tak wysokimi stawkami. Miałem duże zyski i duże straty. Kiedyś mnie to nie obchodziło, lubiłem się bić, więc nie przejmowałem się tym, że mogę przegrać, po prostu wdawałem się w bójki. Tak samo wyglądał też mój trading. Nie czułem żadnego strachu przed rynkiem.

Twój ojciec był pracownikiem rafinerii i powiedziałeś, że byłeś zdecydowany, by nie skończyć w podobnej pracy. Jaka była rola motywacji i determinacji w twoim sukcesie?

Myślę, że zarówno moja mama, jak i tata bardzo mnie motywowali. Moja mama zdecydowanie zachęcała nas, żebyśmy cały czas coś robili, nieważne co. Żebyśmy nie siedzieli beczynnienie. A mój tata wyrażał się bardzo jasno na temat tego, że oczekuje, byśmy poszli na studia. Ciężko pracował, aby jego rodzina mogła wieść lepsze życie. Jego ojciec również pomógł mu wieść lepsze życie. To było, jakby mówił: „Musisz znaleźć sposób, żeby żyć lepszym życiem niż ja, żebyś nie musiał tak ciężko pracować, moja praca jest do kitu, jest mi ciężko”. Więc miałem dużo zachęt ze strony rodziny, by zdobyć wykształcenie. Żeby być wydajnym pracownikiem, nie pasożytować na społeczeństwie.

Jak minął twój pierwszy rok tradingu? Zakończyłeś go zyskiem?

Nie mogę sobie nawet przypomnieć. Prawdopodobnie nie był zyskowny, albo był niezbyt zyskowny. Myślę, że przez dwa czy trzy lata to była sinusoida: sukces, porażka, sukces, porażka. Jeśli w danym dniu byłem na plusie, to byłem. Ale kilka miesięcy później znów mogłem być do tyłu. To było zupełnie jak jo-jo.

Czy miałeś w tym czasie inną pracę? Jak godziłeś tę pracę z tradingiem?

Tak, miałem pracę. Robiłem wszystko, żeby mnie z niej nie zwolnili <śmiech>. Chodziło o to, że poświęcałem znacznie więcej uwagi rynkom niż temu, żeby pracować. Zawsze pracowałem, ale to nie było życie. Gdy tylko wracałem do domu, siedziałem nad rynkami. Zacząłem szukać pracy, która dałaby mi więcej swobody, żebym mógł więcej czasu poświęcać rynkom.

W 1967 roku zacząłem systematycznie zarabiać i byłem gotowy mówić ludziom, czym się zajmowałem. A oni chcieli tego słuchać. Więc zacząłem pisać o tym, co robiłem. Jeden z moich profesorów z czasów studiów mawiał: „Nie rozdawajcie niczego za darmo”. Nie wiedziałem, o co mu chodziło, dopóki nie okazało się, że wszyscy chcieli mieć to, co pisałem. Wtedy zdałem sobie sprawę, że mój profesor, Max Wales, miał rację, i zdecydowałem się ufundować stypendium jego imienia

na Uniwersytecie Oregon. W tym roku będzie to już dziesięć stypendiów. Zaczęłam pobierać opłatę za newsletter i w ten sposób zaczęła się moja kariera wydawnicza.

Jakie książki miały na Ciebie największy wpływ?

Jeśli chodzi tylko o rynek, powiedziałbym, że *The Zurich Axioms*. Jeśli spojrzymy szerzej, uwzględniłbym wielkie dzieła ludzkości, jak Biblia — jest w niej wiele o życiu i cyklach — czy książki na temat filozofii.

Jest bardzo wiele dobrych książek o rynku, nawet nie wiem, od której zacząć. Książki pomagające w zrozumieniu siebie, jak ta, którą napisał mój syn. Chciałbym ją mieć 30 czy 40 lat temu. Jest zatytułowana *The Mental Edge in Trading* i napisał ją właśnie mój syn, dr Jason Williams. Jest psychiatrą i przeprowadzał wywiady z profesjonalnymi traderami, żeby określić typ ich osobowości oraz to, jak radzili sobie z porażkami i sukcesami. Chciałbym mieć wiedzę z tej książki, kiedy zaczynałem.

Myślę, że *Analiza transakcyjna* Erica Berne'a to również przydatna książka. Była też seria książek na temat samoświadomości, ale nie pamiętam nazwiska autora. Dużo zajmowałem się buddyżmem zen, byłem w klasztorze mnichów buddyjskich w górach w Kalifornii. Fundamentem całego tego podejścia jest akceptacja tego, kim się jest, i tego, że życie nie jest doskonałe. Nie możesz być uzależniony od perfekcji, bo całe twoje życie będzie wtedy pełne frustracji. Po prostu trzeba akceptować świat taki, jaki jest.

Którą swoją książkę polecilibyś początkującemu?

Dla tradera na rynku akcji byłyby to moja pierwsza książka — *Sure Thing Stock Investing*. Większość z tego materiału jest dalej aktualna i sprawdza się całkiem dobrze. Potem można przejść do rzeczy bardziej zaawansowanych. Jak na studiach, można przejść na wyższy poziom nauki, zdobyć tytuł magistra.

