

Obsah

Předmluva.	1
Poděkování	3
Úvod	5
První část	11
Logika iracionálního chování na finančních trzích .	11
Kapitola 1.	13
Naprостá individualita či nerozdělitelný celek.	13
ÚVOD.	13
VZTAHY V PŘÍRODĚ	13
PŘELOM TRADICE	14
KONCEPČNÍ REVOLUCE	14
PROBLÉM S MOTIVACÍ	15
DVOJÍ POVAHA MOTIVACE	15
ZÁVĚR.	16
Kapitola 2.	19
Dva lidé jsou dav	19
ÚVOD.	19
PŮSOBENÍ SKUPIN.	19
MYŠLENKY GUSTAVA LE BONA.	20
SKUPINOVÁ SCHOPNOST VLASTNÍ ORGANIZACE.	21
MYSL JAKO DYNAMICKÝ PRINCIP	22
SKUPINOVÁ MYSL	23
TROJEDINOST LIDSKÉHO MOZKU	23
NEOKORTEKX.	24
AMYGDALA	24
REAKCE NA HROZBU	25
DAVOVÁ „INTELIGENCE“	25

Kapitola 3.	27
Jednotlivec v davu	27
SKLON K INTEGRACI.	27
IDENTIFIKACE.	27
HODNOTY.	28
SEBEUVĚDOMĚNÍ A POSÍLENÍ VZÁJEMNOSTI	28
VŮDCE DAVU	28
POZNATKY STANLEYHO MILGRAMA	29
ALTRUISMUS A KONFLIKT	29
ROZŠTĚPENÍ A PROJEKCE	30
ZÁVĚR.	30
Kapitola 4.	33
Systémový přístup k chování davu	33
ÚVOD.	33
NEVYVÁŽENÉ PODMÍNKY	34
OTEVŘENOST VŮČI PROSTŘEDÍ: VÝMĚNA ENERGIE	34
OTEVŘENOST VŮČI PROSTŘEDÍ: VÝMĚNA INFORMACÍ	34
MECHANISMUS PŘENOSU INFORMACÍ	35
SMYČKY ZPĚTNÉ VAZBY A PROMĚNA INFORMACÍ	35
OSCILAČNÍ SYSTÉMY	36
ROLE VŮDCE DAVU	36
VZÁJEMNÝ VZTAH MEZI DAVEM A JEHO PROSTŘEDÍM	37
ZÁVĚR.	38
Kapitola 5.	41
Davové cykly	41
ÚVOD.	41
ŽIVOTNÍ CYKLUS.	41
Vznik a růst	42
Zralost	42
Úpadek a zánik.	42
Informace a životní cyklus	42
KOEVOLUCE.	43
MEZNÍ CYKLUS	43
Mezní cykly v průběhu času	44
MEZNÍ CYKLY V PŘÍRODĚ	45
MNOHONÁSOBNÉ MEZNÍ CYKLY	46
MNOHONÁSOBNÉ CYKLY VE DVOU DIMENZÍCH	47

PŮSOBENÍ ŠOKŮ	47
PROFIL ŠOKŮ	48
ŠOK VE DVOU DIMENZÍCH	49
VHLED DO SOCIÁLNÍ ZMĚNY	49

Kapitola 6.53

Přístupy k předpovídání chování davu53

ÚVOD.	53
NÁHODNÉ, ČI NENÁHODNÉ	53
POHYBY CEN V DOW JONES	54
PODIVNÉ ATRAKTORY	57
PŘEDVÍDATELNÉ POHYBY CEN	58
METODY PŘEDVÍDÁNÍ POHYBŮ CEN	59
EKONOMICKÉ PŘEDVÍDÁNÍ	59
PROBLÉMY S EKONOMICKÝM PŘEDVÍDÁNÍM	59
PROBLÉMY S KONCEPČNÍM RÁMCEM	60
HYPOTÉZA RACIONÁLNÍCH OČEKÁVÁNÍ.	61
BUBLINY A KRACHY	62
NELINEÁRNÍ MATEMATIKA	63
VÝZVA EKONOMICKÉ TEORIE	63
TECHICKÁ ANALÝZA	64
MINULOST A PŘÍTOMNOST JAKO NÁVOD PRO BUDOUCNOST	64
PRINCIP TECHNICKÉ ANALÝZY	65

Druhá část.67

Dynamika býčího-medvědího cyklu67

Kapitola 7.69

Dav akciového trhu69

ÚVOD.	69
JEDNOTLIVÝ INVESTOR.	69
OBCHODNÍ STRATEGIE	70
DAV FINANČNÍHO TRHU	70
PŮSOBENÍ EMOCÍ	71
STÁDOVÝ INSTINKT	71
MECHANISMUS CENOVÝCH VÝKYVŮ.	72
BÝČÍ-MEDVĚDÍ ŽIVOTNÍ CYKLUS V EMOCÍCH.	73
CÍLE TECHNICKÉ ANALÝZY	73
VLIV POHYBŮ CEN NA DAVOVOU PSYCHOLOGII	73

SOUTĚŽ MEZI DVĚMA DAVY	74
VLIV CEN NA CHOVÁNÍ	74
MEZNÍ CYKLUS MEZI CENAMI A CHOVÁNÍM	75
NÁZORY A VŮDCOVSTVÍ	75
JEDNOTLIVCI JAKO VŮDCI DAVU	75
PODMÍNKY EFEKTIVNÍHO VŮDCOVSTVÍ	76
INVESTIČNÍ PORADCI	76
ZÁVĚR	77

