

TRIM Broker, a.s.

Forex III. - Psychológia obchodovania

Najdôležitejším prvkom finančného trhu je trader. Sledovanie pozícií traderov je tak dôležitou zložkou vlastnej obchodnej stratégie. No na to, aby obchodník mohol ťažiť zo svojej obchodnej stratégie, potrebuje vyriešiť mnoho problémov – všetko však začína v jeho vlastnej hlave.

Úvod

Vítame Vás pri treťom sprievodcovi obchodovania na forexe. [Prvý sprievodca](#) sa zaoberal základmi samotného forexového obchodu, [druhý sprievodca](#) sa zaoberal základmi trhu. To boli veci nutné k tomu, aby sme vôbec mali predstavu o tom, čo forex je. Avšak až teraz prichádzame k tomu podstatnému, a možno najpodstatnejšiemu.

Existuje mnoho kníh a materiálov o forexe. Avšak takmer každý z nich nie je nič iné ako manuálom toho, ako si osvojiť nejakú techniku – techniku obchodovania, techniku sledovania grafu, techniku sledovania dát, techniku money-manažmentu atď. No skoro žiadny z nich vás neprevedie zákutiami a tajnými miestnosťami forexu, ku ktorým sa mnoho krát nedostanú ani profesionáli.

Tento sprievodca pojednáva o tom, čo skutočne forex je a čo je obchodovanie na forexe. Ukáže vám, že v centre pozornosti nie sú grafy a nie sú ani ekonomické údaje, či politické vyjadrenia. V centre pozornosti ste vy a milióny ostatných traderov. Vaše myslenie a konanie formuje pohyb ceny. Na obchodovanie sa preto v prvom rade musíme dívať očami samotného obchodníka.

Avšak každý trader má množstvo vlastných démonov, ktoré ho zvädzajú z tej pravej cesty. Historické a primitívne funkcie ľudského mozgu spôsobujú, že väčšina obchodníkov na svojej ceste neuspje.

Preto predtým, ako sa v ďalších sprievodcoch budeme venovať obchodným stratégiám, musíme prejsť cez zákutia, bez poznania ktorých nemá zmysel tieto stratégie poznať. Žiadna obchodná stratégia nespraví zlého obchodníka úspešným alebo bohatým.

Možno bežným brokerom na tom nezáleží, ale naša pozícia ako sprostredkovateľa, nám dáva do rúk obrovskú moc pomôcť traderom pri ich obchodovaní. Úspešný obchodník je našim vlastným cieľom a preto budeme pracovať na tom, aby sme práve jemu pomohli v naplnení vlastného cieľa. Veríme, že týmto sprievodcom sa spoločnosť TRIM Broker opäť posunula o krok bližšie aj k vášmu vlastnému cieľu.

Obsah

Tajomné hlbiny forexu.....	4
Hazard, racionalita, umenie alebo veda?	4
Forex je najmä o traderoch	5
Forex je hra.....	6
Istota a pravdepodobnosť	7
Náhoda a šťastie	8
Náhoda a schopnosti	9
Šťastie a návrat k priemeru	10
Schopnosti vyhrávajú	11
Najväčší nepriateľ obchodníka.....	12
Mozog a behaviorálna psychológia	12
C-systém v praxi	13
Ľudia bez strachu.....	14
Medzera empatie	15
Prílišný optimizmus	16
Viera v seba a autoritu	17
Redundancia informácií.....	18
Túžba po akcii.....	19
Averzia k strate.....	20
Strata a pohyb ceny.....	21
Investičný denník.....	22
Jediné, čo môžeme kontrolovať	23
Dôvod byť kontrariánom	24
Emócie a trh.....	24
Užitočné a neužitočné správy.....	25
Stávka na správneho koňa.....	26
Ťažký život kontrariána	27
Dáta sentimentu.....	28
Záver	29
Bez pravidiel to nejde.....	29
Ako obchodovať s TRIM Broker.....	30

Tajomné hlbiny forexu

Hazard, racionalita, umenie alebo veda?

Čo je forex? Pre niekoho je hazardom. Áno, vo svojom živote som videl mnohých traderov, ktorí boli hazardéri. Lákalo ich riziko a možnosť vyhrať. Ich obchodovanie spočívalo na tom, že pozerali na pohyb trhu a snažili sa vystihnúť, či cena pôjde vyššie alebo nižšie. Pokiaľ išla proti nim, tak zdvojnásobili stávky, pretože cena sa raz musí otočiť. Táto logika má rovnaký princíp ako hra rulety. Avšak tam ani po desiatich červených nemusí prísť čierna. Naopak, pravdepodobnosť, že padne čierna je stále iba 50%. A nejakú podobnosť je to aj na forexe. Pokiaľ obchodujeme iba na základe sledovania pohybu ceny a nakupujeme keď cena poklesne o pár pipov, vtedy je skutočne pre nás forex hazardom. Skutočný forex však nie je hazard, skutočný forex je založený na víťazných pravdepodobnostiach.

Na druhej strane sú však traderi, ktorí sú opakom hazardérov. Pre nich má každý pohyb na forexe logiku. Ľudská myseľ je naučená si hľadať skratky z obrovského množstva faktov, ktoré nás obklopujú. Takto vzniká príčinnosť, náš mozog hľadá kauzalitu - to, že z „A“ vyplýva „B“. Keď vidí „B“, tak sa snaží nájsť „A“. A to až do takej miery, že radšej sa uspokojí s nesprávnym „A“ ako so žiadnym „A“. Toto je racionalizácia, keď chce trader vidieť veci logickejšie ako v skutočnosti sú. Takýto trader bude chcieť nájsť vysvetlenie každého pohybu. Do najväčších problémov sa však dostane vtedy, keď sa trh začne správať nelogicky. Vtedy vyjdú lepšie dáta a miesto toho, aby trh rástol, tak začne klesať. Trader nakupuje a prerobí, vtedy začne o forexe hovoriť, že trh je manipulovaný, pretože sa nespráva logicky. Skutočný forex však nie je racionálna bytosť, skutočný forex je spontánny systém, ktorý sa často správa tak ako jeho prvky – iracionálne.

Ďalšia skupina traderov tvrdí, že forex je umenie. Hlavne technickí analytici hovoria o tom, že každý trader na grafe vidí niečo iné. Každý má iný pohľad a iba niekoľko ľudí dokáže z grafov vidieť „to správne“. Trader je podľa nich umelec. Umelci sú však pocitoví ľudia a umenie je len spôsob pretavovania svojich predstáv a emócií do niečoho hmotného. Skúsenejší traderi však vedia, že ich najväčším nepriateľom sú emócie, jedny z najsilnejších ľudských emócií – lakomstvo a strach. Najlepšou stratégiou tradera je preto svoje pocity eliminovať a držať sa svojich pravidiel obchodného systému. Skutočný forex nie je umenie, ale tvrdá práca.

Je mnoho držiteľov PhD., ktorí sa snažia z forexu spraviť vedu. Vytvárajú komplikované matematické alebo štatistické modely a snažia sa podľa nich obchodovať. Súčasná kríza nám však ukazuje, že žiadny z držiteľov Nobelovej ceny za ekonómiu nedokázal spraviť vedu ani z ekonómie, nieto ešte z obchodovania. Žiadna ekonomická veda nebude nikdy fungovať správne, pretože nepojednáva s jednoduchými časticami, tak ako fyzika, ale pojednáva so slobodnými bytosťami. Závery ekonomickej teórie preto budú mať vždy platnosť iba v daných konkrétnych podmienkach, ktoré však všetky nepoznáme. Práve z tohto dôvodu skrachoval jeden z najznámejších hedge fondov v histórii – LTCM. Hoci za ním stáli držiteľia Nobelovej ceny, tak sa zrazu stala udalosť, ktorej dávali pravdepodobnosť jednej k niekoľkým miliardám. Forex nie je veda, skutočný forex je používanie praktického rozumu, tak ako to neustále dokazujú takí obchodníci ako Marc Faber alebo Hugh Hendry.

Čo je teda forex?

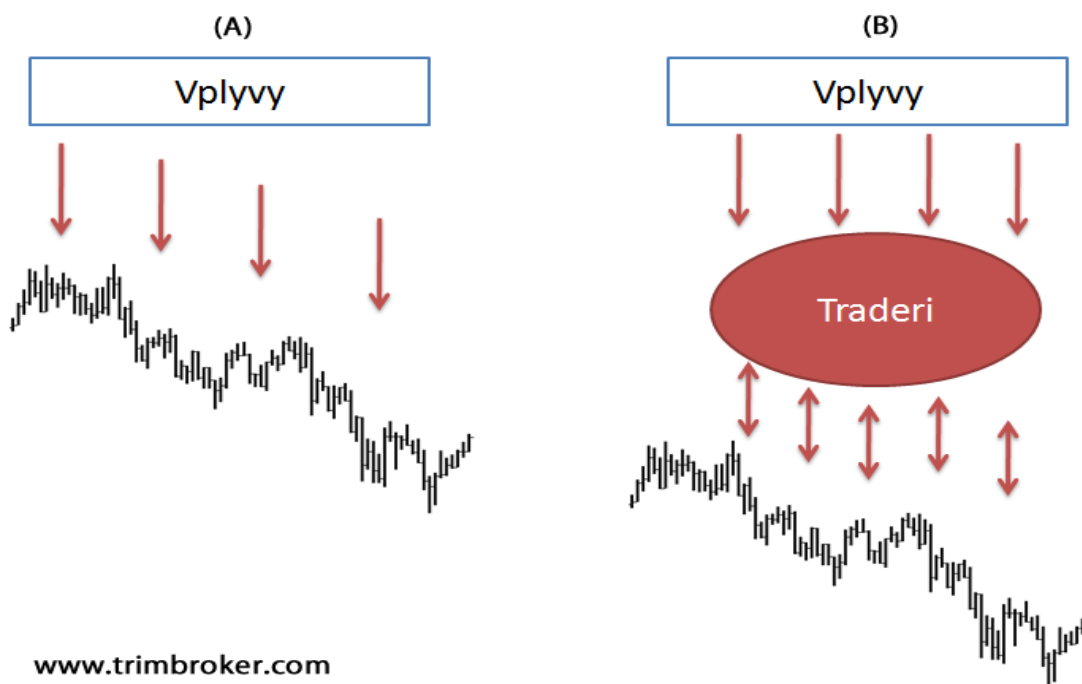
Forex je najmä o traderoch

Mnoho čitateľov pravdepodobne nebude súhlasiť s prirovnaním forexu ku hre. Avšak, určite sa to zlepší, keď si povieme čo pod hrou chápeme. Hru môžeme chápať ako spôsob spestrenia oddychu, ako zábavu, avšak takéto chápanie hry som nemal na mysli. Pod hrou si predstavujem súťaženie, v ktorom hráči medzi sebou zápasia podľa dohodnutých pravidiel. Práve o takomto súťažení je forex. Aspoň z krátkodobého hľadiska.

Takéto porovnanie platí pre veľkú väčšinu účastníkov forexu. Iba malá časť hráčov v skutočnosti vykonáva reálne transakcie, veľký zvyšok účastníkov na forexe sa snaží predvídať pohyb ceny. A či si to uvedomujú alebo nie, tak hrajú hru.