Dla rynku towarowego zacząłbym od *How I Made One Million Dollars Trading Commodities Last Year*. W pewien sposób jest to bardzo inspirująca książka. To historia młodego dzieciaka, który jest w stanie zarobić milion dolarów w ciągu roku, a zaczynał praktycznie z niczym. Są w niej również opisane pewne techniki, ale ma ona przede wszystkim inspirować ludzi do zajęcia się tradingiem. Moje pozostałe książki są bardziej techniczne i mniej inspirujące, więc mogą nie być zbyt przydatne dla początkujących.

Biorąc pod uwagę twoje doświadczenia jako tradera, jakie sugestie miałbyś dla początkujących?

Studiuj zarządzanie kapitałem. Bądź skromny. Ponieważ rynki Cię poskromią. Zapewne wielokrotnie <śmiech>. Zrozum, że to warunki poruszają rynkiem. Wykresy nie poruszają rynkiem. Wykresy są odzwierciedleniem zachowania się cen. Ale nie są nimi. Są tylko ich odbiciem. Tak jak słowa są tylko literami alfabetu, ale mają też jakiś sens poza reprezentowaniem liter. Jak słowo „miłość” — nie tylko składają się na nie litery m, i, ł, o, ś, ć, ale ma ono też inne znaczenie. Tym właśnie są wykresy. Są odzwierciedleniem tego, co się stało. Ale to nie one sprawiają, że rynek się rusza. To kupujący i sprzedający sprawiają, że rynek się rusza.

PRZEMIANA POCZĄTKUJĄCEGO W ZAWODOWEGO TRADERA

Kiedy doszedłeś do poziomu systematycznych zysków?

Trochę czasu to zajęło. Nie osiągałem systematycznych zysków do mniej więcej szóstego roku tradingu. Większość ludzi nie chce siedzieć nad tym aż tak długo. Myślą, że będą rozumieć trading

natychmiast. W końcu są inteligentni. Zarabiają dużo pieniędzy — są lekarzami czy prawnikami. Ale nawet takim osobom zajmuje to więcej czasu, niż myślą. To nie jest biznes prowadzący do szybkiego bogactwa.

Czy mógłbyś opisać swoją największą wygraną? Jak się wtedy czułeś?

Czułem się przygnębiony, trochę jakby była to moja porażka. Bo mogłem zarobić więcej. Bo to mógł być lepszy trade. Nie czułem radości, egzaltacji czy szczęścia. To było miłe uczucie, ale wciąż w pewnym sensie uczucie porażki, bo mogłem mieć większą pozycję, mogłem dłużej utrzymywać tę pozycję.

Chciałem zarobić milion dolarów w jeden dzień. Zarobiłem milion dolarów w rok, zarobiłem milion w miesiąc, zarobiłem milion w tydzień. I próbowałem zarobić milion dolarów w ciągu jednego dnia. W momencie, kiedy zamknąłem pozycję, miałem na niej około 850 tysięcy dolarów zysku, ale nie osiągnąłem swojego celu. Stąd to uczucie niedosytu, porażki. Nie czułem się z tym zbyt dobrze, po prostu był to kolejny trade.

Kiedy zamknąłem pozycję, ta presja na jakiś czas mnie opuściła. Gdy przyjrzyj się wielkim traderom, takim jak Paul Tudor Jones czy Steve Cohen, którzy zarządzają miliardami dolarów, zobaczysz, że oni takie rzeczy robią cały czas. Robią to, wykorzystując większy kapitał, i nie mają dla nich znaczenia konkretne sumy w dolarach. To jest to, co wprawia ludzi w zakłopotanie. Kiedy to ja utknę w jakimś miejscu, dla mnie milion dolarów to kupa forsy, którą mogę zarobić albo stracić. Mój tata nie miał tyle przez całe swoje życie. Więc jeśli chodzi o duże sumy pieniędzy, nadal mam pewien próg wytrzymałości emocjonalnej, nawet jeśli wyrażamy je w procentach. Dla mnie to po prostu gargantuiczna suma pieniędzy, więc nadal odczuwam silne emocje przy dużych sumach.

Z drugiej strony, jak wyglądała twoja największa pomyłka? Czego się z niej nauczyłeś?

Moją największą porażką było poświęcanie większej uwagi rynkom niż mojej rodzinie. Nauczyłem się, że w życiu muszę mieć równowagę. Oczywiście jeśli chcesz odnieść sukces w jakiegokolwiek dziedzinie, w twoim życiu musi pojawić się zachwianie równowagi. Jeśli nie osiągniesz pewnego ekstremum, do niczego nie dojdiesz. Dlatego po prostu muszę zwracać większą uwagę na zachowanie równowagi życiowej.

Kiedy zainteresowałeś się Forexem i indeksami?

Tak naprawdę to nie poświęcałem tym rynkom specjalnie dużo uwagi. Handlowałem na nich tylko trochę. Szczerze mówiąc, uważam, że to zły interes, ponieważ musisz płacić większe prowizje. Kiedy po raz pierwszy zacząłem handlować na rynku Forex, broker pobierał dwa pipsy podczas wejścia i dwa pipsy podczas zamknięcia pozycji. Czasami cena przekraczała poziom mojego zlecenia oczekującego, a nie było ono realizowane. To szaleństwo, nie mogę otworzyć pozycji, nie ma tu żadnego prawnie usankcjonowanego rynku, nie ma giełdy, żadnych regulacji. A do tego tam, gdzie wcześniej płaciłem trzy dolary, teraz mam płacić 45. Więc nie handluję już na Forexie. Może teraz warunki na rynku są mniej lichwiarskie. Za otwarcie i zamknięcie pozycji płacę cztery dolary, a prawdopodobnie — jeśli bym chciał — mógłbym płacić mniej. Ale nie lubię skubać swojego brokera. Jestem starszym facetem.