Kapitola 8.79

Tvar býčího-medvědího cyklu79

ÚVOD	79
MEZNÍ CYKLUS MEZI CENAMI A POSTOJI	80
SKLON MEZNÍHO CYKLU	81
VLIV „VNĚJŠÍCH“ FAKTORŮ	82
MEZNÍ CYKLUS MEZI AKCIOVÝMI TRHY A EKONOMIKOU	83
PŮSOBENÍ ŠOKŮ	84
PROTRENDOVÉ ŠOKY	84
PROTITRENDOVÉ ŠOKY A ENERGETICKÉ PROPASTI	85
ŠOKY A MEZNÍ CYKLY	85
PRAKTICKÉ DŮSLEDKY	87
VZOR PŘIZPŮSOBENÍ PO PROPADU NA DNO	88
PROCES ZVRATU	88
1. Šok	88
2. Retest	89
3. Nový trend	89
IDEALIZOVANÝ TŘÍFÁZOVÝ OBRATOVÝ VZOR	89
PŮSOBENÍ STRACHU	90
SKLON BÝČÍHO-MEDVĚDÍHO ŽIVOTNÍHO CYKLU	91
ASYMETRICKÉ INVESTIČNÍ POSTOJE	91
CENOVÝ PULS	92
ČASOVÁ HIERARCHIE	92
MEZNÍ CYKLY CENA-POSTOJ	93
MEZNÍ CYKLY A PŘENOS ŠOKŮ	93
HIERARCHIE VÝKYVŮ	93
ZÁVĚR	94

Kapitola 9.	97
Energetické propasti a protrendové šoky.	97
ÚVOD.	97
ENERGETICKÉ PROPASTI.	98
PŘEKLENOVÁNÍ ENERGETICKÝCH PROPASTÍ	99
PŘEKLENUTÍ PRVNÍ ENERGETICKÉ PROPASTI NA FINANČNÍCH TRZÍCH	100
PŘEKLENUTÍ DRUHÉ ENERGETICKÉ PROPASTI NA FINANČNÍCH TRZÍCH.	101
VÝZNAM NAČASOVÁNÍ	103
PROTENDOVÉ ŠOKY NA FINANČNÍCH TRZÍCH	104
ENERGETICKÉ PROPASTI A INFORMAČNÍ TOKY.	106
ZMĚNY V KVALITĚ INFORMACÍ	107
IDENTIFIKACE ŠOKOVÝCH BODŮ	107
VZOR TRENDU	108
ZÁVĚR.	109
Kapitola 10.	111
Spirála a zlatý řez	111
ÚVOD.	111
MATEMATIKA SPIRÁLY	111
FIBONACCIHO ČÍSELNÁ POSLOUPNOST.	112
FIBONACCIHO ÚLOHA S KRÁLÍKEM.	113
FIBONACCIHO POSLOUPNOST A PŘÍRODA	113
VLASTNOSTI FIBONACCIHO POSLOUPNOSTI.	114
DŮLEŽITÉ POMĚRY	114
ZLATÝ ŘEZ.	115
ZLATÝ ŘEZ V GEOMETRII.	115
ZLATÝ ŘEZ A LIDSKÉ TĚLO.	116
ZLATÝ ŘEZ V PŘÍRODĚ	116
TŘI ČLENY ZE DVOU.	117
ZLATÝ OBDÉLNÍK A ZLATÝ ŘEZ.	117
SPIRÁLA OBDÉLNÍKŮ	117
ZLATÁ SPIRÁLA.	119
VLASTNOSTI ZLATÉ SPIRÁLY	119
ZLATÝ ŘEZ A STAROVĚKÉ NÁBOŽENSKÉ VNÍMÁNÍ	120
„ZÁKONY“ ŽIVOTA.	121
INFORMACE A LIDSKÁ MYSL	121
ROZPOZNÁNÍ INFORMACÍ.	122
POROZUMĚNÍ POMOCÍ ANALOGIE	122
KREATIVNÍ VHLED	122

SEBEORGANIZUJÍCÍ SE HIERARCHIE.	123
METAFORA A REALITA	123
DAVY FINANČNÍHO TRHU	124
ZLATÝ ŘEZ A FINANČNÍ TRHY.	124

Kapitola 11 127

Matematický základ pohybů cen 127

ÚVOD.	127
KALKULACE CENOVÝCH CÍLŮ.	128
APLIKACE CÍLOVÉ ROVNICE.	129
PŘÍKLADY Z TRHU S BRITSKÝMI STÁTNÍMI DLUHOPISY	131
DODATEČNÉ PŘÍKLADY	133
PŘÍKLADY Z TRHU SE STÁTNÍMI DLUHOPISY USA	135
ZÁVĚR.	138

Kapitola 12 139

Tvar věcí příštích. 139

ÚVOD.	139
PŘÍKLADY	139
CENA A HYBNOST	142
PŘÍKLADY HYBNOSTI	143
NÁZNAKY CYKLIČNOSTI	144
STYLIZOVANÉ VZORY.	145
ASYMETRIE	146
ZÁVĚR.	146

Třetí část. 149

Předvídání bodů zvratu 149

Kapitola 13 151

Fenomén cyklů. 151

ÚVOD.	151
PŮSOBENÍ SKUPIN.	152
NASYCENÍ	152
TRANSFORMACE ENERGIE A INFORMACÍ	153
SPOJUJÍCÍ VZOR	153
ZÁZNAM CYKLU	154
INDIKÁTORY HYBNOSTI	154
HYBNOST A CYKLUS	155