Jeden z najväčších chybných predsudkov, s ktorými prichádzajú začínajúci traderi je, že trh sa nejakým spôsobom hýbe a oni môžu tento pohyb odhadnúť a využiť vo svoj prospech. Jednoducho si myslia, že výsledok pohybu na forexe je nezávislý od ich vlastnej aktivity. Ako môže predsa obchod s pár minilotmi ovplyvniť trh s celkovým objemom niekoľko miliárd dolárov denne? Berú teda pohyb na forexe ako vec danú a neovplyvniteľnú. Opak je však pravdou.

Ktorý z uvedených obrázkov je správny?



Obrázok (A) je videnie veľkej časti začínajúcich traderov. Na trhu existujú vplyvy, či už majú politický, ekonomický či sociálny základ, a tieto formujú pohyby na trhu. Nemôžeme byť však ďalej od pravdy. Ústredným článkom obchodovania je trader. Všetky vplyvy ním prechádzajú a nútia ho zaujať svoje pozície. Tieto pozície následne spôsobia pohyb na trhu. A nielen to. Pohyb na trhu ovplyvní ďalšie rozhodnutia traderov. A tie ovplyvnia ďalší pohyb na trhu. Vzniká tak nekonečný cyklus vplyv-trader-trh.

Forex je hra

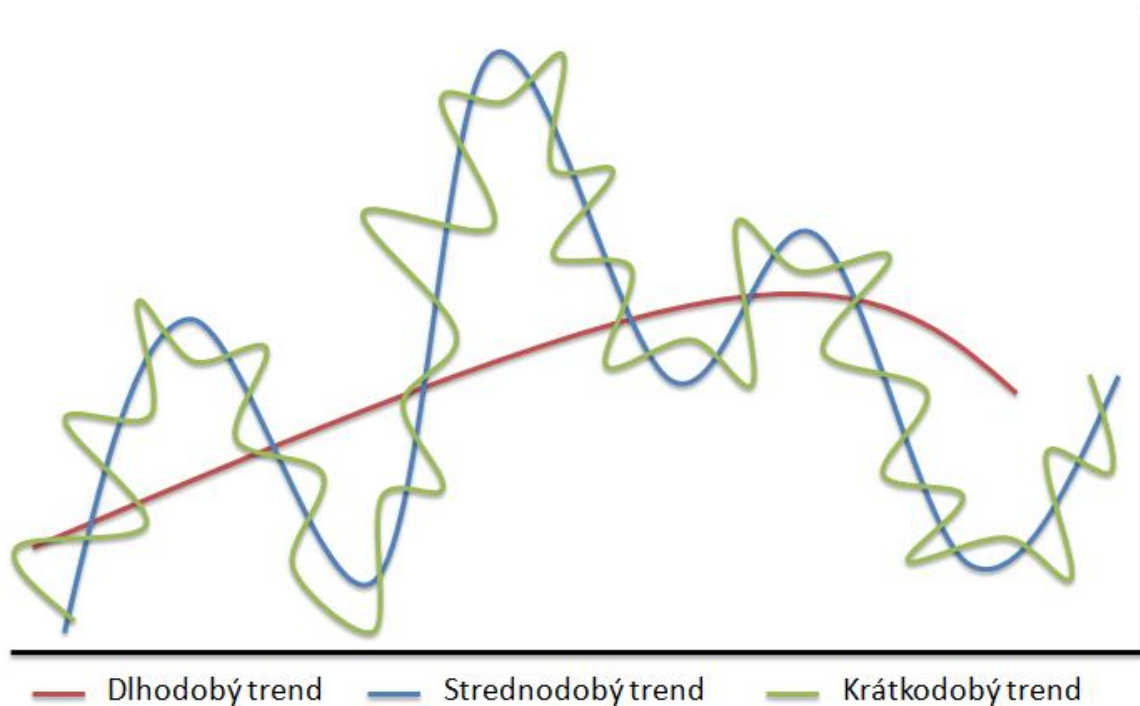
Možno sa to zdá ako nepodstatné prirovnanie, ale skutočne v centre pohybov na forexe je trader, respektíve súhrn traderov. Aj keď je to nehomogénna skupina, predsa je to skupina, ktorá má na trh spoločný pohľad. Stačí si predstaviť, že na trhu sú milióny podobných obchodníkov, sledujúcich ten istý graf, ten istý pohyb ceny. Väčšina z nich navyše obchoduje cez svoje emócie. Budú sa preto správať podobne. A keď sa väčšina ľudí správa podobne, potom je obchodovanie predpovedateľné, ale to budeme rozoberať neskôr. Túto kľúčovú myšlienku zdôrazníme ešte raz – pohyb na trhu je najmä následkom očakávaní miliónov traderov, ktorí vlastným obchodovaním následne ovplyvňujú svoje očakávania.

Ceny na finančných trhoch nie sú objektívne hodnoty, tak ako je vo fyzike rýchlosť častice. Cena akéhokoľvek finančného instrumentu je založená na očakávaniach obchodníkov, teda na ich psychológii. Preto tak často vidíme na trhu bubliny. Podľa niektorých štúdií sa bubliny na finančných trhoch vyskytujú každé tri roky, opäť znovu a dookola. Ako keby sa ľudia nevedeli poučiť. V kapitole o psychológii obchodovania si vysvetlíme prečo tomu tak je.

Bolo by však nesprávne si myslieť, že cena nemá žiadny racionálny základ. Určite má. Nasledujúci graf nám ukazuje ako sa hýbe cena na forexe. Červená línia je dlhodobý trend, ktorý je tvorený skutočnými pohybmi na trhu – obchodmi, ktoré nie sú založené na pákovom efekte. Tieto obchody sú založené na dlhodobých fundamentoch ako je parita kúpnej sily, vývoj obchodnej bilancie alebo politických faktoroch. Viac o nich budeme hovoriť v kapitole o fundamentálnej analýze. Dlhodobým trendom preto hýbu reálne, nie maržové obchody.

Okolo tejto „férovej“ ceny osciluje strednodobá cena. Jej pohyb ovplyvňujú najmä politiky centrálnych bánk. A až okolo tejto modrej ceny osciluje každodenná cena, ktorú tvoria obchodníci, a to najmä na základe svojich očakávaní.

Môžeme preto povedať, že z krátkodobého pohľadu je cena ovplyvňovaná najmä psychológiou traderov, no z dlhodobého hľadiska reálnymi obchodmi na základe skutočného fundamentu.



Istota a pravdepodobnosť

Mnoho neskúsených aspirantov na obchodovanie si myslí, že skutočne dobrí traderi sa nemýlia, alebo aj keď sa mýlia, tak iba výnimočne. Podľa nich má kvalitný obchodník systém alebo stratégiu, podľa ktorej dokáže zarábať s istotou. Takýto obchodník dokáže povedať, kedy pôjde cena hore a kedy dolu.

Realita je však úplne iná. Na finančných trhoch neexistuje istota. A toto je ďalší základný princíp, ktorému musí porozumieť každý obchodník, ktorý chce uspieť. Aj keď máme najlepšiu technickú analýzu na svete plnú „nemýliacich sa indikátorov“, aj keď túto analýzu potvrdzuje náš fundamentálny výhľad a množstvo finančných analytikov, stále existuje možnosť, že trh sa vydá smerom opačným. A paradoxne, čím viac technik a ľudí tvrdí, že trh pôjde hore, tak tým je väčšia pravdepodobnosť, že trh prudko prepadne. Dôvodom je opäť psychológia davu.

Psychológii sa budeme venovať neskôr, tu sa pozrime na dôvody, prečo nikdy neexistuje istota, kam pôjde trh. Trh tvoria milióny, ak nie desiatky miliónov obchodníkov. Každý z nich svojim malým spôsobom ovplyvňuje cenu. Môže sa to zdať ako veľmi nepravdepodobné, ale jedným malým obchodom sa dokáže spustiť lavína nečakaných udalostí. O nej by nám mohli vyprávať napríklad meteorológovia, ktorí vedia, že predpovedanie počasia je extrémne ťažké a neisté. Počasie sa správa chaoticky kvôli obrovskému množstvu faktorov. Stačí minimálna zmena pôvodných nastavení a výsledok bude dramaticky odlišný.

Skutočne, v dynamickom systéme, takom ako finančný trh je, je podľa teórie chaosu iba minimálna zmena podmienok schopná spôsobiť obrovské rozdiely vo výsledku. Metafora, že mávnutie motýlieho krídla môže spôsobiť hurikán na druhej strane zemegule určite nie je prílišným zveličením. A to hovoríme o neživých časticách, ktoré nemajú svoj vlastné rozhodnutia. Ak si uvedomíme, že trh sa skladá z ľudí riadenými emóciami, tak je zřejmé, že finančný trh bude poriadne dynamická entita.

Na forexovom trhu sa každý deň premelie viac ako \$4,000,000,000,000. Niektoré obchody sú malé a niektoré veľké. Tie veľké v objeme stoviek miliónov dolárov dokážu trhom výrazne zahýbať. Preto stačí, aby na trh vstúpil väčší obchodník, a ten dokáže pohnúť trhom niekoľko desiatok pipov. Nikdy nevieme, kedy takýto obchodník obchod vykoná. Toto je ďalší z faktorov, prečo je z krátkodobého pohľadu pohyb ceny veľmi neistý.

Najväčší vplyv na trh však majú nové správy a zverejnenia názorov politikov a ekonómov. Kedykoľvek môže niečo dôležité povedať centrálny bankár alebo premiér dôležitej krajiny. Kedykoľvek môže nastať živelná pohroma alebo teroristický útok. Kedykoľvek sa môže objaviť významný ekonóm a prezentovať svoj názor. Jednoducho, kedykoľvek sa môže objaviť jeden z milióna rôznych faktorov a ovplyvniť cenu do jedného alebo druhého smeru.

Vidíme tak, že z krátkodobého pohľadu sa trh správa neisto. Nikdy sa nedá krátkodobo predpovedať s určitosťou kam trh pôjde. Obchodník preto musí do každej pozície vstúpiť s vedomím, že tento obchod môže byť stratový. A skutočne, každý obchod na forexe má iba určitú pravdepodobnosť úspechu. Dobrý obchodník sa bude snažiť vstupovať iba do obchodov s vysokou pravdepodobnosťou úspechu. Avšak vždy budú hroziť straty. Strata je jednoducho prirodzenou súčasťou obchodovania.

Náhoda a šťastie

V predchádzajúcom článku sme si ukázali, že každý obchod môže byť stratový. Je to realita, s ktorou nespravíme nič. A tak všetci, ktorí chcú pri obchodovaní brať iba zisky sú už dopredu odsúdení na prehru. Výsledok jednotlivého obchodu jednoducho nedokážeme kontrolovať. To, čo však kontrolovať dokážeme, sú naše schopnosti, ktoré ovplyvňujú výsledok série obchodov. Na každé obchodovanie sa preto musíme pozerať ako na súhrn schopností a šťastia. Ako si ukážeme neskôr, vplyv šťastia sa však po čase vyrovná, a výsledok bude závidieť najmä na našich schopnostiach. Poďme si preto tento koncept rozobrať bližšie.

Forex sme neoznačili za hru iba kvôli tomu, že so svojimi názormi navzájom súťažili množstvo hráčov, ale aj kvôli tomu, že takmer každú hru ovládajú ako šťastie, tak aj schopnosti. A nie je to len pri hre, výsledok takmer každej ľudskej činnosti je závislý na náhode a na schopnostiach. A je jedno, či je to podnikanie alebo obchodovanie.