Dla mnie Forex jest skomplikowany — masz te wszystkie pary walutowe — z jenem, z funtem, z dolarem australijskim czy czymkolwiek innym. A ja po prostu chcę mieć długą pozycję na pszenicy, wołowinie czy złocie. Mam wystarczająco wiele problemów na takim prostym rynku.

W przypadku społeczności forexowej bardzo mnie denerwuje oferowanie ludziom dźwigni 50:1 czy 100:1. Mam więcej szacunku dla gości sprzedających kokainę na skrzyżowaniu niż dla ludzi oferujących innym dźwignię 100:1. Naprawdę tak myślę. Jeśli oferujesz komuś dźwignię 100:1,

strata pieniędzy przez twojego klienta jest tylko kwestią czasu. Kropka. Po prostu tak się stanie. Dlaczego ludzie to robią? Dlaczego próbują w ten sposób dogadzać innym? Naprawdę bardzo mnie to martwi.

Ludzie myślą: „O, mogę otworzyć konto, wykorzystując swoją kartę kredytową!”. Tak, możesz. Ale za chwilę stracisz cały depozyt. Naprawdę szybko <śmiech>.

DOJRZAŁOŚĆ

Czy przygotowujesz się mentalnie przed każdym dniem tradingowym?

Nie robię nic specjalnego. W tym momencie swojego życia jestem już profesjonalistą. Przycho-
dzę do pracy i jestem przygotowany, wiem, co zamierzam zrobić.

Na wcześniejszych etapach swojego życia próbowałem afirmacji, głębokiego oddychania i innych rzeczy. Ale jestem zawodowcem, sporządzam notatki, rejestruję swoje transakcje, wiem, co robię. Jeśli nie mam czasu na trading — tak jak ostatniej nocy, kiedy byliśmy na wystawnym obiedzie — to nie traduję. Nie stosuję żadnych mantr ani niczego podobnego.

Masz tylko jeden system czy więcej?

Mam ich kilka. Niektóre z nich są zautomatyzowane. Nawet nie wiem, czy mam krótką, czy długą pozycję. Po prostu traduję w ciągu dnia. Mam też strategię, którą stosuję w swoim własnym tradingu. Mam system do rynku kontraktów na ropę, mam system do kontraktów na S&P, mam system do złota, mam system do obligacji — są obsługiwane mechanicznie przez algorytmy komputerowe. Oprócz tego mam inne pozycje, które zajmuję na podstawie wskazań swoich indykatorów.

Czyli — jeśli dobrze zrozumiałem — używasz robotów tradingowych?

Tak, nazywamy je systemami automatycznymi albo mechanicznymi. Używam ich regularnie. Mogłbym stworzyć takie systemy dla rynku Forex, jeśli bym chciał. Ale lubię duże rynki — takie jak złoto, ropa, S&P, obligacje. Jest tam mnóstwo świetnych okazji tradingowych.

Jaka jest twoim zdaniem rola dyscypliny w tradingu?

Ogromna, nie tylko w tradingu, ale w każdym aspekcie życia. Na przykład jeśli jesteś sportowcem, to bez dyscypliny nigdy nie będziesz w stanie trenować. To, kiedy przestaniesz, jest tylko kwestią czasu. Musisz trzymać się tego, co wiesz, że musisz robić.

Co mógłbyś doradzić osobie, której poziom samodyscypliny jest niski?

Znajdź sobie pracę na etacie <śmiech>. Bo na rynku nie przetrwasz. Lepiej przekaż te pieniądze Armii Zbawienia. Poczujesz się lepiej i będziesz wiedział, kto dostał twoje pieniądze. W ten sposób przynajmniej zrobisz coś dobrego dla świata.

Czy żałowałeś czegoś w trakcie swojej kariery tradera?

Tak, jasne. Jest mnóstwo rzeczy, których żałuję. Żałuję, że byłem takim kowbojem w swoim tradingu, że nigdy nie wszedłem w zarządzanie pieniędzmi innych ludzi. To właśnie tam są duże pieniądze. Oczywiście idzie mi całkiem nieźle. Ale duże pieniądze są w zarządzaniu, ci goście zarządzają miliardami dolarów. Mogłem się tym zajmować, ale spałem sprawę. Chciałem za bardzo szpanować. Żałuję również tego, że ludzie w instytucjach finansowych nie darzą mnie zbyt dużym szacunkiem, z tego właśnie powodu. Myślę, że zwykli ludzie szanują mnie i doceniają to, co udało mi się zrobić. Ale wielcy ludzie tego biznesu nie chcą mieć ze mną nic wspólnego, bo nie jestem jednym z nich. To jedna z rzeczy, których żałuję i które uważam za porażkę. Żałuję, że nie byłem bardziej zdyscyplinowany i zorganizowany w tym, co robię. Mogłem robić lepsze notatki.