PŘEDVÍDÁNÍ BODŮ OBRATU	156
RYCHLOST A NEPOTVRZENÍ.	157
AKCELERACE A CYKLUS	157
ZÁVĚR.	158

Kapitola 14 161

Trojí povaha cyklů. 161

ÚVOD.	161
JEDENÁCTILETÝ CYKLUS V DOW INDEXU	161
IDEALIZOVANÉ CYKLY	164
SROVNÁNÍ CYKLŮ	165
SKUTEČNÉ ČASOVÁNÍ CYKLŮ.	169
ČTYŘLETÝ CYKLUS DOW INDEXU	170
TRIÁDY, DIÁDY A ENERGETICKÉ PROPASTI	170
KRACH Z ROKU 1987	172
POTVRZENÍ ENERGETICKÉ PROPASTI.	173
KRACH NA WALL STREET.	174
CHARAKTERISTIKA CYKLŮ.	174
FUNKCE CYKLŮ.	175
PŘENOS CYKLU.	176
PŘENOSY V RÁMCI TRIÁDY	176
VLIV CYKLŮ VYŠŠÍ ÚROVNĚ	177
SKLONY CYKLŮ A ENERGETICKÉ PROPASTI	177
ZPŮSOBY CHOVÁNÍ CYKLŮ	178
ZPŮSOBY CHOVÁNÍ V ZÁKLADOVÉM CYKLU	179
ZPŮSOBY CHOVÁNÍ V TRENDOVÉM CYKLU	179
ZPŮSOBY CHOVÁNÍ V KONEČNÉM CYKLU.	180
DIAGRAM PRO FINANČNÍ TRHY	180
OMEZENÉ VZORY CYKLŮ	181
ZÁVĚR.	181

Kapitola 15 183

Ekonomické cykly. 183

ÚVOD.	183
POZNÁMKA O EKONOMICKÉ TEORII	184
INTEGRAČNÍ HLEDISKO	184
VZTAHY MEZI EKONOMICKÝMI CYKLY	185
OD KITCHINA K STRAUSSOVI A HOWEMU.	185
OD STRAUSSOVI A HOWEMU KE KITCHINOVÍ	186

KUZNETS A KONDRATĚV.	186
EKONOMICKÁ TEORIE A TECHNICKÁ ANALÝZA	187
VLASTNOSTI CYKLU.	188
SKLONY V CYKLECH.	188
PŘÍKLAD Z HISTORIE	190
JUGLAROVY CYKLY V PRŮBĚHU BERRYHO CYKLU OD R. 1946 DO R. 1980	190
TEORIE A FAKTA	191
PRVNÍ CYKLUS	191
DRUHÝ CYKLUS	192
TŘETÍ CYKLUS.	192
EVOLUCE.	193
OZNAČENÍ CYKLŮ	193
ZÁVĚR.	194

Kapitola 16. 197

Opakování v ekonomické a finanční aktivitě. 197

ÚVOD.	197
EKONOMICKÉ CYKLY A CYKLY FINANČNÍHO TRHU	197
HLEDÁNÍ CYKLŮ	198
CYKLUS OBDOBÍ 1868–94.	199
CYKLUS OBDOBÍ 1894–1921	200
CYKLUS OBDOBÍ 1921–46.	201
STRAUSSŮV A HOWEHO METACYKLUS	201
BERRYHO KONEČNÝ CYKLUS.	202
PRVNÍ JUGLARŮV CYKLUS.	203
DRUHÝ JUGLARŮV CYKLUS.	203
TŘETÍ JUGLARŮV CYKLUS	204
POTVRZENÍ LOW Z ROKU 1946.	204
BERRYHO ADAPTAČNÍ CYKLUS Z OBDOBÍ 1946–80.	204
JUGLARŮV CYKLUS Z OBDOBÍ 1970–80	206
KITCHINOVA TRIÁDA	206
BERRYHO REGENERAČNÍ CYKLUS PO ROCE 1980	207
JUGLAROVY CYKLY ZOTAVENÍ A INOVACE.	207
KITCHINOVY CYKLY	208
ZÁVĚR.	209

Kapitola 17. 211

Integrace cyklů. 211

ÚVOD.	211
---------------	-----

HISTORICKÝ DIAGRAM	211
PRŮZKUM GRAFU	212
VYUŽITÍ GRAFU.	214
VELKÁ DEPRESE	214
PŘÍŠTÍ BERRYHO KRIZOVÝ CYKLUS	215
KONDRATĚVOVY VLNY	216
KONDRATĚVOVY VLNY A STRAUSSOVY A HOWEHO METACYKLY	220
ZÁVĚR.	221

Kapitola 18 223

Předvídání na základě cyklů 223

ÚVOD.	223
SOUČASNÝ BERRYHO EKONOMICKÝ CYKLUS	223
ZAROVNÁNÍ CYKLŮ	224
NÁZOR V JUGLAROVĚ INOVAČNÍM CYKLU	225
NÁZOR V JUGLAROVĚ KRIZOVÉM CYKLU	226
POROVNÁNÍ S PŘEDCHOZÍMI CYKLY	226
KITCHINŮV CYKLUS	229
ODHAD NAČASOVÁNÍ BODŮ OBRATU	229
KUMULATIVNÍ ODHAD	231
VODÍTKO OD FINANČNÍCH TRHŮ K EKONOMICE	231
ZÁVĚR.	232

Kapitola 19 233

Hledání cyklů: případová studie. 233

ÚVOD.	233
POKYNY	233
PRAKTICKÝ PROCES.	234
BRITSKÉ GILTY	234
VÝPOČET VRCHOLŮ.	235
ZAOSTŘENÍ NA HYBNOST	235
VÝZNAM TŘÍ.	236
HLEDÁNÍ TRIÁD	237
PRVNÍ CYKLUS V RÁMCI ZÁKLADOVÉHO CYKLU.	239
DRUHÝ CYKLUS	239
TŘETÍ CYKLUS.	240
ŠESTNÁCTILETÝ TRENDOVÝ CYKLUS	240
PRVNÍ CYKLUS V RÁMCI TRENDOVÉHO CYKLU.	241
DRUHÝ CYKLUS	242