Aby sme si ukázali, akú úlohu hrá náhoda pri úspechu jedincov v našej spoločnosti, pozrime sa na pokus, ktorí vykonali behaviorálni psychológovia pri zisťovaní, čo stojí za úspechom v hudobnej branži. Niekoľkým študentom dali možnosť hodnotiť hudbu podľa jej kvality. Vytvorili však dve rôzne prostredia. V prvom prostredí bolo ich rozhodovanie úplne nezávislé a nikto nevedel, ako skladby hodnotili ostatní. Nech v takomto prostredí opakovali pokus mnohokrát, takmer vždy platilo, že medzi najlepšie ako aj najhoršie skladby sa dostávali tie isté piesne. Vytvorili tak celkom solídny zoznam skladieb zoradený podľa ich kvality.

No pokiaľ pokus obmenili a hodnotiaci videli predchádzajúce hodnotenia ostatných účastníkov, celý výsledok sa radikálne zmenil. Tí, ktorí hodnotili ako prví, tak dokázali svojimi hodnoteniami ovplyvniť názory ďalších hodnotení. Zrazu tak začali vyhrávať piesne, ktoré predtým boli považované za podpriemerné. Stačilo, aby dostali niekoľko prvých pozitívnych hodnotení. Ich úspech sa čoskoro bleskovo rozšíril.

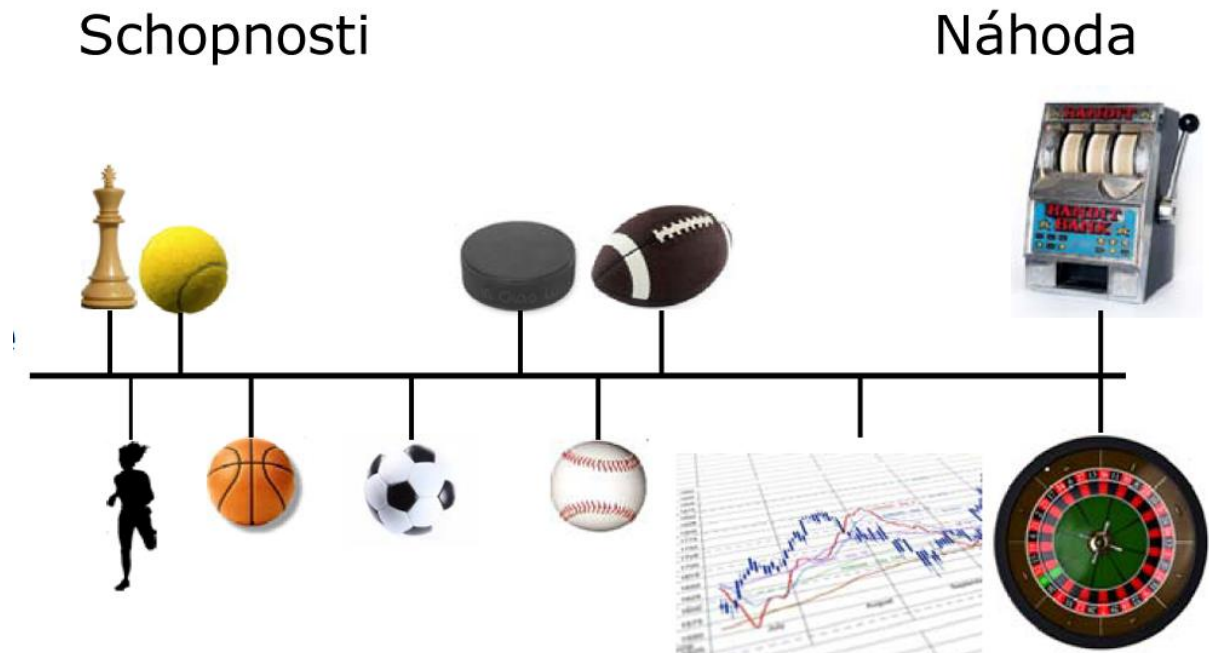
Skutočne, v reálnom svete sa ľudia nesprávajú nezávisle a sú ovplyvňovanými mnohými sociálnymi emóciami. Konečný výsledok je pri takmer akejkolvek činnosti ovplyvnený kvalitou tohto produktu ako aj náhodou. A takéto niečo funguje aj v obchodovaní.

Často krát sa môže stať, že obchodník dosiahne zisk aj napriek tomu, že stratégia, s ktorou išiel do obchodu bola chybná. Stačí, aby sa na jeho stranu priklonilo šťastie. Rovnako sa môže stať aj opačný prípad a stratégia, s ktorou išiel obchodník do pozície bola správna, no nemal šťastie a nesprávne načasovanie prejavu nejakého politika spôsobilo na trhu volatilitu proti jeho pozícií, a tá bola uzavretá so stratou. Toto je riziko, ktoré stojí pred každým obchodníkom.

Existuje jedna veľmi podobná aktivita, v ktorej tiež existuje konečný výsledok od šťastie ako aj schopností. Poďme sa teda v krátkosti pozrieť ako je tento pomer rozdelený pri športe.

Náhoda a schopnosti

Michael Maubossin zo spoločnosti Legg Mason Capital Management prezentuje vo svojej práci „Untangling Skill and Luck“ nasledujúci graf. Ten porovnáva určité činnosti, podľa toho, či výsledok ich aktivity je závislý od šťastia lebo schopností.



Vidíme, že úplne naľavo sú činnosti ako šach, beh alebo tenis. Ich výsledok je závislý najmä od schopností účastníkov. Platí to hlavne pri šachu, pri ktorom šťastie nehrá takmer žiadnu úlohu. No na druhej strane sa nachádzajú činnosti, ktoré sú závislé najmä od šťastia. Jedná sa o hazard ako je ruleta lebo výherné automaty. Pri nich je konečný výsledok takmer vždy dielom náhody.

Obchodovanie na finančných trhoch sa nachádza v pravej časti grafu. Znamená to, je do väčšej miery ovplyvňované náhodou, ako si bežne myslíme. A nie je to ani prekvapujúce, keď si spomenieme, koľko rôznych a rôznorodých vplyvov ovplyvňuje cenu. Vieme, že tieto faktory majú vplyv najmä z krátkodobého hľadiska, a preto tiež platí, že čím na menšom časovom rozlíšení obchodujeme, tým väčšiu úlohu hrá šťastie.

Testom toho, či je činnosť formovaná najmä schopnosťami alebo šťastím je to, či dokážeme naschvál prehrať. Pri šachu stačí spraviť zlý ťah. Pri forexe sa však zlý ťah robí oveľa ťažšie. Samozrejme môžeme povedať, že pokiaľ budeme otvárať mnoho pozícií s veľkou pákou, tak určite prerobíme. Avšak takmer nikdy nedokážeme z krátkodobého hľadiska otvoriť pozíciu, o ktorej môžeme povedať, že práve ona bude stratová. Keby to tak bolo, tak samozrejme môžeme otvoriť pozíciu opačnú a zarobíme na nej.

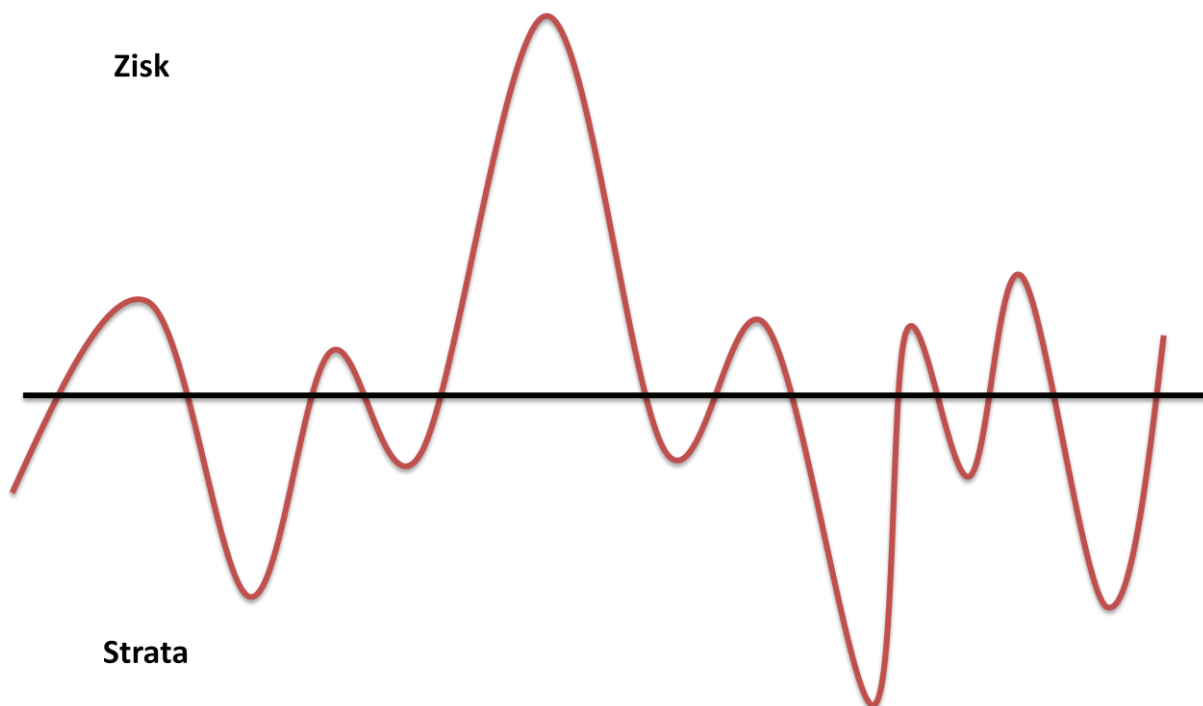
Vidíme tak, že náhoda a šťastie/nešťastie hrá pri obchodovaní výraznú rolu. No nie je to však žiadny dôvod na zúfanie. Šťastie a nešťastie sa totižto po čase vymaže, čo si ukážeme v ďalšej kapitole.

Šťastie a návrat k priemeru

Štaticisti a matematici nám mnohokrát ukázali, že náhoda má jednu výnimočnú vlastnosť – neustále sa vracia k svojmu priemeru. A poznajú to všetci tí, ktorí robia hazard. Niekedy majú dobré dni a čoho sa dotknú, to im vychádza, a niekedy majú zlé dni a na čo siahnu, je istá strata.

Stačí, keď sa pozrieme na hod mincou. Krátkodobo síce môžeme hodiť oveľa viac hláv ako čísiel, no v konečnom dôsledku, pri dostatočne dlhom opakovaní vždy padne nakoniec polovica hláv a polovica čísiel. Predstavme si hru, pri ktorej môžeme vsadiť na číslo alebo hlavu \$100. Táto suma by sa zdvojnásobila, pokiaľ uhádneme a pokiaľ by sme neuhádli, tak o ňu prídeme. Táto hra je o šťastí a aj napriek tomu, že by sme mohli mať šťastné obdobia a byť v zisku, určite by boli nasledované zlými obdobiami. V konečnom dôsledku by sme po mnoho sto pokusoch skončili na 0.

Nasledujúci graf ukazuje, že šťastie môže spôsobiť dočasné malé či väčšie zisky, no tie sa neskôr zmenia na straty, a opačne. Náhoda funguje tak, že každé šťastie a nešťastie sa časom vyrovná.