Miałem tyle złych transakcji. Robienie dobrych transakcji jest łatwe, każdy to potrafi. Ale to te kiepskie powodują, że zaczynasz zadawać sobie pytania: „Dlaczego to zrobiłem? Jak mogłem być taki głupi? Czego nie widziałem?”. Mam dużo żalów, ale również wspaniałe wspomnienia. Poznałem w tym biznesie mnóstwo ludzi, wielu z nich jest teraz moimi przyjaciółmi, ale kilku przyjaciół straciłem, bo powiedziałem coś nieodpowiedniego, zdenerwowałem kogoś. Próbuję być trochę lepszą osobą, niż byłem w przeszłości, ale nie zawsze mi się udaje. To nie znaczy, że nie jestem zadowolony. Miałem i nadal mam fenomenalne, wspaniałe życie. Nie da się temu zaprzeczyć. To było niezwykle doświadczenie, którego nigdy bym się nie spodziewał. Ale są pewne rzeczy, które mogłem zrobić o wiele lepiej, mogłem być miłszą osobą.

Twoje książki są pełne opisów prób zrozumienia mechanizmu działania rynków i tworzenia na tej podstawie nowych wskaźników. Czy już zarzuciłeś tę sprawę, czy wciąż tworzysz coś nowego?

Cały czas pracuję, będę nad tym pracował do dnia, kiedy umrę <śmiech>. Będę w szpitalu pod respiratorem i nadal będę mówił: „Mam pomysł — musimy to zaprogramować w naszym systemie! Musimy tego spróbować”.

PYTANIA DODATKOWE

Przez wiele dziesiątek lat byłeś pionierem i liderem w analizie rynku, wręcz wyznaczałeś nowe trendy. Co w tym momencie uważasz za najbardziej obiecujące pomysły i koncepcje, które warto śledzić?

Myślę, że nadal nie mierzymy dokładnie akumulacji i dystrybucji. Przebyliśmy długą drogę, ale prawdopodobnie wciąż są lepsze sposoby. Nie robimy też tak dobrej roboty, jak byśmy mogli, w analizie cykli. Albo może jest to tak niedoskonały obszar rynku, że nie da się nic poprawić.

Myślę, że jest jeszcze kilka rzeczy, które w analizie cykli można by udoskonalić. Ale może to też być ślepy zaułek. Pewnie nigdy się tego nie dowiemy, po prostu się nad tym zastanawiam. Prawdopodobnie trochę da się jeszcze zrobić w zarządzaniu kapitałem. Niewiele, bo Ralph Vince zajął się przypuszczalnie prawie wszystkim. Ale nadal prawdopodobnie jest jeszcze coś, ta jedna, jedyna rzecz, tylko nie potrafię dokładnie wskazać, co to może być. Najważniejsze jest zrozumienie, że rynek porusza się z punktu A do punktu B ze względu na warunki, o których rozmawialiśmy wcześniej. Ale dociera tam z powodu emocji kupujących i sprzedających. Tak naprawdę chodzi o mierzenie emocji na rynku. Myślę, że to jest to, czym tak naprawdę zajmuje się analiza techniczna. Więc jakiś sposób na pomiar emocji na rynku mógłby być bardzo przydatny dla traderów.

W roku 1999 napisałeś, że na rynkach z powodu internetu zaszło więcej zmian w ciągu 18 miesięcy niż w ostatnich 18 latach. Dziś dzięki internetowi możemy handlować praktycznie na każdym rynku na świecie. Jaki ma to wpływ na rynki?

Wpływa to na rynki na dwa sposoby. Zwiększyła się zmienność na rynku oraz skrócił się czas, który jest potrzebny rynkowi na dojście z punktu A do punktu B. Stało się tak, ponieważ wcześniej na rynkach działało bardzo niewiele osób. Teraz wydaje się, że są ich tysiące. Czy jestem w Indonezji, Australii, Chinach, czy Rosji — wszyscy chcą zajmować się tradingiem. Kiedy zaczynałem, aktywnych traderów było może dziesięć tysięcy. Teraz głębokość rynku i zmienność znacznie się zwiększyły, ponieważ ludzie są aktywni na rynkach przez całą dobę. To goście, którzy są znacznie bardziej inteligentni niż ja — z doktoratami, ze znajomością zaawansowanej matematyki, siedzący przy komputerach w Rosji, naukowcy z NASA — wszyscy oni starają się wygrać z rynkiem. Więc teraz konkurencja na rynkach jest znacznie trudniejsza. Może nie trudniejsza, ale konkurenci są bardziej inteligentni. Kiedy zaczynałem, w 1962 roku, mieliśmy może 20 lat danych rynkowych,

które mogliśmy analizować. Teraz mamy 70 lat danych, naprawdę dobrych danych. A na rynku akcji możesz się cofnąć o 115 lat. Więc mamy więcej danych i są one wyższej jakości.

Co radzisz swoim studentom, gdy chcą szybko zarabiać duże pieniądze?

Mówię im, żeby znaleźli sobie innego nauczyciela. Chcę uczyć tylko takich ludzi, którzy odniosą sukces. To moja zasada. Jeśli wszyscy moi studenci będą tracić, będę miał kiepską reputację. Więc jeśli mam studenta, który zamierza zrobić coś głupiego, mówię mu, żeby znalazł sobie innego szkoleniowca. Nie chcę mieć z nim nic wspólnego. Nie potrzebuję porażek w swoim życiu.