VRCHOLY CYKLU	243
PŘEDPOVĚĎ.	244
ZÁVĚR.	245

Kapitola 20 247

Cenové vzory na finančních trzích 247

ÚVOD.	247
HIERARCHICKÉ TRENDY	247
TRHY A ZÁKLADNÍ TRENDY	248
EKONOMICKÉ CYKLY, CENOVÉ VZORY A CENOVÉ TRENDY	248
VZOR TRENDU	249
PĚTIVLNOVÝ VZOR V KOMPLEXNÍCH STRUKTURÁCH	250
PRINCIP ELLIOTTOVÝCH VLN	251
VODÍTKA V INVESTOVÁNÍ	251
SIGNÁL K NÁKUPU PO LOW.	251
VAROVÁNÍ PŘED MEDVĚDÍ FÁZÍ	252
KONEČNÝ CYKLUS.	253
UMÍSTĚNÍ KOREKČÍ	254
SÍLA PROTITRENDOVÝCH RALLY.	256
ZPÁTKY K NEPOTVRZENÍ.	256
PŘEDVÍDÁNÍ BODŮ ZVRATU	257
ROVNICE ZLATÉHO POMĚRU	258
PÁR PŘÍKLADŮ	259
ZÁVĚR.	260

Kapitola 21 261

Princip Elliottových vln 261

ELLIOTTŮV OBJEV	261
CENOVÝ PULS JAKO ZÁKLAD PRINCIPU VLN	261
ZÁKLADNÍ VLNOVÝ VZOR	262
KOREKCE.	262
UNIVERZÁLNÍ FENOMÉN.	262
PRINCIP VLN JAKO PŘÍRODNÍ FENOMÉN.	264
ODVOZENÁ PRAVIDLA: NÁZNAKY TRENDU.	264
ODVOZENÁ PRAVIDLA: IMPULSNÍ VLNY.	264
ODVOZENÁ PRAVIDLA: KOREKCE	264
KOMPLIKACE V SYSTÉMU	265
PĚTIVLNOVÉ VARIACE: SELHÁNÍ A PRODLOUŽENÍ	265
CHOVÁNÍ NÁSLEDUJÍCÍ PO SELHÁNÍ ČI PRODLOUŽENÍ	265

VARIACE PÁTÉ VLNY: DIAGONÁLNÍ TROJÚHELNÍK	267
VARIACE KOREKČÍ: TŘÍFÁZOVÁ VLNA A	267
PLOCHÁ KOREKCE	268
KOMPLEXNÍ KOREKCE	270
TROJÚHELNÍKY	270
VÝZNAMY TROJÚHELNÍKU	270
PŘEVŘÁCENÉ KOREKCE	271
„PRAVIDLO STŘÍDÁNÍ“	272
PROBLÉMY S PRINCIPEM ELLIOTTOVÝCH VLN	273

Kapitola 22 275

Informační šoky a korekce 275

ÚVOD	275
INFORMAČNÍ ŠOKY	275
INFORMAČNÍ ŠOKY A PĚTIVLNOVÝ TREND	276
ŠOKY A CYKLY	276
INFORMAČNÍ ŠOKY A HRANICE	279
KOREKCE A ŠOKY	280
HRANICE ZLATÉHO POMĚRU	280
VÝZNAM HRANICE 38,2 PROCENT A 61,8 PROCENT	281
TECHNICKÉ KOREKCE A OBRATY V ZÁKLADECH	282
VRCHOLOVÉ ZPĚTNÉ POHYBY	283
ZÁKLADOVÝ ZPĚTNÝ POHYB	284
ZLATÝ POMĚR A PRODLUŽUJÍCÍ VZORY	285
HIERARCHICKÉ ČLENĚNÍ	287
PRAVIDLA PRO VÝPOČET HRANIC	288
PROTRENDOVÉ ŠOKY	290
PRAKTICKÝ PŘÍKLAD	291
ZÁKLADOVÝ VZOR	292
KOREKCE VLNY 4	293
MEDVĚDÍ TRH DOLARU-JENU	294
ZÁVĚR	295

Kapitola 23 297

Potvrzení signálů k nákupu a prodeji 297

ÚVOD	297
JISTOTA INVESTORA A CENOVÉ VÝKYVVY	298
PŘETAŽENÉ TRHY A PRINCIP NEPOTVRZENÍ	298
INDIKÁTORY INVESTOROVA CHOVÁNÍ	299

VOLUME A OTEVŘENÝ ZÁJEM	300
STUPEŇ VOLUME	300
STUPEŇ OTEVŘENÉHO ZÁJMU	300
NÁHLÉ ZMĚNY V INDIKÁTORECH	301
SMĚR ZMĚNY VE VOLUME A OTEVŘENÉM ZÁJMU	301
MĚNÍCÍ SE EMOCE BĚHEM CYKLU	301
PRUDKÉ NÁRŮSTY VOLUME A OTEVŘENÉHO ZÁJMU	302
PROCES OBRATU	302
VOLUME A OTEVŘENÝ ZÁJEM BĚHEM PÁTÝCH VLN	302
VOLUME A OTEVŘENÝ ZÁJEM BĚHEM RETESTŮ	303
ŠIRŠÍ VÝZNAM KLESAJÍCÍHO OTEVŘENÉHO ZÁJMU	304
HYBNOST A PŘETAŽENÉ TRHY	305
HYBNOST A NEPOTVRZENÍ	306
MĚŘENÍ HYBNOSTI	306
INDIKÁTORY RATE OF CHANGE	306
ODCHYLKY OD KLOUZAVÉHO PRŮMĚRU	307
PRAVIDLA OBCHODOVÁNÍ U HYBNOSTI	309
SMĚROVÝ INDIKÁTOR	309
INDEX VZESTUPU A POKLESU	310
DRUHÝ CENOVÝ INDEX	310
PRINCIP PŘÍMÉHO POTVRZENÍ: TEORIE DOW INDEXU	311
PRINCIP PŘÍMÉHO POTVRZENÍ: DALŠÍ UKAZATELE	314
ZÁVĚR	314
Čtvrtá část	317
Trader v akci	317
Kapitola 24	319
Psychologie strachu	319
ÚVOD	319
PODVĚDOMÍ	320
ROLE ZVYKŮ	321
REAKCE NA HROZBU	321
STRES	322
VLIV EMOCÍ	322
NÁZORY A VZPOMÍNKY	324
ZÁVĚR	325