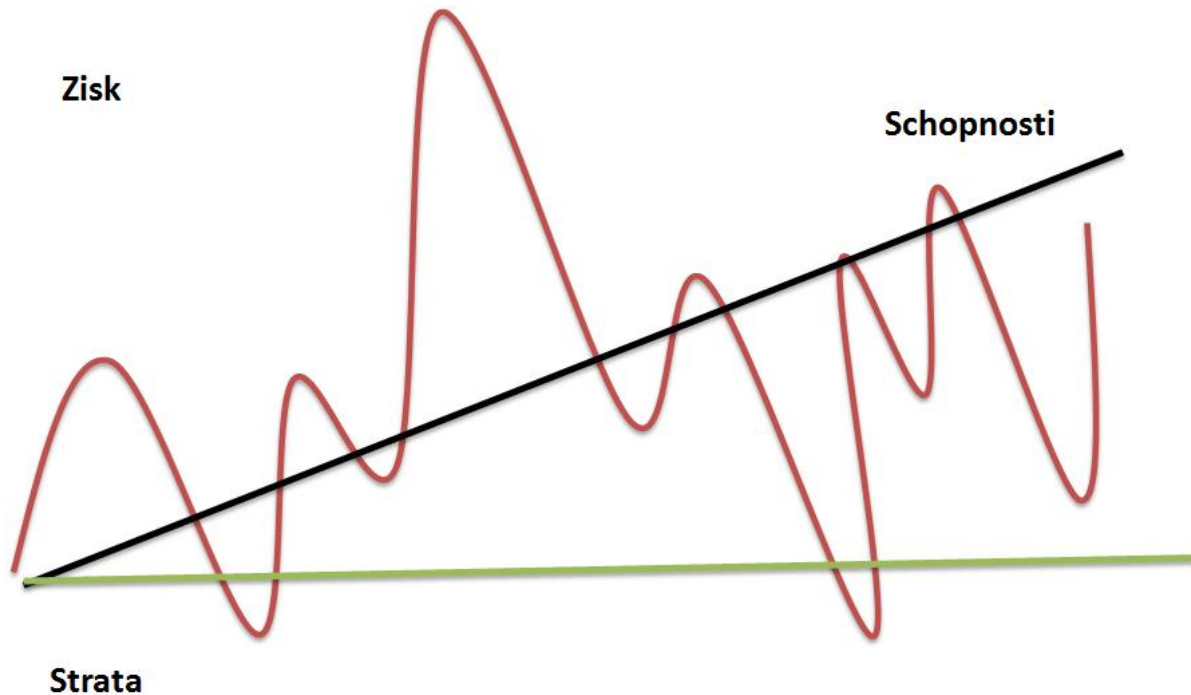


Štaticisti nazývajú takýto proces ako návrat k strednej hodnote („mean reversion“). A tento proces sa netýka iba jednotlivých obchodov, ale týka sa aj fungovaniu finančných trhov vo všeobecnosti. Finančný trh je z krátkodobého pohľadu ovplyvňovaný náhodou a preto bude platiť tendencia, aby sa jeho oscilácie vracali späť ku kľúčovým priemerom. Mnoho obchodníkov preto považuje výpredaj rýchlych rastov a kupovanie väčších poklesov za rozumnú krátkodobú stratégiu.

Problémom však je, že z dlhodobého hľadiska sa na trhu prejavuje realita, t.j. fundament, ktorý spôsobuje trendovanie trhu. Toto trendovanie trhu znamená, že pokiaľ vykonávame obchody proti trendu, tak môžeme zrazu skončiť s pozíciou, ktorá na trhu nebude už nikdy opäť dosiahnutá. Obchodovanie na základe návratu k priemeru si preto vyžaduje prepracovanú obchodnú stratégiu.

Schopnosti vyhrávajú

V predchádzajúcom článku sme si ukázali, že šťastie a nešťastie sa časom vyrovná. To, čo nakoniec zostane, sú schopnosti obchodníka. Každý obchod na finančnom trhu je spojením schopností a šťastia. Preto graf, ktorý odzrkadľuje veľkosť kapitálu obchodníka v reálnych podmienkach vyzerá nasledovne:



Červená línia zobrazuje jeho celkový zisk alebo stratu. To, čo je však dôležité je, že osciluje, no nie okolo nulovej úrovne, ale okolo úrovne jeho schopností. Pre obchodníka, ktorý vie, čo robí a jeho schopnosti dokážu vytvárať zisk, tak čierna oscilačná línia rastie. Z dlhodobého hľadiska bude takýto obchodník vždy generovať profit. No obchodník, ktorý robí chyby a jeho obchodné stratégie sú neúspešné, toho celkový zisk/strata budú oscilovať okolo klesajúcej línie. Takýto obchodník z dlhodobého hľadiska bude dosahovať iba stratu.

Z uvedeného grafu vidíme, že kvôli náhode sa aj skúsený obchodník môže krátkodobo dostať do straty. Preto sa schopnosti jasne prejavujú až z dlhodobého časového horizontu.

V kapitole o psychológii si ukážeme ako postupovať, aby sme dokázali oddeliť šťastie od schopnosti a zistiť tak, do akej miery je výsledok nášho obchodovania na forexe závislý práve od našich schopností. Dôvod, prečo to spravíme až v kapitole o psychológii je jednoduchý. Z uvedeného sme videli, že napriek tomu, čo si ľudia želajú, výsledok ich jednotlivých obchodov často podlieha náhode. A náhoda a neistota je niečo, s čím sa ľudský mozog dokáže vyrovnávať iba veľmi ťažko. Naopak, ľudský mozog potrebuje istotu a pokiaľ ju nevie získať z reality, tak si ju začne umelo vytvárať. V podstate sa začne klamať.

A práve biologická funkcia mozgu je často iracionálna. Obchodovanie býva ovplyvňované emóciami oveľa viac ako by sme si kedy chceli pripustiť. Najväčším nepriateľom obchodníka je jeho vlastný mozog. A práve to si ukážeme v ďalšej kapitole.

Najväčší nepriateľ obchodníka

Mozog a behaviorálna psychológia

Cieľom behaviorálnej psychológie je prísť na to, ako robíme svoje rozhodnutia. Aj keď si väčšina z nás myslí, že svoje rozhodnutia robí jasne a logicky, nie je tomu tak. Náš mozog je sústava mechanizmov, ktoré vznikli preto, aby sme prežili na afrických savanách pred stovkami tisíc rokov. Mozog sa naučil robiť svoje rozhodnutia rýchlo, keďže často to bola otázka života a smrti. Predstavme si pokus, kedy umiestnime hada do sklenenej nádoby a položíme ju na stôl. Keď sa k hadovi priblížime a on spraví výpad, tak automaticky uhne. Samozrejme vieme, že medzi nami a hadom je sklo, avšak naše reflexy sú rýchlejšie. Keď sa jedná o dôležité veci, tak logické myslenie je v rozhodnutiach ďaleko na druhom mieste.

Avšak napriek tomu, že vo všeobecnosti je takéto správanie prospešné, vo svete investovania spôsobuje, že robíme obrovské množstvo rôznych chýb. Čo je prospešné v africkej džungli, nie je prospešné v džungli financií. No človek je o tom, že sa dokáže učiť a preto pokiaľ chceme vo svete financií uspieť, musíme sa učiť. A práve preto je behaviorálna psychológia alebo behaviorálne financie kľúčovou zložkou úspechu obchodníka. Obchodník musí spoznať zdroj svojich chýb a nájsť spôsob ako sa im vyhnúť.

James Montier napísal skvelú knihu o behaviorálnej psychológii s názvom „[The Little Book of Behavioral Investing](#)“. V nej rozoberá mnoho predpojatostí ľudského mozgu a ukazuje, ako negatívne ovplyvňujú rozhodovanie sa obchodníkov a investorov. Na najbližších stránkach sa budeme tými najdôležitejšími predpojatosťami zaoberať aj my.

Začnime však krátkym opisom toho, ako funguje náš mozog. Je skutočne veľmi dôležité porozmýšľať nad tým, prečo sa správame tak, ako sa správame. Dôsledky toho budú pre naše investičné rozhodnutia obrovské.

2 systémy mozgu

Asi najlepší spôsob ako si uvedomiť ako náš mozog funguje, je predstaviť si, že sa skladá z dvoch rozdielnych systémov. Jedna jeho časť je emocionálna a druhá je logická. Tú prvú nazvime X-systém, tá sa snaží robiť rozhodnutia na základe inštinktu a spontánnosti. Toto je automatická a prednastavená rozhodovacia dráha. Jej využitie je okamžité a nevyžaduje si žiadnu snahu. Druhý systém nazývaný C-systém robí presné a logické rozhodnutia, avšak vyžaduje si využitie snahy a energie. C-systém však dokáže fungovať iba krok po kroku, ako každý logický proces, zato X-systém dokáže naraz spracovať obrovské množstvo informácií.

Realitou je, že X-systém stojí za oveľa väčším počtom našich rozhodnutí, ako by sme si chceli priznať. Emocionalita bola navrhnutá na to, aby dokázala kedykoľvek pretromfnúť logiku. Napríklad ľudia, ktorí majú X-systém vážne poškodený, nie sú schopní robiť žiadne rozhodnutia, celé hodiny ležia na posteli a zvažujú alternatívy bez toho, aby sa dokázali rozhodnúť.

C-systém v praxi

Predtým, ako začneme, odporúčam vám spraviť si nasledujúci krátky a jednoduchý test. Odpovedzte na tieto 3 otázky:

- Pálka s loptičkou stojí \$1,10. Pálka stojí o \$1 viac ako loptička. Koľko stojí loptička?
- 5 strojov vyrobí 5 súčiastok za 5 minút. Za koľko minút vyrobí 100 strojov 100 súčiastok?
- Lekná na jazere každý deň zdvojnásobia svoju plochu. Trvá 48 dní, kým zaplnia celé jazero. Za koľko dní zaplnia polovicu jazera?

CRT test

Ak máme byť v obchodovaní úspešní, tak musíme svoje rozhodnutia robiť primárne na základe C-systému. CRT test bol navrhnutý na to, aby sme zistili ako ťažké môže byť pre nás prekonať X-systém. Práve uvedené 3 otázky sú testové otázky CRT testu. Pri riešení otázok ľudí väčšinou napadnú samozrejme a rýchle odpovede: loptička stojí 10 centov, 100 strojov vyrobí 100 súčiastok za 100 minút, a polovica jazera sa zaplní lekňami za 24 dní. Toto sú odpovede X-systému.

Avšak s použitím jednoduchšej logiky zistíme, že loptička stojí 5 centov, 100 súčiastok bude vyrobených za 5 minút a polovica jazera sa zaplní lekňami za 47 dní. Pokiaľ ste neodpovedali správne na tieto otázky, nezúfajte. Nie ste sami. Testy ukázali, že iba 17% populácie odpovedalo správne na všetky tri a 33% neodpovedalo správne ani na jednu. Najúspešnejšou skupinou boli študenti z MIT, z ktorých až 48% odpovedalo správne na všetky tri otázky, čo je však stále menej ako 1/2 z týchto najinteligentnejších študentov na svete. Zo 600 profesionálnych obchodníkov a investorov dokázalo na tieto otázky odpovedať správne iba 40%. Čo nám to hovorí?