Czy masz jakieś wskazówki, jak radzić sobie z chciwością i strachem?

Myślę, że chciwość jest tak naprawdę bardzo dobra, bo jest emocją, która motywuje nas do pracy. Sprawia, że ciężko pracujemy. To odróżnia nas od ludzi, którzy nie zajmują się tradingiem. Ale z drugiej strony chciwość powoduje, że robimy pewne rzeczy za szybko, zbyt impulsywnie. Więc trzeba nauczyć się kontrolować impulsy powodowane przez naszą chciwość. Nie można próbować być w każdej możliwej transakcji, każdego dnia. Trzeba znaleźć własny rytm, własne tempo, nie można przeszarżować. A strach zazwyczaj wynika raczej z wielkości pozycji niż z samego rynku. Jeśli nie ryzykujesz na rynku żadnych pieniędzy, w ogóle się nie boisz. Więc tak naprawdę chodzi tylko o to, ile w danym momencie ryzykujesz.

Jak nauczyć się radzić sobie ze stratami? Co mam zrobić, jeśli poniosłem długą serię strat?

Po pierwsze, prawdopodobnie ryzykowałeś zbyt dużo, więcej, niż mogła wytrzymać twoja psychika, albo twój stop był zbyt szeroki. Prawdopodobnie przesuwaleś swojego stoplossa, więc brakowało ci dyscypliny. Więc musisz nauczyć się: a) być zdyscyplinowanym, b) nie otwierać większych pozycji, niż mogą wytrzymać twoje emocje. Nigdy nie powinno się ponieść dużej straty. Jeśli masz dużo małych strat, to w porządku. Po małych stratach zawsze możesz wrócić do gry. Ale bardzo trudno jest wrócić po jednej dużej stracie. Zarówno ze względów psychologicznych, jak i finansowych.

Kilkanaście lat temu napisałeś, że twoim najważniejszym przekonaniem, gdy wchodzisz na rynek, jest: „Uważam, że ten trade przyniesie wielką stratę”. Czy coś się zmieniło w tej kwestii?

Tak, teraz myślę sobie, że przyniesie naprawdę wielką, wielką stratę <śmiech>. To nadal jest dobry sposób zapobiegawczego tradingu, ponieważ dzięki temu nie siedzisz jak na szpilkach, nie jesteś zbyt nerwowy, nie jesteś fanatycznie nastawiony do swojej pozycji, masz odpowiednią perspektywę.

Jakie są twoje najważniejsze przekonania na temat rynków? Czy mógłbyś się nimi podzielić?

Rynek jest czymś nieożywionym. Rozumiem przez to, że nie może cię skrzywdzić, dopóki nie zaczniesz na nim grać. To nie jest coś ryzykownego, dopóki się w to nie zaangażujesz. To, w jaki sposób się zaangażujesz, określa twoje ryzyko. Nie robi tego rynek. To ty, określając swój sposób gry na rynku, tworzysz ryzyko i większość osób sobie z tym nie radzi. Ciekawą obserwacją jest to, że gdyby większość ludzi po prostu robiła coś dokładnie przeciwnego do tego, co robi, to zarobiłaby dużo pieniędzy. Wystarczyłoby po prostu odwrócić to, co robią. Jeśli tracisz, to znajdź sposób na odwrócenie tego, co akurat robisz, i zbuduj na tej podstawie system. Zazwyczaj ludzie mają duże straty i małe zyski. Wystarczy to odwrócić i masz strategię, która da ci sukces.

Jaki procent twoich transakcji kończy się zyskiem?

Żeby móc odpowiedzieć, trzeba najpierw doprecyzować, czy chodzi o transakcje w dłuższym, czy w krótszym terminie. Moje transakcje krótkoterminowe kończą się zyskami prawdopodobnie

w około 70% przypadków. Te długoterminowe prawdopodobnie w około 55%. Co ciekawe, jeśli chodzi o transakcje krótkoterminowe, jesteśmy na rynkach tylko przez około 30% czasu. Nie jesteśmy na rynku przez cały czas. Gramy bardzo selektywnie.

Jaki procent twoich transakcji kończy się dużym zyskiem?

Znowu trzeba oddzielić transakcje długoterminowe od krótkoterminowych. W krótszym okresie niezbyt wiele, bo chcemy przede wszystkim osiągać szybkie zyski. W długim okresie prawdopodobnie około jednej trzeciej.

Jaki jest przepis na trade zakończony dużym zyskiem?

Szczerze, większość z tych transakcji to po prostu szczęśliwy traf. Kiedy otwieram pozycję, nie wiem, czy skończy się ona dużym zyskiem. Po prostu mam taką nadzieję. Ale zawsze boję się, że zakończy się dużą stratą. Nigdy nie mogę na 100% powiedzieć: „Ta transakcja skończy się dużym zyskiem”. Nauczyłem się, że nie mogę tak robić. Nie jestem aż tak dobry. Ale jestem wystarczająco dobry, by móc zarządzać swoją pozycją. Jestem profesjonalnym traderem w przeciwieństwie do kogoś, kto po prostu „strzela z biodra”. Zazwyczaj mam całkiem dobre przeczucie, że dany trade zamknie się zyskiem. Było jednak wiele transakcji, o których myślałem, że przyniosą duże zyski, ale nie przyniosły. Wiem, że by zarabiać pieniądze, muszę być na rynku. I że któraś z transakcji wypali. Wiem, że będzie dużo strat. Więc muszę zarządzać zarówno zyskownymi, jak i stratnymi pozycjami w ten sposób, żeby pozwolić tej jednej, zwycięskiej pozycji przynieść duży zysk.