Kapitola 25 327

Ustaraný trader¹	327
ÚVOD	327
TŘI ČÁSTI MYSLI	328
PSYCHOLOGICKÁ SÍŤ	328
ZÁKLADNÍ TYPY OSOBNOSTÍ	329
PRIMÁRNÍ CHARAKTERISTIKY CHOVÁNÍ	330
OSOBNOST ZAMĚŘENÁ NA VNITŘNÍ PROŽITKY	330
OSOBNOST ZAMĚŘENÁ NA SRDCE	331
OSOBNOST ZAMĚŘENÁ NA HLAVU	331
TRHLINA V BRNĚNÍ EGA	332
ZÁKLADNÍ MOTIVACE	332
NUTKÁNÍ K ÚNIKU	333
STRATEGIE REAKCÍ	334
PÁR NEVHODNÝCH OSOBNÍCH OTÁZEK	335
HROZBA Z FINANČNÍCH TRHŮ	336
FINANČNÍ TRHY A OSOBNÍ PROSTOR	336
FINANČNÍ TRHY A OBRAZ SEBE SAMA	337
FINANČNÍ TRHY A STRACH	338
VZNIK DAVU	338
ZÁVĚR	339

Kapitola 26 341

Psychologie úspěchu	341
ÚVOD	341
ZÁKLADNÍ POŽADAVKY	341
STANOVENÍ CÍLŮ	342
CÍLE PRO TRADERA	343
PRAKTICKÉ OTÁZKY	344
PĚT ASPEKTŮ ÚČINNÉHO STANOVOVÁNÍ CÍLŮ	345
PŘEVOD PŘÁNÍ NA SKUTEČNÉ PŘESVĚDČENÍ	346
VIZUALIZACE	346
SEPSÁNÍ A AFIRMACE	347
STRATEGIE DOSAHOVÁNÍ CÍLŮ	348
STRATEGIE PRO TRADERY	348
METODA	348
ENERGIE	349
FYZICKÉ ZDRAVÍ	350
PSYCHICKÉ A EMOCIONÁLNÍ ZDRAVÍ	350

STRES	351
TECHNIKY RELAXACE	352
ZÁVĚR	352

Kapitola 27 355

Mechanismus úspěchu 355

ÚVOD	355
EFEKTIVITA SYSTÉMU	355
NAVRŽENÍ SYSTÉMU	356
STRUKTURA SYSTÉMU	357
PRAVIDLO VSTUPU	358
PRAVIDLA VÝSTUPU	358
UKONČENÍ A OBRÁCENÍ POZIC	358
INVESTIČNÍ FONDY	359
TŘÍVLNOVÁ TRŽNÍ MAPA	359
ROZPTÝLENÍ RIZIKA	360
SPRÁVA PENĚŽ	360
OTEVÍRÁNÍ POZIC	360
UZAVÍRÁNÍ POZIC	361
STOPY	361
MECHANICKÉ VÝSTUPNÍ SIGNÁLY	362
VYPOČÍTANÉ CÍLE	362
TRENDY VYŠŠÍ ÚROVNĚ	362
KONEČNÝ VÝSTUP	363
UZAVÍRÁNÍ STARÝCH POZIC A OTEVÍRÁNÍ NOVÝCH	363
ZÁVĚR	364

Kapitola 28 365

Shrnutí a závěry 365

Předmluva

V posledních dvou desetiletích jsme byli svědky dramatických změn v chování volných světových finančních trhů. Hlavní příčiny těchto změn souvisí s koncem fixních kurzů měny počátkem sedmdesátých let a také s postupným ubýváním kontroly mezinárodních finančních toků. Ať už byly příčiny jakékoli, následky jsou evidentní:

- značné zvýšení nestálosti cen a objemu na většině trhů;
- ostré a rostoucí střety mezi krátkodobým rozvojem a dlouhodobými trendy;
- markantní protiklady mezi citem pro obchod a ekonomickými veličinami.

Praktické důsledky znamenají občas pro ty, kteří předpovídají finanční trhy, odstrašující a potupný problém, nicméně také znázorňují mnohem vyšší riziko a nejistotu pro tradery a účastníky trhu. V současné době je sice k dispozici široký tok dat a velké výhody ve využívání počítačů a aplikované statistice, přesto běžná předpověď trhu a ekonomická analýza často neposkytují pro operátory trhu dostatečné informace. Je tedy jasné, že bychom se měli zamyslet nad tím, proč to tak je, a s otevřenou myslí zvážit, jak je možné rozšířit a posílit techniky, na které se spoléháme. Potřebujeme si rozšířit horizonty, abychom byli schopní brát na zřetel metody a výsledky technických analýz. Tím nejmenším, ale cynickým či účelným argumentem je, že mnoho profesionálů v oblasti finančních trhů při obchodování, psaní a poradenství na technické analýzy velmi spoléhá.