CRT test ukazuje, že všetci sme náchylní robiť naše rozhodnutia na základe X-systému. A to často bez kontroly C-systému. Počet chybných odpovedí testovaných osôb vysoko koreluje s tým, ako silno podliehajú vplyvu svojich predpojatostí. Čím viac máme zlých odpovedí, tým viac sa nechávame klamať vlastnými predsudkami, čo môže byť napríklad averzia ku strate, konzervativizmus alebo netrpezlivosť. Avšak aj napriek tomu, že ste na všetky otázky odpovedali správne, stále existujú ďalšie predsudky, ktoré nie sú testom postihnuté, no rozhodovanie obchodníka výrazne ovplyvňujú. Medzi ne patrí prílišný optimizmus, prílišná sebadôvera alebo potvrdzovanie.

Použitie X-systému

Psychológovia prišli na to, že X-systém používame najmä v situáciách, keď je problém príliš komplexný, keď je informácia nekompletná alebo protichodná, keď sú ciele chybné definované, pri veľkom strese, alebo keď rozhodnutia závisia od ostatných ľudí. Takmer pri každom našom rozhodovaní sa objavujú niektoré z uvedených situácií a pri obchodovaní takmer všetky. Naš X-systém je tak v prevahe. Warren Buffet povedal, že ak máme byť v investovaní úspešní, tak sa musíme naučiť kontrolovať X-systém: „úspech v investovaní nekoreluje s IQ akonáhle vaše IQ presiahne 100. Po tom, ako máte bežnú inteligenciu, potrebujete udržať na uzde svoj temperament, ktorý doháňa mnohých investorov do problémov.“

Ľudia bez strachu

Aby sme si na konkrétnom príklade ukázali, že investori sa mnoho krát správajú iracionálne, poďme sa pozrieť na nasledujúci pokus.

Máme hru, na začiatku ktorej dostaneme \$20. Túto hru máme 20 kôl. Na začiatku každého kola môžeme investovať \$1. O tom, či kolo vyhráme alebo prehráme rozhoduje hod mincou. Pokiaľ trafíme stranu mince, tak získame \$2,50 a pokiaľ neuhádneme, tak strácame svoj dolár.

Táto hra je pre každého racionálne uvažujúceho človeka lákavá. Keďže minca nemá žiadnu pamäť, tak pri každom jednotlivom hode je pravdepodobnosť výhry, či prehry rovnaká. Očakávaná hodnota tejto hry je \$1,25 (pretože $0,5 * 2,5 + 0,5 * 0 = 1,25$), keďže pri každom jednotlivom hode môžeme viac získať ako stratiť. Keby sme túto hru hrali dlhodobo, tak by sa náš kapitál zvýšil v priemere o 25 centov po každej hre. Čisto racionálny človek preto bude hrať každé kolo tejto hry.

No náhoda hovorí, že sa krátkodobo nemusíme viackrát do správnej strany trafiť a vtedy by sme mohli strácať a náš kapitál by sa zmenšoval. Skutočne, existuje 13% pravdepodobnosť, že po 20. kolách hry budeme mať menej peňazí ako na začiatku. No až v 87% prípadov zarobíme.

Ako však hrali túto hru bežní ľudia? S prekvapením zisťujeme, že investovali iba v 58% percentách prípadov. Ako náhle dosiahol investor stratu, tak bol vo svojom ďalšom investičnom rozhodovaní veľmi opatrný. Po strate investovalo dokonca iba 40% ľudí, pretože sa báli, že by mohli stratiť ešte viac. Je to však čisto iracionálne rozhodnutie, keďže ako sme povedali, každý nový hod mincou je nezávislý od jeho predchádzajúceho výsledku.

Vedci v druhom pokuse vytvorili novú skupinu investorov. Tá bola veľmi špeciálna – boli to pacienti s takým poškodením mozgu, ktorý im zabraňoval pociťovať strach. Asi nebude prekvapením, že práve táto skupina sa správala oveľa racionálnejšie a investovala až v 84% prípadov.

Zjavne tak vidíme, že emócie dokážu jednoznačne ovplyvňovať naše investičné rozhodnutia. Pre jedného je tento vplyv silnejší a pri iného menší. Tí investori, ktorí správne odpovedali na CRT test, tak majú oveľa nižšiu pravdepodobnosť, že ich rozhodovanie bude iracionálne. Naopak, tí ktorí odpovedali zle na všetky predchádzajúce otázky, sú vystavovaní oveľa silnejšiemu vplyvu svojich emócií.

Vidíme tak, že najväčším nepriateľom obchodníka nie sú jeho súper ale on sám. Naopak, jeho protivníci sa budú často myliť a práve to je niečo, čo obchodník môže využiť vo svoj prospech. Avšak na to, aby to dokázal, tak musí porozumieť základným predpojatostiam a nástrahám ľudského mozgu. V ďalších článkoch si preto ukážeme, kde sa naše emócie prejavujú najviac a ako zaujať pravidlá a postupy, ako ich negatívny vplyv môžeme eliminovať.

Medzera empatie

Naším hlavným cieľom pri obchodovaní je dostať X-systém pod kontrolu. Prvým spôsobom ako to spraviť je pripraviť, naplánovať a dôsledne realizovať svoju stratégiu. Prvou predpojatosťou mozgu, ktorej sa budeme venovať je „medzera empatie“.

Keď sme v pohodovom a spokojnom stave, sme veľmi zlí v predpovední toho, ako sa budeme správať v horúcom stave alebo afekte. Táto neschopnosť predpovedať naše budúce správanie pod tlakom alebo v inom stave sa nazývame medzera empatie. Každý z nás zažíva medzeru empatie. Stačí, keď ideme do obchodu hladní a vieme, že spravíme oveľa väčší nákup ako by sme spravili v stave sýtosti žalúdka.

Jeden z veľkých problémov obchodovania je, že je stresové. Pri strese sa nám do krvného obehu vyplavuje mnoho hormónov, ktoré nás nútia konať a často v rozpore s našim C-systémom. Pri sedení pri počítači tak často vidíme veci ináč, ako by sme ich videli počas víkendu, keď sú finančné trhy zatvorené.

Nasledujúci príklad nám ukazuje, že naše rozhodovanie podlieha vplyvu okamžiku. Napríklad bol vykonaný pokus, kedy sa športovcov pýtali, čo by potrebovali viac, keby sa stratili v džungli: vodu alebo jedlo? Ich odpoveď by mala byť nezávislá od situácie, kedy bola otázka položená. No nebola. Pred športom odpovedalo 61%, že by preferovalo vodu, avšak po športe, keď boli smädní, by vodu preferovalo až 92%.

Sir John Templeton

John Templeton je jeden z legendárnych akciových investorov a priekupníkom investovania do podielových fondov. Sir Templeton investoval do akcií a poznal nástrahy tejto činnosti. Viedol si zoznam spoločností, ktoré boli dobre riadené, no ich cena sa mu zdala privysoká. Ich akcie chcel kúpiť lacnejšie. Vedel však, že bude veľmi ťažké ich kúpiť vtedy, keď na trhu bude panika.

Každý z nás by rád nakupoval lacno a predával draho, no je veľmi ťažké robiť to v časoch trhovej paniky alebo bubliny. V prípade paniky sa zaoberáme predajmi a ísť proti toku je veľmi ťažko realizovateľná stratégia. Aj preto mal John Templeton už dopredu naplánované príkazy, ktoré bude chcieť na trhu realizovať v turbulentných časoch.

Čo teda môžeme ako investori robiť, aby sme sa vyhli nástrahám medzere empatie? Základnou myšlienkou je robiť naše investičné rozhodnutia v chladnom a racionálnom stave. Plánovať naše stratégie vtedy, keď sme mimo trhu. A práve preto má veľký význam zadávať objednávky mimo trhovej ceny a čakať tak na lepšie úrovne. Koľkokrát sme si povedali, že nakúpime, keď cena poklesne nižšie. A nakoniec, keď cena poklesla, tak sme obchod nezrealizovali, lebo naša istota sa rozplynula.

Práve preto je veľmi dôležité dôsledne dodržiavať realizáciu svojich plánov podľa dopredu naplánovaného postupu. Ak sa teda chceme správať racionálne, tak obchodné stratégie a ich realizáciu plánujeme v pohodovom a bezstresovom stave. Budeme prekvapení, aký úspech nám tento jednoduchý postup prinesie.

Prílišný optimizmus

Spýtame sa vás nasledovné otázky:

- máte nadpriemerné šoférske schopnosti?
- ste nadpriemerný pracovník?
- ste nadpriemerne dobrý v sexe?

Pokiaľ ste taký ako väčšina ľudí, tak zodpoviete na všetky 3 otázky kladne. Skutočne, až 80% študentov si obyčajne myslí, že skončia medzi lepšou polovicou študentov. Ľudia podliehajú ilúzií, že dokážu budúcnosť a svoje správanie kontrolovať lepšie ako to v skutočnosti dokážu.

Tento problém netýka iba bežných ľudí. Pri podobnej otázke až 74% opýtaných finančných manažérov zodpovedalo, že sú lepší ako ich kolegovia. Podobne je na tom až 70% analytikov, ktorí si myslia, že sú lepší ako ostatní analytici.

Optimizmus je hlboko zakorenený v mysliach ľudí. Optimizmus je produktom X-systému a predvoleným nastavením ľudskej mysle. Nasledovný pokus to potvrdzuje. Psychológovia ukazovali pokusným osobám 12 životných situácií. 6 pozitívnych a 6 negatívnych. Každá z osôb sa mala vyjadriť, či sa jej táto udalosť v živote bude týkať. Pokiaľ tieto udalosti nasledovali s odstupom 10 sekúnd, tak si osoby vedeli predstaviť v priemere štyri zo šiestich pozitívnych udalostí a 2,7 zo šiestich negatívnych udalostí. Zjavne preferovali pozitívne udalosti.

Akonáhle však psychológovia zrýchlili čas z desať sekúnd na dve sekundy, tak sa situácia ešte viac vykryštalizovala v prospech pozitívnych udalostí. Tým, že skrátili čas, tak presunuli rozhodovanie takmer výhradne na X-systém. V tomto prípade ľudia predpokladali, že sa im stane až 4,75 pozitívnych udalostí, pričom početnosť negatívnych udalostí poklesol na 2,4. Optimizmus je prednastavená voľba mozgu.

Depresia a realita

Môže sa to zdať akokoľvek neuveriteľné, ale jedna skupina ľudí dokáže vidieť život taký, aký je. Sú to ľudia postihnutí klinickou depresiou. Tí nemajú žiadnu ilúziu o svojich schopnostiach. A práve nedostatok tejto ilúzie ich vedie k depresii. Podľa Jamesa Montiera tak má investor pred sebou dve ťažké voľby – buď sa na investovanie bude pozeráť pesimisticky, alebo bude šťastný, no klamaný. Jeho riešením je byť depresívny v práci a šťastný doma.

V každom prípade sa však zdá, že riešením tohto problému je byť skeptický a klásť si úplne inú otázku, keď vstupujeme do obchodu, ako to typicky robíme. Bežní investor hľadá dôvody, prečo do obchodu vstúpiť. No správne by sa mali hľadať otázky, prečo do obchodu nevstúpiť, a hľadať jeho riziká a slabé miesta. Často krát sa oplatí nepodľahnúť optimizmu a počkať pre vstup do pozície na omnoho lepšie úrovne.