Jakie — twoim zdaniem — są najważniejsze zasady zarządzania kapitałem?

Ryzykuj mało, zyskuj dużo. Według mojego rozumienia rynku trend jest podstawą wszelkich zysków. Nie ma trendu, nie ma zysków. Musimy zatem spojrzeć na to, co powoduje powstawanie trendu. Trend jest funkcją czasu. Im więcej czasu, tym większy trend. Więc jeśli jestem daytraderem, to nie mam dużo czasu, czas mi nie sprzyja, nie działa na moją korzyść. Ale nawet w krótkich okresach wciąż muszę pamiętać o tym, żeby utrzymywać zyskowne pozycje tak długo, jak tylko się da, by złapać ruch trendowy. Daytraderzy otwierają i zamykają pozycje i nie są w stanie złapać dużych ruchów rynku. Tak samo dzieje się, jeśli spojrzysz na wykresy dzienne czy tygodniowe. Potrzebujesz czasu jako swojego sprzymierzeńca, czas jest twoim przyjacielem. Żeby powstał trend, potrzeba czasu.

Jak przygotowywałeś się do startu w Robbins World Cup?

Nie wydaje mi się, żebym się w ogóle przygotowywał. Miałem bardzo dobry system, który zarabiał sporo pieniędzy. To wszystko. Nie robiłem pompek, przysiadów ani niczego w tym rodzaju <śmiech>. To miło, że udało się wygrać, ale nie uważam tego za jakieś swoje wielkie osiągnięcie. Miałem szczęście, miałem akurat dobry okres, byłem totalnie skupiony na rynkach. Prawdziwym osiągnięciem jest to, że tak wielu z moich studentów wygrało ten sam turniej. To jest sukces! Jestem znacznie bardziej dumny z tego faktu niż z tego, że to ja wygrałem czy że wygrała moja córka.

Jestem dobrym traderem i powinienem był wygrać. Ale jeśli mogę wziąć człowieka z ulicy, nauczyć go tradingu i on może wygrać międzynarodowy turniej, to jest to dla mnie prawdziwy powód do dumy, to wielka rzecz. Ze wszystkich rzeczy, które robiłem na rynkach, ta jedna najbardziej porusza moje serce.

Czy trading w czasie konkursu jest inny niż normalnie?

Tak, zdecydowanie. To w końcu walka o nagrody. Musisz wygrać. Więc zadajesz tyle ciosów, ile się da, jesteś superagresywny. Nigdy nie grałbym w ten sposób na swoim normalnym koncie

czy na koncie, na którym bym zarządzał cudzymi pieniędzmi. Istota takiego turnieju to pokonać innych ludzi, którzy w nim startują. Nie tradujesz w ten sposób przez cały czas, ale tylko w trakcie turnieju.

Czy masz jakieś rady dla osób, które chciałyby wziąć udział w takim konkursie?

Po pierwsze, musisz mieć dobrą, przetestowaną strategię, musisz też być inteligentny, żeby mieć jakiegokolwiek szanse. Musisz szybko zrobić dobry wynik.

Na początku musisz być agresywny, żeby wyjść na prowadzenie. Celem jest wygranie turnieju. Nie obchodzi cię konkretna suma. Musisz walczyć ze wszystkimi innymi uczestnikami.

Potem możesz chwilę odpocząć i zobaczyć, co robią inni. Przez tę chwilę możesz oddychać swobodnie. Później możesz zacząć używać trochę bardziej agresywnych metod zarządzania kapitałem. Ale celem jest najlepszy wynik na koniec roku, niekoniecznie najwyższy wynik w dolarach. Jeśli weźmiemy przykład biegu na jedną milę i ktoś przebiegnie ten dystans w cztery minuty, to pobije rekord, o którym ludzie myśleli, że jest nie do pobicia. Ale jeśli ktoś inny przebiegnie ten sam dystans w 3,5 minuty, to on będzie zwycięzcą. Niekoniecznie chodzi o dokładny wynik czasowy, chodzi o to, kto pierwszy dobiegnie do mety. W turnieju chodzi o to, kto uzyska najlepszy wynik. To ma być twój cel. „Będę lepszy niż Larry Williams!” to nie jest twój cel. Bardzo wielu ludzi straciło pieniądze, bo próbowali być lepsi niż Larry Williams. A mogli wygrać turniej. Ale uparli się na jedną myśl — że muszą być lepsi niż Larry. Dajcie spokój! Twoim celem jest wygrać turniej. Nie można podchodzić do tego emocjonalnie.

Obserwujemy, że wielu dobrych traderów po nauce u ciebie staje się nagle bardzo dobrymi i ma znacznie lepsze wyniki. Na czym polega twój sekret? Czego ich uczysz?