Pádnější argument je, že technické analýzy zahrnují také seriózní pokus o zachycení fenoménů, jako je např. tlak profesní skupiny, zvyky, psychologie davu a dalších fenoménů, které konvenční teorie ignoruje či považuje za nespolehlivé. Bohužel mezi technickými analytiky a profesionály zabývajícími se předpovědí trhů nevznikla příliš velká společná půda. Kniha Tonyho Plummera částečně k této debatě přispívá. Dá se ale také označit za vážný pokus o systematické seznámení se základy technické analýzy, a to způsobem, který nebude zajímat pouze praktiky a skeptické ekonomy, ale také bezpočet přemýšlivých manažerů, kteří jsou právem nespokojeni s expertními „předpověďmi“, jež často nemají ani hodnotu papíru, na kterém jsou vytištěny.

Sir Adam Ridley

Generální ředitel London Investment Banking Association

Zvláštní poradce po sobě jdoucích tajemníků Ministerstva financí v letech 1979–85

Poděkování

Jen velmi málo autorů dokáže publikovat knihy bez pomoci a povzbuzování jiných lidí. A tato kniha rozhodně není výjimkou.

Mé upřímné díky patří Michaelu Hughesovi, který trpělivě přečetl rukopis prvního vydání a poskytl mi významné rady, jak knihu uvést do přijatelnější formy. Není doufám nutné dodávat, že všechny pozdější chyby mají být přičítány mně.

Mé díky také patří mým bývalým kolegům v Hambros Bank, zejména Davidu Tapperovi a Johnu Heywoodovi. Jejich podpora a rady po celé ty roky významně ovlivnily můj zájem o fungování finančních trhů. Něco konkrétního z Davidovy moudrosti si našlo cestu na následující stránky, přestože to nemusí být prvoplánově rozpoznatelné!

Také bych chtěl poděkovat mé ženě a mé rodině. Respektovali tento můj závazek a poskytli mi úplnou podporu, přestože jsem opakovaně trávil večery a víkendy nad textovým editorem Word.

Nakonec bych rád poděkoval mým spolucestujícím ze spoje v 7,30 z Audley End. Za jejich oddanost spánku či křížovkám, čímž umožnili, aby první vydání této knihy bylo napsáno.

Úvod

Vydělávání peněz obchodováním na finančních trzích je nelehký úkol. Toto je velká pravda, kterou je téměř nemožné druhého člověka naučit. Lze ji zjistit pouze samotným obchodováním. Proto také velmi málo lidí vstupuje do obchodní arény s očima otevřenými, uvědomující si psychologická a finanční rizika. Přistupují k trhům stejně, jako by přistupovali k jezeru s bájným pokladem. Mají pocit, že pro získání pokladu stačí jen najít správné čerpací zařízení. Ale neuvědomují si, že stejně jako ve všech dobrých pohádkách má jezero magické síly určené k ochraně nedotknutelnosti pokladu. Většina lidí, kteří se dotknou třpytící se vody, je jezerem začarována: z hledačů pokladu se stanou jeho ochránci.

Problém je, že ve finančních trzích (a samozřejmě také v ekonomické aktivitě) existuje energie, která určitým způsobem nutí a vytváří z investorů dav mající jeden cíl. Není na tom nic záludného, to jen příroda „funguje tak, jak má“. Tato síla je ale psychologická a je tak mocná, že ji investoři nerozpoznají, dokud nenastane katastrofický pokles, který zničí měsíce, ne-li roky tvrdé práce.

Z toho vyplývá, že opravdu skvělí obchodníci jsou vzácností – jen několik jich má ten zvláštní oblek chránící před kouzelnými efekty jezera. Jinak by se kniha Jacka Schwagera „Market Wizards“ nestala bestsellerem¹. Co ale odlišuje tyto obchodníky a nás ostatní? Obvyklou odpovědí je, že kvalita obchodního systému. Mnoho peněz a času je tak investováno do vývoje obchodního systému, který bude poskytovat kvalitnější vstupní a výstupní signály. Problémem ale je, že přestože je dobrý obchodní systém důležitý, je to jen část řešení. Je také nutné umět signály konzistentně implementovat.

Tyto informace se vám mohou zdát příliš triviální, ale opak je pravdou². Úspěšné obchodování ve skutečnosti vyžaduje určitou psychologickou schopnost dělat tuto práci a matka příroda bohužel automaticky nepropojila tuto schopnost s naší psychikou. Pointou zde je, že finanční trhy mohou mít přímý a výrazný vliv na bohatství a s ním spojenou životní úroveň. Většina lidí tedy pravděpodobně prožije citovou reakci v okamžiku, kdy trh přidá nebo ubere na hodnotě jejich majetku. To samo o sobě není špatné, ale znamená to, že pokud systém vygeneruje signál k nákupu či prodeji, investor bude stále cítit povinnost rozhodnout, zda tento signál využít, či nikoli. Investice se tak odehrává v subjektivní, nikoli v objektivní sféře.

Z této analýzy vyplývá, že úspěch či selhání plně závisí na schopnosti vnímat „citovou bránu“ mezi vygenerovaným signálem ke „koupi“ či „prodeji“ a využitím tohoto signálu. Tato kniha se v podstatě zabývá právě vnímáním této brány. Úspěch ale nezáleží jen na těžkém vyzbro-

jení a obrnění se. Tyto metody mohou krátkodobě fungovat, ale vyžadují velký výdej energie, po kterém logicky následuje vyčerpání. Mnohem úspěšnější je nahlížet na tuto bránu jako na příležitost k učení. Protože jakmile se o této bráně všechno naučíte, ona sama zmizí.