Viera v seba a autoritu

Dáme vám 10 otázok. Odpovedzte na ne tak, aby vaša odpoveď bola na 90% správna, t.j. zadajte minimálnu možnú hodnotu a maximálnu možnú hodnotu, tak aby ste na 90% mali pravdu:

- V akom veku zomrel Martin Luther King? Zadajte minimálny vek, maximálny vek.
- Aké je dĺžka Nílu v kilometroch? Zadajte minimálnu a maximálnu dĺžku.
- Koľko krajín je v OPECu? Zadajte minimálny a maximálny počet.
- Koľko kníh je v Starom zákone?
- Aký je priemer mesiaca v kilometroch?
- Aká je váha Boeingu 747 v kilogramoch?
- V akom roku sa narodil Mozart?
- Aká je dĺžka tehotenstva ázijského slona v dňoch?
- Aká je vzdušná vzdialenosť medzi Londýnom a Tokiom v kilometroch?
- Ako hlboko leží najhlbší bod v mori v metroch?

Ilúzia vedomosti

Podme na odpovede: M.L. King zomrel vo veku 39 rokov. Dĺžka Nílu je 6736 km. V OPECu je 13 krajín. V Starom zákone je 39 kníh. Mesiac má priemer 3475 km. Boeing váži 177,000 kg. Rok narodenia Mozarta je 1756. Ázijský slon je tehotný 655 dní. Vzdialenosť Londýna a Tokia je 9588 km. Najhlbší bod v mori leží 11,277 metrov pod povrchom mora.

Pokiaľ ste takí, ako väčšina ľudí, tak 4-7 z vašich odpovedí je príliš úzkych a správny výsledok sa nachádza mimo vášho pásma. Dôvodom je, že máme prehnanú dôveru vo svoje vlastné schopnosti. Avšak experti sú na tom ešte horšie!

Začnime doktormi. Je až hrozivé zistiť, že pokiaľ si doktori myslia, že majú pravdu na 90%, tak ju majú iba na 12%. Čo je dôvodom? Fakt, že od nich chceme presvedčivosť. Predstavte si, že prídete k doktorovi s vyrážkou. On povie: „Takýchto som už videl veľa. Tu máte lieky a do týždňa sa stratí“, od doktora odídeme spokojný. No keby nám povedal: „Tak to teda neviem, čo to je. Skúste tieto lieky a uvidíme, či Vám pomôžu“, asi by sme sa necítili príliš dobre.

Jednoducho chceme, aby ľudia boli presvedčiví, to milujeme. Spomedzi všetkých možných odborníkov si takmer vždy vyberieme tých najpresvedčivejších. A často krát aj na úkor ich zlých historických výsledkov. Presvedčivým ľuďom zvykneme platiť viac a to aj za nepresné rady.

No situácia nie je iná pri profesionálnych investoroch (myslíme správcov podielových fondov). Predstavme si, že psychológovia spravia pokus, v ktorom porovnávajú úspešnosť investovania profesionálov a študentov. Každý z nich si musí pre nový mesiac vybrať jednu z dvoch akcií, ktorá podľa neho bude mať za mesiac lepšiu výkonnosť. Všetky spoločnosti sú známe blue chips a testovaným osobám je dodaný graf ich výkonnosti za posledných 12 mesiacov. Študenti si dôverovali v 59% prípadov, profesionáli si pri výbere akcií dôverovali v 65% prípadov. Napriek tomu študenti uhádli výkonnejšiu akciu v 49% prípadov, pričom „profesionáli“ ju uhádli v menej ako 40% prípadov. Pozoruhodné je, že keď boli profesionáli presvedčení na 100% o správnosti svojho výberu, pravdu mali v skutočnosti iba v 11% prípadov!

Istota profesionálov bola založená na „ostatných investičných znalostiach“. Profesionáli si myslia, že vedia viac ako bežní ľudia, pričom v skutočnosti je to iba ilúzia. Preto, nepodliehajte tomu, čo si profesionálni finančníci myslia, ale triezvym rozumom hodnotte fakty, ktoré tvrdia.

Redundancia informácií

Je vedieť viac informácií lepšie pre naše investičné rozhodnutia? Bežne si myslíme, že áno a naháňame sa vedieť všetko o všetkom. Ale zamysleli sme sa niekedy nad tým, koľko informácií potrebujeme vedieť, aby sme spravili správne rozhodnutie? Čo ak nie sú naše mozgy počítače a tak nie sú schopné dobre vyhodnotiť priveľké množstvo informácií?

Psychológovia prišli s pokusom s ôsmymi skúsenými konškými stávkarmi. Tí boli požiadaní, aby podľa dôležitosti zoradili 88 rôznych faktorov ovplyvňujúcich preteky ako napríklad počet víťazstiev koňa, nosená váha alebo úspech v rôznom počasí. Následne stávkárom poskytli štatistiky z posledných 40 pretekov podľa najdôležitejších 5 kritérií a nechali ich tipovať poradie v pretekoch. Neskôr im poskytli údaje až podľa 10, 20 a 40 najdôležitejších kritérií. Celkovo ich teda nechali stávkovať na každé preteky 4-krát, vždy však pridali nové informácie.

Výsledok bol zaujímavý. Pri piatich kusoch informácií bola presnosť a sebadôvera vysoko korelovaná. No čím viac informácií dostávali, tým rástla ich sebadôvera, no presnosť sa nemenila. Dodatočné informácie preto na nich mali skôr negatívny efekt, keďže rástlo ich sebadôvera bez patričného nárastu presnosti.

Podobná štúdia ukázala, že dodatočné informácie nepomohli k lepšiemu rozhodovaniu ľudí, no rozhodovanie počítačových modelov sa výrazne zlepšilo. Viac informácií je preto lepšie pre počítač, no nie pre človeka.

Menej je často krát viac

Hodnotenie informácií človekom má svoje limity. Výborne to vykreslila ďalšia štúdia, kde boli testované osoby vyzvané, aby si vybrali jedno zo štyroch áut. Jedno z týchto áut bolo jednoznačne lepšie ako ostatné, keď až 75% jeho vlastností bolo výborných. Na druhej strane ďalšie auto bolo výrazne podpriemerné a iba 25% jeho vlastností bolo výborných. Ostatné dve autá mali 50% pozitívnych vlastností.

Testovaným osobám boli doručené dve sady informácií. Prvá obsahovala porovnanie áut podľa 4 kritérií a druhá porovnanie áut podľa 12 kritérií. V prvom prípade, iba pri malom objeme informácií, si testované subjekty zvolili najlepšie auto v 60% prípadov. No, keď im boli poskytnuté všetky informácie, iba 20% osôb sa rozhodlo pre objektívne najlepšie auto.

Podobne dopadli štúdie, kedy finančným analytikom prezentovali sady s menej a viac informáciami. Ľudský mozog má jednoducho problém správne spracovať veľké množstvo informácií. Pre investora je dôležité sústrediť sa na niekoľko najdôležitejších faktorov, ktoré ovplyvňujú cenu a ostatné informácie môže pokojne ignorovať, keďže ich znalosť mu nezvýši šance na úspech. Naopak, príliš veľa informácií môže viesť k nezdravej sebadôvere, ktorá môže následne viesť k porušovaniu základných princípov obchodovania. Investor tak získa čas venovať svoj čas skutočne podstatným veciam.

Naopak, ak chce využívať dodatočné informácie, mal by skúsiť tieto dáta kvantifikovať a vytvoriť počítačové modely, ktoré by mu mohli poskytnúť jednu konkrétnu informáciu z celej spleti existujúcich informácií.

Túžba po akcii

Dynamika na trhu je niečo, čo chce vo svoj prospech využiť takmer každý obchodník. Často sa bude snažiť obchodovať na najmenších časových škálach a naháňať trh, aby na ňom dokázal zarobiť. S tým ako sa hýbe cena a stávky sú vysoké, rastie aj množstvo adrenalínu v jeho krvi. Nehovoriac ešte o situácii, kedy dosiahne stratu. Vtedy ešte výraznejšie ide racionalita stranou a obchodník je nútený robiť niečo, a to často čokoľvek, aby uspokojil svoje fyziologické požiadavky. Toto správanie však často vedie k úplne odlišným výsledkom, ako by sme chceli.

Výborným príkladom je nedávna štúdia futbalových brankárov. Vo futbale padne priemerne 2,85 gólu na zápas, čo nie je veľa. Práve preto penalta, ktorá má 80% šancu gólu, často rozhoduje o konečnom výsledku zápasu. Na brankároch tak leží veľký tlak a cítia to, čo cítia aj obchodníci v strese – musia niečo spraviť.

Porovnávalo sa viac ako 300 kopov penált, pri ktorých sa zistilo, že distribúcia týchto kopov je zhruba rovnaká: 1/3 bola kopnutá vpravo, 1/3 vľavo a 1/3 do stredu bránky. Brankári sa však hádžu až 94% času buď vpravo alebo vľavo. Takmer nikdy nedokážu ostať stáť v strede bránky. A pritom, keby to spravili, tak by boli omnoho úspešnejší. Podľa štatistík, brankár stojaci v strede by mohol chytiť až 60% kopov namierených do stredu. Je to omnoho viac, ako keď sa hodí na jednu alebo druhú stranu.

Podobný pocit, že niečo musí spraviť, pretože mu ujde príležitosť, má aj obchodník. Warren Buffet prišiel s veľmi dobrou analógiou o pútkároch v bejzbale. Mnoho obchodníkov si predstavuje, že je v pozícii pútkara a prichádza na ihrisko. Obrovský dav fanúšikov ho ženie dopredu. Nadhadzovač hádže a pútkar odráža, pričom chce trafiť každú jednotlivú loptu a najlepšie dosiahnuť home-run. Nakoniec a najčastejšie však skončí s niekoľkými strikmi a odchádza z ihriska pri svojom veľkom sklamaní.

Avšak najlepší pútkar histórie, Ted Williams, vedel, že sa oplatí triafať iba lopty, pri ktorých má veľmi vysokú pravdepodobnosť úspechu. Pokiaľ loptička neletela do jeho pásma, radšej ju nechal tak, ako by riskoval zlý odpal. Žiadny pútkar nedosiahol v histórii viac home-runov ako Wililams.

Obchodníci majú nad bejzbalovými pútkarmi jedno obrovskú výhodu, avšak iba málo ju dokáže využiť vo svoj prospech. Počet pokusov pútkara je obmedzený, no trh funguje neustále. Tu každú sekundu nadhadzovač hádže loptu a je len na traderovi, ktorú si vyberie a odpáli. Ak sa trader príliš ponáhľa, tak často triafa tak ťažké lopty, že nemá šancu na úspech.

Pri obchodovaní je trpezlivosť cnosťou. Príliš skoré nastúpenie do pozície je v podstate synonymum straty. Preto obchodník by mal zvážiť vstúpiť do dlhodobějších pozícií na základe opcii a krátkodobé spotové obchody nechať dozrieť a vstupovať do nich najmä v prípade, že mu ponúkajú ideálny odpal.

Buffet pokračuje a hovorí, že obchodovanie je nudné. Pokiaľ chcete zažiť zábavu, tak sa vyberte do Las Vegas. Tam si užijete dosť zábavy a navyše drinky máte zadarmo. Vaša šanca zbohatnúť tam je však takmer nulová.