Wydaje mi się, że uczę ich podstaw działania rynków. Tego, że muszą uczyć się sami. Tego, żeby dopasowali swoją strategię do swojej osobowości, do okresów, na jakich zamierzają grać. Jeśli zawsze mówię, że jestem sprinterem, to prawdopodobnie zostanę daytraderem, a jeśli biegasz na dłuższe dystanse, to będziesz wolał dłuższe ramy czasowe. Uczę ich tego, jak mają dawać sobie radę. Logicznych sposobów myślenia o rynkach. Jasne, daję im konkretne szczegóły czy wskaźniki, i to jest bardzo dobre. Ale moim zdaniem jeśli chcesz, żeby twoi uczniowie byli odnoszącymi sukcesy traderami, musisz nauczyć ich tego, jak grać, kiedy ciebie tam nie ma. Muszą wiedzieć, że ja nie jestem im potrzebny. Że w pewnym momencie będą musieli radzić sobie sami. Tego również ich uczymy.

Jakie problemy mają najczęściej ludzie, których uczysz?

Głównym problemem jest zarządzanie kapitałem. Nie chcą stosować zasad rządzących tą częścią tradingu. Nie chcą zastosować ich do siebie samych. Kiedy dowiadują się, jak trudne jest to, czego się podjęli, są w szoku. To jest ich główny problem.

Jakie są problemy najlepszych traderów, których znasz?

Ci goście też mają problemy, możesz się o to założyć. Ich problemem jest to, że zarządzają pieniędzmi innych ludzi, więc muszą myśleć o tym, co myślą ich klienci. Nie mogą mieć zbyt dużych zysków, bo duże zyski oznaczają duże ryzyko i możliwości dużych strat. Więc nie mogą grać tak agresywnie, jak by chcieli albo jak by grali swoimi pieniędzmi.

Czy jest coś, z czym ty masz jeszcze na rynkach problem?

Jasne! Wszystko sprawia mi problemy <śmiech>.

Co ci dało uczestnictwo w maratonach? Czy miało jakiś wpływ na twój trading?

Myślę, że maratony nauczyły mnie bardzo dużo. Sport nauczył mnie dyscypliny i poświęcenia. Zrozumiałem, że trzeba mieć cel. Musisz mieć odpowiednie podejście, żeby osiągnąć ten cel. Musisz trenować. Będziesz mieć bardzo kiepskie dni na ćwiczenia i będziesz mieć bardzo kiepskie starty w maratonach, ale też kilka świetnych. Biegając w maratonie, musisz wiedzieć, jak przetrwać trudny okres, bo po 18 czy 20 milach naprawdę zaczyna boleć. Jak sobie z tym poradzisz? To zupełnie jak w tradingu.

W swojej książce *The Secret of Selecting Stocks* opisałeś imponujący sposób wyboru akcji. Czy w tej metodzie w ciągu ostatnich lat zaszły jakieś znaczące zmiany?

Wydaje mi się, że teraz stosowałbym więcej analizy fundamentalnej, a tamta metoda skupiała się na technice. Zamiast tylko porównywać siłę akcji, brałbym pod uwagę więcej czynników fundamentalnych. Ludzie czytają tę książkę, żeby wybierać dobre akcje, a właśnie ten temat jest w niej poruszany.

Jak rozumiem, wykorzystanie metody akumulacji/dystrybucji było źródłem twoich pierwszych sukcesów?

Tak, to prawda.

Porównujesz akcję z indeksem DJIA, czy na rynku Forex i towarowym da się wykorzystać podobną metodę? Czy jesteśmy w stanie zaobserwować proces akumulacji i dystrybucji?

Jasne. Powiedzmy, że chcesz kupić walutę. Porównujesz ją do dolara australijskiego, do funta, do franka, do dolara kanadyjskiego i widzisz, która z tych walut jest najsilniejsza. Generalnie wszystkie ruszają się w jednym momencie. W górę albo w dół. Więc kiedy znajdują się w strefie kupna, można zobaczyć, która z nich jest najsilniejsza, a która najsłabsza.

Jak oceniasz siłę lub słabość pary walutowej?

Patrzę na coś, co nazywam siłą porównawczą. Jest to technika pozwalająca określić, która waluta była najsilniejsza, a która najsłabsza. Ale nie mam do tego żadnego wskaźnika.

Czy jesteśmy w stanie zaobserwować proces akumulacji i dystrybucji na rynku towarowym czy Forexie?

Tak, jasne. Na rynku Forex nie ma raportu Commitment of Traders, ale moje wskaźniki, takie jak COT Surrogate Index, pozwalają na określenie, kim są gracze i co robią.

Kiedy będzie dostępny twój najnowszy kurs „Larry Williams Stock Investing CD Course”?

Kurs już w tym momencie jest dostępny na naszej stronie internetowej ireallytrade.com. Raz do roku robię intensywne szkolenie na temat tradingu w krótkich interwałach tutaj, w Saint Croix. Ludzie przyjeżdżają tu z całego świata, spędzamy razem trzy dni, tradujemy, uczę ich swojego systemu, swojej strategii. Potem przez dziesięć tygodni robimy webinaria. Cały czas widzą wszystkie moje transakcje, a ja widzę ich transakcje, rozmawiamy o nich i upewniam się, że wszyscy rozumieją, o co chodzi, i stosują tę wiedzę w tradingu. To świetne doświadczenie.

Dwa razy kandydowałeś do Senatu — co kierowało twoją decyzją o startowaniu w wyborach?