Toto učení není ani příliš složité. Není tu řeč o celoživotním boji, po kterém následuje úžasná a hrdinná investice učiněná na smrtelné posteli. Jde o relativně drobné úpravy vnímání, přístupu a reakcí tak, abyste mohli činit dlouhodobě úspěšná rozhodnutí. Dokonce není ani příliš idealistické říct, že mluvíme o odhodlání držet se pravdivého pohledu na věc. Tímto odhodláním získáme flexibilitu, bez které nemůžeme efektivně reagovat na nečekané informace, čili nedokážeme si přiznat vlastní chyby, nejsme nezávislí na názorech ostatních lidí a nemůžeme se správně rozhodovat.

Konec konců nezáleží na předpovědi ekonomické teorie ani na tom, co si my nebo ostatní lidé myslí, že se stane. Záleží jen na tom, že jste se sjednotili se současným trhovým trendem, a pokud to zahrnuje změnu vaší investiční pozice, hodnotového systému, či dokonce změnu barových společníků, tak ať se tak stane.

Argumentem této knihy tedy je, že vyvinutím tří vzájemně propojených schopností dosáhnete flexibility v procesu rozhodování. První je schopnost porozumět trhu v jeho logických pojmech. Investor či obchodník by měl mít k trhům filozofický přístup, který zahrnuje dokonalé pochopení sil působících při práci. Trhy totiž pravidelně, a podle tradiční teorie nepředpokladatelně, kolísají. Pokud to investor jasně nerozpozná, nebude připravený na realitu situace – teror.

Druhá schopnost na tu předchází určitým způsobem navazuje. Investor musí být schopný porozumět vlastní citové reakci na kolísání trhu. Tuto schopnost Daniel Goleman nazývá „emoční inteligenci“³. Pokud účastníci trhu pochopí vlastní zranitelnost vůči vlivu finančních trhů a pokud dokáží rozpoznat s ní spojené chování, které může být sebezničující, poté s tím mohou něco dělat. Konkrétně mohou přijmout za své reakce, které odpovídají trhovým trendům a nezraňují je samotné. Tou druhou alternativou je rozhodnutí stát se obětí.

A nakonec samozřejmá schopnost, kdy investor musí být schopný navrhnout investiční proces či obchodní systém, který vytváří objektivní signály k „nákupu“ či „prodeji“. Jinými slovy, tyto signály musí být založené na předem stanovených kritériích. Tento přístup má dvě výhody:

- zaprvé se zaměřuje na kritické faktory, které mají tendenci se vracet,
- zadruhé umožňuje snižovat vliv jakýchkoli emocí, které se v takové situaci projeví.

Takový systém nemusí být nutně mechanický. Může být schopný využívat signály, které si poradí s neobvyklými okolnostmi či s prioritami investorů. Jediným kritériem, na kterém hodně záleží, je, aby si byl investor/obchodník dostatečně jistý těmito signály, a aby nebyly neustále zpochybňovány. Účastníci trhu by proto měli být přímou součástí procesu testování systému, tak aby si byli vědomi jak úspěchů, tak omezení. Tím se také zjednoduší tvůrčí reakce na nečekaný vývoj trhu.

Tyto tři schopnosti, tedy schopnost porozumět chování trhu v logických pojmech, schopnost uvědomovat si emocionální aspekt působení trhu a schopnost objektivně se rozhodovat o budoucím postupu, jsou základem získání majetku na finančních trzích.

Dále tyto schopnosti umožňují investorům a obchodníkům držet si odstup od výsledků jednotlivých investic, aby si celý proces doslova užívali. Realizací výše popsaného se získávání majetku a osobní naplnění stanou způsobem života.

Tato kniha se detailně zabývá každou z těchto tří dimenzí úspěšného obchodování. Davy vznikají díky existenci společného přesvědčení a kvůli ochraně před opačným přesvědčením. Trhy kolísají tak, jak kolísají, právě díky dynamice davu. V průběhu výrazného tržního trendu investoři ztrácí schopnost procházet onou výše zmíněnou citovou bránou. Naopak, mají tendenci dělat stejné věci ve stejnou dobu, a tak získávat psychologickou podporu. Výsledkem je výrazný zvrát cen způsobený tím, že většina investorů jde „jedním směrem“. Proto bude samozřejmě většina investorů v okamžiku zvrátu na špatné cestě. Tento fakt víc než všechny ostatní vysvětluje traumata, jako byl krach burzy v roce 1987 či krach trhu s dluhopisy v roce 1994. Jakmile se ceny začnou hýbat opačným směrem, investoři a krátkodobí obchodníci jsou nuceni uzavřít staré pozice a otevřít nové. Takové chování maximalizuje ztráty a minimalizuje zisk. Důsledkem je, že jen několik investorů má trvale vysoký zpětný pohyb přesahující hodnotu sazeb bankovních vkladů či přesahující jejich index pro měření úspěšnosti.

Myšlenka, že lidé mají tendenci se shlukovat, není samozřejmě nijak objevná. Pořád ale není jasně chápán fakt, že chování skupiny nebo davu je nevyhnutelnou součástí lidského bytí. Dav v sobě skrývá potenciaální moc, protože podporuje jednotlivce ve vzdání se vlastních potřeb ve prospěch potřeb ostatních. Tento přenos odpovědnosti odkrývá významný iracionální a emocionální prvek chování. Jen velmi málo lidí tento vliv davu rozpozná, protože, jak praví rčení, „ryby nevědí, že plavou ve vodě“. Neblahý vliv davu však prostupuje veškeré ekonomické a finanční chování a je nejvíce znatelný právě v oblasti finančních trhů.