Averzia k strate

Máme pre vás otázku. Hádzeme mincou a môžete si vybrať stranu, ktorá spadne. Každý pokus vás stojí \$100. Aká veľká musí byť výhra, aby sa vám táto hra oplatila?

Bežnou odpoveďou je, tak ako odpovedalo aj vyše 600 manažérov fondov, viac ako \$200. Pritom logika nám samozrejme hovorí, že akákoľvek suma nad \$100 má pre nás ziskový potenciál a v dlhom časovom horizonte by sme mali získať aj pri zisku \$101. Avšak psychika je opäť silnejšia ako logika.

Obavy zo straty z investície sa prejavujú aj v tejto hre. Väčšina ľudí musí vyhrať dvakrát viac ako vsadí na to, aby sa im táto stávka zdala atraktívnou. Tomuto sa hovorí averzia k strate. Ak sa vrátíme k testu CRT zo začiatku tejto kapitoly tak zistíme, že odpovede na tento test korelujú s rizikovou averziou. Ľudia, ktorí odpovedali správne iba na jednu otázku, priemerne požadovali zisk \$300. Tí, ktorí odpovedali správne na 2 otázky, požadovali \$250. A tí, ktorí uhádli všetky 3 otázky, požadovali \$165. Jednoducho, čím viac otázok ste odpovedali správne, tým menšou averziou voči riziku trpíte.

Skúsme ďalšie 2 otázky. Prvá, vyberte si jednu z nasledujúcich možností: 100% pravdepodobnosť, že získate \$25,000 alebo 25% pravdepodobnosť, že získate \$100,000 (a 75% pravdepodobnosť, že nezískate nič). Druhá, istá strata \$75,000 alebo 75% pravdepodobnosť, že stratíte \$100,000 (a 25% pravdepodobnosť, že nestratíte nič).

Veľká väčšina experimentov ukázala, že ľudia si vyberajú A a D. Istý zisk, ale neistú stratu. Očakávaná hodnota prvej ako aj druhej možnosti je rovnaká. No, ak sa rozhodneme pre A, tak prejavujeme averziu k riziku. Ak sa rozhodneme pre D, tak prejavujeme vyhľadávanie rizika. To nedáva veľký zmysel. Dôvod je jednoduchý – psychika nám velí brať isté zisky ale riskovať neisté straty.

Ľudia jednoducho veria, že strata nie je stratou, až pokiaľ si ju nepripíšu na účet. Práve preto robia hedžing a ostatné stratové aktivity, len aby mali možnosť si danú stratu nepripísať. A tiež sa dopúšťajú jednej z najväčšej chýb obchodníkov – uzatvárajú ziskové pozície a držia si stratové pozície.

Výskumy ukázali, že investori sú až 1,7-krát náchylnejší uzavrieť ziskovú pozíciu ako stratovú pozíciu. Straty neuzatvárajú preto, lebo dúfajú v odraz. No výkonnosť ich portfólia by bola omnoho vyššia, keby spravili opak. Výskum manažérov podielových fondov ukázal, že najvýkonnejšie fondy uzatvárali svoje stratové pozície v najväčšom pomere a naopak najhoršie fondy si držali stratové pozície a správali sa ako „typickí“ investor.

Averziu ku strate má teda každý investor. Je kriticky dôležité, aby si obchodník svoju maximálnu možnú stratu z obchodu stanovil už pred vstupom do obchodu. A navyše túto svoju stratu nikdy nezvyšoval. Ak to nespraví, tak je pravdepodobné, že celková strata bude oveľa vyššia ako v prípade, keby toto pravidlo dodržiaval.

Strata a pohyb ceny

Práve predchádzajúce správanie investorov vedie k veľmi zaujímavému pohybu na trhu. Predstavme si, že väčšina investorov má nakúpený EUR/USD. Zrazu vyjdú zlé čísla a EUR/USD začína oslabovať. Obchodníci strácajú. Otázka: kedy môžeme očakávať najväčší pohyb na páre?

Veľa ľudí si myslí, že s tým, ako vyjdú zlé čísla, tak bude pohyb najväčší. Avšak nie je to tak. Po tom, ako sú zlé čísla zverejnené, tak do trhu nastúpia noví investori a posunú kurz nižšie. Avšak často objem ich obchodov je oveľa menší ako objem už existujúcich pozícií. Prvotný vplyv preto nemusí byť silný a kurz sa môže začať obchodovať po menšom prepade do strany a dokonca môže vzrásť. Ako je to možné?

Predsa obchodníci, ktorí mali otvorené dlhé pozície a na obchode prerábajú, tak tí si stratu nechcú priznať a svoje stratové pozície budú držať. Naopak, obchodníci, ktorí mali krátke pozície, môžu realizovať rýchly zisk. Ved' ako sme spomínali, straty sa bežne držia a zisky sa vyberajú.

No najväčší pohyb často príde až po tom, ako budú musieť všetci tí, ktorí majú dlhé pozície uzatvárať tieto pozície z dôvodu narastajúcich strát. Čím viac bude cena klesať, tým viac ľudí s dlhými pozíciami bude musieť tieto straty uzatvárať a budú tlačiť cenu nižšie. Najväčší pohyb ceny preto zďaleka nemusí prísť hneď po dátach, ale počas dlhšieho časového obdobia, keď sú obchodníci donútení svoje pozície uzatvárať.

A presne toto vidíme aj pri najväčších akciových prepadoch. Prvotné zlé dáta sú často nasledované miernymi prepadmi. Ak sa však prekročí určitý prah trhovej bolesti, tak sa začnú uzatvárať dlhé pozície. Výpredaj akcií spustí lavínu ďalších predajov a cena spadne, až pokým sa nezavrú všetky stratové pozície investorov, často pri ich panike.

Ako teda minimalizovať svoju stratu? Skúsme jednoduchý príklad. Predstavte si, že máte stratovú pozíciu a nechcete ju uzavrieť, stále dúfate, že cena sa odrazí dohora. Vaše dieťa sa však začne hrať s počítačom a náhodou túto stratovú pozíciu uzavrie. Keď to zistíte, otvoríte tú pozíciu ešte raz? Ak ste taký, ako väčšina opýtaných, tak odpoviete že nie.

Preto je dôležité vždy, keď máte otvorenú nejakú stratovú pozíciu, spýtať sa sám seba základnú otázku: „keby som túto pozíciu nemal otvorenú, otvoril by som ju?“ Pokiaľ si odpoviete kladne, tak je všetko v poriadku a má zmysle ju mať otvorenú. Pokiaľ však odpoviete záporne, je čas sa s pozíciou rozlúčiť. Jej držanie nie je ničím iným ako iracionálnym správaním.

Staré pokrové pravidlo hovorí: „Musíš vedieť, kedy zvýšiť, kedy zostať, kedy zložiť a kedy utekať. Nikdy nepočítaj svoje žetóny, keď sa rozdáva. Na počítanie bude dosť času neskôr.“

Tak ako sme hovorili na konci predchádzajúcej kapitoly. To, na čo sa musíme skutočne sústrediť je proces, samotná obchodná stratégia, nie jej dolárový efekt. To je jediná vec, ktorú dokážeme kontrolovať. A ak ju budeme kontrolovať správne, tak sa pozitívny dolárový efekt čoskoro dostaví.

Investičný denník

V tomto článku si ukážeme poslednú pascu nášho mozgu, ktorú tu budeme rozoberať. Je ním vlastná predpojatosť. Pozrime sa na jednoduchú anketu. Psychológovia sa pýtali športovcov, či ich úspech bol závislý od šťastia alebo ich schopností. Po tom, ako vyhrali, tak až 80% z nich povedalo, že ich úspech bol dielom ich schopností. No po tom, ako prehrali, iba 55% percent pripustilo, že súper bol lepší, až 45% si myslí, že mal šťastie. Ľudia so samozrejmosťou potvrdzujú, že za ich úspechom stoja ich schopnosti, no za ich neúspechom stojí nešťastie. Zistiť preto skutočnú príčinu svojho úspechu alebo neúspechu je obrovský problém.

V prvých kapitolách sme si povedali, že naše obchodovanie na forexe je krátkodobo ovplyvňované náhodou. Z dlhodobého hľadiska vyhrávajú schopnosti. No, práve táto neurčitosť spôsobuje ľudskému mysleniu problémy. Ak sa k tomu pridá problém vlastnej predpojatosti, tak zistíme, že len veľmi ťažko dokážeme objektívne vyhodnotiť úlohu našich schopností pri obchodovaní.

Jeden z najväčších, ak nie najväčší forexový obchodník v histórii, George Soros, našiel spôsob, ako sa s týmto problémom vysporiadať. Soros tvrdí, že jedným z najúspešnejších rozhodnutí jeho kariéry bolo začať používať investičný denník: „Do môjho denníka som si zapisoval dôvody pre svoje investičné rozhodnutia. Experiment bol obrovským úspechom“.

Prečo bol obrovským úspechom? Pretože tým, že si zapísal dôvody, pre ktoré do obchodu vstúpil, tak vedel porovnať, či výsledok, ktorý dosiahol, bol skutočne pozitívny kvôli jeho schopnostiam alebo šťastiu. A čo je dôležitejšie, vedel sa z toho učiť. A iba, keď sa učíme, dokážeme napredovať.

Pred každým obchodom si napíšme faktory, kvôli ktorým sme do neho vstúpili. Napríklad: vytvoril sa dvojitý vrchol, FED rozširuje kvantitatívne uvoľňovanie, LIBOR medzi EUR a USD sa zužuje atď. Akonáhle obchod uzavrieme, tak sa pozrieme do denníka a porovnáme, či skutočne trh zaznamenal dvojitý vrchol a poklesol, alebo formáciu nepotvrdil a aj tak poklesol. Výsledok si zapíšem do nasledovnej tabuľky:

Šťastie / schopnosti	Dobrý výsledok	Zlý výsledok
Správne rozhodnutie	?	?
Chybné rozhodnutie	?	?

Pokiaľ sme skutočne išli do obchodu s tým, že sa vytvára dvojitý vrchol a dvojitý vrchol sa nakoniec vyformoval, tak si napíšeme čiarku do políčka „Správne rozhodnutie / Dobrý výsledok“. Takýmto spôsobom budeme hodnotiť všetky svoje obchody.

Takto zaistíme, že všetky naše obchody budú založené na obchodnej stratégii, obchodnú stratégiu budeme objektívne kontrolovať a vyhodnocovať, dokážeme nájsť chyby a budeme ich zlepšovať a získame dôveru, že naše investičné schopnosti napredujú.

Investičný denník je jedným z najdôležitejších prvkov napredovania pri obchodovaní a viesť ho rozhodne odporúčame každému, kto to s obchodovaním myslí vážne.

Jediné, čo môžeme kontrolovať

Ak by ste sa spýtali olympijského víťaza na čo sa pred pretekmi koncentroval, len ťažko by vám odpovedal, že na zlatú medailu. Športovec sa musí sústrediť na svoj výkon a medaila príde ako ocenenie dobrého výkonu. Podobne je to aj pri obchodovaní na finančných trhoch – pokiaľ sa budete sústrediť na doláre, ktoré môžete zarobiť, len ťažko vám ostanú schopnosti sústrediť sa na to, čo je primárne – obchodovanie.