Byłem wkurzony na rząd, że próbuje wszystko regulować. Zbyt dużo rządu nie jest rozwiązaniem, jest problemem. Nikt wtedy o tym nie mówił. Ale nadal mamy ten sam problem <śmiech>. Nic się nie zmieniło.

Co chciałbyś powiedzieć obecnym i przyszłym pokoleniom traderów?

Bądź ostrożny, jeśli chodzi o trading. Może dać ci wspaniałe życie albo przynieść katastrofę. To nie rynki powodują, że będziesz mieć cudowne albo katastrofalne życie, ale to, w jaki sposób ty postępujesz na rynku. Więc cały czas chodzi o ciebie i o to, jak reagujesz na to, co się dzieje.

Musisz mieć przewagę nad innymi, swoją przewagę. Jest wiele osób, które są lepszymi traderami niż ja. Prawdopodobnie potrzebujesz kogoś, kto pomoże ci zdobyć wiedzę. Musisz też cały czas pamiętać, że to jest jak boks — żeby wyjść z walki cało, musisz się chronić. Nie możesz popaść w letarg. Musisz być cały czas skupiony, musisz siedzieć wysoko w siodle i spoglądać na horyzont.

Trading to świetny sposób na zarabianie pieniędzy i wspaniały styl życia.

Nie masz pracowników, nie masz klientów, nie masz szefa. Masz totalną wolność. Dlatego możemy zarabiać. Nikt nie zarabia na rynku, żeby móc powiedzieć „Zarobiłem więcej pieniędzy od ciebie”. No i co z tego? Chodzi o to, jak wykorzystasz możliwości, które daje styl życia, jaki wybrałeś. Te pieniądze możesz przeznaczyć na to, żeby świetnie żyć. Możesz tak żyć. Ale nie każdemu będzie to odpowiadać. Nie każdy odniesie sukces w tym biznesie. Ci, którym się uda, będą najszcześliwszymi ludźmi na ziemi.

Bardzo dziękuję za dzisiejszą rozmowę. To wielki honor i przyjemność móc z tobą porozmawiać na żywo.

Ja również dziękuję. Mam nadzieję, że pozwoli to czytelnikom zrozumieć rynek choć trochę lepiej.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ 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 WYDAWNICZA

 **Helion SA**

Najważniejszą przyczyną tego, że ludzie nie odnoszą sukcesów na giełdzie, jest brak wiedzy. Nie tylko o sposobie inwestowania, ale i o całej jego otoczce – psychologii najlepszych, tych, którzy odnieśli realny sukces.

Książka *Sekrety giełdowych milionerów* to wynik poszukiwań odpowiedzi na kilka podstawowych pytań: Co zrobili najlepsi, że stali się najlepsi? Jak wyglądała ich droga rozwoju? Jakie problemy napotkali? Jak sobie z nimi poradzili? Czy dziś różnią się od pozostałych? Jakie przyjmują strategie działania? W co inwestują i ile na tym zarabiają? Jak radzą sobie z emocjami, które nieodłącznie towarzyszą obracaniu dużymi pieniędzmi? Czy mają jakieś cechy wspólne?

Dr Dariusz Świerk przez siedem lat prowadził wywiady z najlepszymi traderami na świecie i poszukiwał przyczyn ich sukcesów. Skupił się na tych, którzy zaczęli od zera i odnieśli potwierdzone sukcesy. W tym gronie znalazło się wielu zwycięzców międzynarodowych konkursów giełdowych, w tym Larry Williams (potwierdzone jedenaście tysięcy procent zysku na realnym koncie w ciągu roku), Andrea Unger (czterokrotny zwycięzca Robbins World Cup, w tym trzy razy z rzędu). Książka jest zapisem tych rozmów i stanowi nie tylko źródło wiedzy o tym, jak grają i jak myślą najlepsi, ale także potężną inspirację dla każdego, kto poważnie myśli o systematycznym zarabianiu na rynku kapitałowym.

DR DARIUSZ ŚWIERK – szef Forex Institute. Autor pionierskich badań na temat ścieżki rozwoju tradera, czynników sukcesu w tradingu i roli siły wewnętrznej jako jednego z kluczowych elementów sukcesu. Autor i współautor kilku projektów badawczych w dziedzinie tradingu na szybkich rynkach. Były partner w warszawskim oddziale międzynarodowej firmy doradczo-szkoleniowej SBI Polska. Były strateg marketingowy portalu Wirtualna Polska SA (rok 2000) oraz dyrektor ds. strategii w sklepie Wirtualnej Polski SA (lata 2000 – 2002). Autor licznych artykułów poświęconych problematyce zarządzania, które ukazywały się w prasie specjalistycznej (m.in. w „Magazynie Kadry Zarządzającej CXO”, „Computerworld”, „Gazecie Giełdy Parkiet”, „Media i Marketing Polska”, „Magazynie WWW”, „PC Kurierze”). Członek American Management Association. W 1995 odnotowany w *Who is Who in the World*.

PATRONI MEDIALNI:

Bankier.pl

inwestycje.pl

KAPITAŁOWY

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 24616



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



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

o n e
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:

• <http://onepress.pl/promocje>

Książki najchętniej czytane:

• <http://onepress.pl/bestsellery>

Zamów informacje o nowościach:

• <http://onepress.pl/nowosci>

Hellon SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel.: 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

<http://onepress.pl>

Cena 49,00 zł

ISBN 978-83-246-9910-0



9 788324 699100