Z toho vyplývá, že stačí jen nepatrná úprava našich předpokladů týkajících se povahy lidské motivace, abychom udělali velký krok v chápání pozorovaného lidského chování. Konkrétně se dá říct, že pokud přijmeme předpoklad, že chování jednotlivce je do určité míry ovlivněno potřebou družít se a získávat souhlas druhých lidí, poté můžeme na veškeré ekonomické a finanční chování nazírat jako na uspořádané, nikoli chaotické. Nejisté chování jedince se tak promění v jasné chování davu. A výsledkem je snadněji vysvětlitelná předpokladatelná ekonomická a finanční aktivita.

Je důležité říct, že tato předpokladatelnost je spojená se samotným procesem. Není například nutné pozorovat vnější síly, abychom předpověděli rytmus dechu. Jakmile byl změřen jeden cyklus, je možné předpovědět další cyklus. To je základem myšlenky, že lze tržní trendy předpovídat s vysokým stupněm přesnosti při soustředění ani ne tak na vnější ekonomické trendy a hodnoty (přestože jsou také důležité), jako na to, co sami investoři s těmito ekonomickými hodnotami dělají. Tímto způsobem je možné docílit rozhodnutí o pozici trhu v rámci jeho trendu a je možné činit s tím spojená investiční rozhodnutí, která nejsou narušena tlakem na přízpusobení se názorům davu.

Myšlenka, že se tržní trendy dají předpovídat analýzou probíhající činnosti investorů, je ústředním heslem obchodního oboru „technická analýza“. Tato analýza předpokládá, že všechny finanční trhy se drží určitých pravidel chování, jejichž vliv lze pozorovat na grafech cena-čas a příbuzných indikátorech činnosti investorů, jako je objem a hybnost. V průběhu let došlo k vývoji širokého spektra obchodních technik využívajících těchto zákonitostí. Problémem ale vždy zůstává vysvětlit, proč vůbec tyto zákonitosti existují. Techničtí analytici mohou tvrdit, že tyto zákonitosti jsou dané (a darované) přírodou, zatímco jiní, zejména akademičtí ekonomové, mají tendenci považovat tyto zákonitosti za „náhodné“ a v rozporu se zdravým rozumem. Bylo by arogantní tvrdit, že analýza obsažená v této knize je úplná. Nicméně dokazuje, že fenomén davu je obhajitelnou teoretickou základnou technické analýzy.

Je důležité vědět, že mnohé myšlenky obsažené v důkazech tohoto faktu je možné prozkoumat použitím jazyka teorie přírodních systémů. Tato disciplína byla původně vyvinuta pro práci s biologickými fenomény, ale časem došlo k zjištění, že má mnohem širší působnost. Průzkum musí být zákonitě velmi zjednodušen, nicméně bude prokázáno, že přírodní procesy vytváří určitý (a stále se opakující) vzor cen, který je hlavním vodítkem pro pohyb na trhu. Pro usnadnění vysvětlení jsme tento vzor nazvali „cenový puls“.

Přestože je cenový puls úplnou novinkou, je nutné zdůraznit, že nenahrazuje další techniky. A samozřejmě by se dalo diskutovat o tom, že se opírá o tradiční technickou analýzu (kteřá zahrnuje fenomény, jako jsou „trendové čáry“ a vzor „všestranného“ zvratu), ale je to také základ významného „principu Elliottových vln“.

Ukážeme si, že cenový puls je předmětem jak jednoduchých matematických vztahů v jejich hlavních fázích, tak běžných rytmických oscilací. Je tedy možné vytvořit fungující, a často nečekaně přesnou, „mapu“ pravděpodobného budoucího pohybu. Takové mapy jsou schopné zobrazit pravděpodobný:

- profil pohybu cen,
- míru tohoto pohybu a
- načasování zvratu cen.

Také názorně předvedeme, že očekávané zvraty cen je možné v reálném čase potvrdit přímým odkazem na jednoduché měření chování investorů. Cenové mapy lze tedy použít jako součást efektivního obchodního systému.

Rozumové chápání těchto sil při práci na finančních trzích a vytvoření a používání strukturovaného procesu rozhodování jsou mimořádně pevnou základnou potřebnou pro finanční trhy. Jak již bylo ale řečeno, rozumová a technická zatvrzelost jsou jen částí této výzvy. Pro skutečně úspěšné investování je nutné mít psychologické schopnosti. Bez nich i systém přesného předvídaní může být předurčen ke zkáze. Velká část této knihy je proto věnována vysvětlení, jak takovou psychologickou schopnost získat. Žádná kniha vás bohužel tuto schopnost „nenaučí“, jen vám může ukázat cestu. Pro většinu z nás tato cesta není snadná, ale vynaložené úsilí může být štědře odměněno.

Celkovým úkolem této knihy je umožnit investorovi pochopit dynamiku finančních trhů, pochopit s tím spojené osobní kompetence potřebné k investování a pochopit zásadní rámec pro objektivní systém rozhodování.

Jediný způsob, jak zjistit, zda tyto rady skutečně fungují, je vyzkoušet je. Hodně štěstí.

POZNÁMKY

1. Schwager, Jack (1992) *Market Wizards*, Wiley, New York.
Schwager, Jack (2006) *Úspěch na finančních trzích*, Computer Press, Brno
2. Všechny velké pravdy je velmi snadné pochopit. Pro pravdy periferní je typická složitost, zatímco jednoduché pravdy se nachází v jejím středu.
3. Goleman, Daniel (1996) *Emotional Intelligence*, Bloomsbury, London.