V prvej kapitole sme si ukázali, že výsledok jednotlivého obchodu je často závislý na náhode. A náhodu kontrolovať nevieme. V predchádzajúcom článku sme sa pokúsili ukázať spôsob, ako oddeliť náhodu od obchodovania. A práve tým spôsobom dostávame proces pod kontrolu.

Mnohí sa stanú krátkodobo šťastní, pokiaľ porušia základné pravidlá obchodovania a dosiahnu zisk. Môžu sa chváliť tým, že napríklad nemali stop-loss, čo im umožnilo dosiahnuť zisk. Avšak títo ľudia nezvládli proces, a tak ako teraz dosiahli zisk, tak ich šťastena nabudúce opustí. A pravdepodobne s oveľa horšími následkami, pretože teraz podľahli ilúzii, že majú nad ňou navrch. No nikto nemá.

Takže si zrekapitulujme pravidlá, ktoré tvoria úspešný proces:

1. **Obchodný plán.** Stratégie a ich realizáciu plánujeme v pohodovom a bezstresovom stave. Dajme si do dňa hodinku, kedy sa pozrieme na to, čo sa udialo na trhu a aké potenciálne možnosti pred nami stoja.
2. **Koncentrácia na to podstatné.** Nemá zmysel hľadať na trhu príliš detailné informácie o pohyboch. Pre investora je dôležité sústrediť sa na niekoľko najdôležitejších faktorov, ktoré ovplyvňujú cenu a ostatné informácie môže pokojne ignorovať
3. **Hľadanie protiargumentov.** Keď rozmýšľame o vstupe do obchodu, nezameriavajme sa na potvrdzovanie našich teórií, ale hľadajme jeho riziká a slabé miesta.
4. **Vlastný názor.** Nepodliehajme tomu, čo si profesionálni finančníci myslia, ale triezvym rozumom hodnoťme fakty, ktoré tvrdia. Vlastný názor v rozpore s bežným tvrdením je často najlepšou investičnou stratégiou.
5. **Vstupné úrovne.** Pri obchodovaní je trpezlivosť cnosťou. Príliš skoré nastúpenie do pozície je v podstate synonymum straty. Vždy je lepšie, nech nám obchod utečie, ako by sme mali na ňom prerobiť. Preto má veľký zmysel používať pre vstupy do obchodu príkazy Limit.
6. **Rozmýšľajme ináč ako dav.** Ak si vytvoríme obchodnú stratégiu, spýtajme sa: nerozmýšľa takto každý? Čo ak si aj my chceme dať stop-loss presne tam, kde dav? Nebolo by lepšie si práve tam dať vstupnú úroveň do obchodu?
7. **Stop-loss.** Je kriticky dôležité, aby si obchodník svoju maximálnu možnú stratu z obchodu stanovil už pred vstupom do obchodu. A navyše túto svoju stratu nikdy nezvyšoval.
8. **Nedržíme zlé pozície.** Keď máme otvorenú nejakú stratovú pozíciu, spýtajme sa otázku: keby sme túto pozíciu nemali otvorenú, otvorili by sme ju? Pokiaľ si odpovieme kladne, tak je všetko v poriadku a má zmysle ju mať otvorenú. Pokiaľ však odpovieme záporne, je čas sa s pozíciou rozlúčiť.
9. **Investičný denník** je jedným z najdôležitejších prvkov napredovania pri obchodovaní. Iba vtedy, keď dokážeme objektívne vyhodnotiť svoje pozície, sa môžeme učiť zo svojich chýb.
10. **Pravidlá sú preto, aby sa dodržovali.** Pokiaľ si vytvoríme pravidlá, ktoré považujeme za podstatné, tak ich musíme dodržiavať. Nesmieme na ne zabudnúť, naopak. Musíme s nimi dennodenne fungovať v súlade. Jedine tak dokážeme veci robiť správne. A keď ich robíme správne, úspech sa dostaví aj sám.

Dôvod byť kontrariánom

Emócie a trh

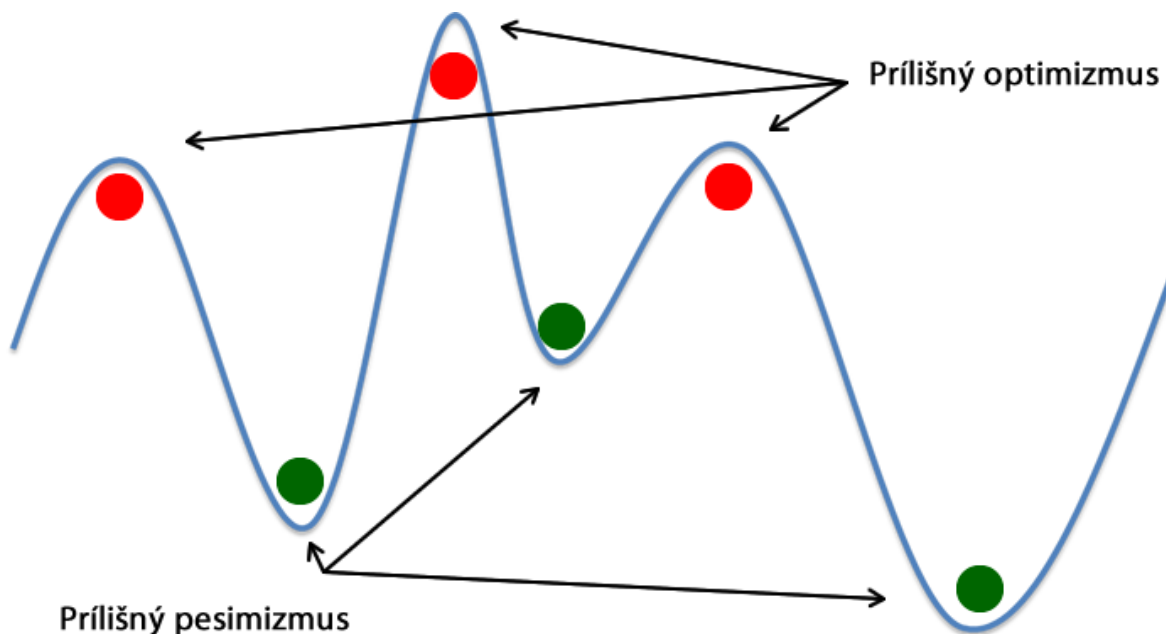
Veríme, že sa nám v predchádzajúcej kapitole poradilo ukázať, že rozhodnutie ľudí a investorov ovplyvňujú emócie mnohonásobne viac, ako by si priali. Skutočne, ľudská pamäť na finančné katastrofy je neuveriteľne krátka. Dokazujú to vznikajúce nové a nové finančné bubliny.

V predchádzajúcich článkoch sme hovorili najmä o predpojatosti mysle tradera, no jeho myseľ je iba jeden malý článok veľkého zoskupenia ľudí formujúcich trh. Problém emócií sa ešte mnohokrát zvýši, keď vznikne sociálna interakcia. Vzniká dav a jedinec v dave prestáva rozmýšľať a podriaďuje sa mu.

Takmer všetci si myslíme, že sme nezávislí myslitelia a jednáme na základe našich vlastných rozhodnutí. No opäť sa klameme. Videli sme problém vlastnej predpojatosti, kedy úspechy pripisujeme svojim vlastným schopnostiam a neúspechy pripisujeme náhode a nešťastí. Každý z nás je ovplyvňovaný davovým myslením, o čom viac budeme hovoriť neskôr. Práve z tohto dôvodu máme dôveru a slepo vstupujeme do obchodov a rozhodnutí, ktoré by sme nikdy nespravili pri samostatnom a triezvom rozhodovaní.

Výborným príkladom je samotný Newton, ktorý participoval na šialenstve bubliny južného mora. Úspešne z nej vystúpil pri veľkom zisku, avšak pokračujúci rast cien ho opäť vohnal do nákupu nadhodnotených akcií. Výsledok bol jednoznačný – prerobil omnoho viac ako zarobil. V dave prestáva jedinec rozmýšľať a spolieha sa na jeho „kolektívnu múdrosť“.

Povedali sme si, že pohyby trhu sú najmä o emóciách. A keďže najsilnejšími emóciami sú strach a túžba po zisku, potom aj pohyby trhu budú v podstate o dvoch stavoch emócií davu: o prílišnom optimizme a prílišnom pesimizme. Trh sa často bude hýbať jedným smerom, až kým nenarazí na stav, kedy sa názor davu stane príliš optimistický a alebo pesimistický. V každom prípade bude hroziť obrat. Situáciu ukazuje nasledovný graf:



Užitočné a neužitočné správy

V predchádzajúcich článkoch sme sa snažili poukázať na to, že ekonomické správy nie sú najdôležitejším faktorom pohybu na trhu. Je niečo dôležitejšie ako správy – sentiment trhu. Jasne to vystihuje staré pravidlo na Wall Street, ktoré hovorí, že pokiaľ je správa dobrá, je to dôvod na rast a pokiaľ je zlá, tiež je to dôvod na rast, lebo budúca správa už môže byť iba lepšia. Skutočne, pokiaľ je trh naladený rastovo, tak dokáže vstrebať takmer akúkoľvek negatívnu správu a opačne.

Nemôžeme sa čudovať, že miesta obrátov na trhu sú veľmi často v súlade s extrémnymi hodnotami sentimentu. Aj keď samozrejme nie je to pravidlom, sentiment hrá dôležitejšiu úlohu ako trhové informácie. Napríklad Larry Summers vo svojej analýze zistil, že za väčšinou najväčších pohybov na akciovom trhu v USA nestojí žiadna dôležitá informácia. Toto potvrdil aj Robert Schiller, ktorý ukázal, že za najväčšími prepadmi akcií v histórii nebol žiadny spúšťač v podobe negatívnej správy.

Jednoducho, optimizmus dlhodobo rástol aj napriek zhoršujúcim sa ekonomickým fundamentom. Optimizmus je v podstate davová psychóza a je vyjadrený v pozitívnych vyjadreniach médií, politikov alebo finančných analytikov. Napríklad v marci 2008, na začiatku veľkého prepady akcií, bolo až 91% akciových analytikov na akcie naladených neutrálne alebo býčo. Disproporcija medzi fundamentom a sentimentom opäť dosiahla tak obrovské úrovne, že bolo len otázkou času, kedy nastane veľký prepád. A ten bol v tomto prípade spojený s opačnou emóciou – panikou.

Hodnota médií

To, akú skutočnú hodnotu majú pre obchodníka médiá ukazuje výskum profesorov z Richmondskej univerzity. Tí sa snažili zistiť, aký je vzťah medzi hlavnými článkami najväčších časopisov v USA a následnou výkonnosťou akcií. Zozbierali viac ako 500 hlavných článkov týkajúcich sa veľkých firiem z časopisov Business Week, Fortune a Forbes počas 20-ročného obdobia (1982-2002) a rozdelili ich na 5 kategórií: jasne pozitívny, pozitívny/optimistický, neutrálny, negatívny a jasne neutrálny. Zistili, že každá z týchto kategórií odráža historický vývoj firiem. Články pre firmy s najlepšou históriou boli najoptimistickejšie a opčne. V každom prípade však článok na titulnej stránke týchto časopisov takmer vždy znamenal obrat existujúceho trendu.

Masové médiá sa potrebujú predávať. Predávajú sa tým, že rozoberajú veci, o ktoré má väčšina čitateľov záujem. Ak má o niečo väčšina čitateľov záujem, tak sentiment sa väčšinou nachádza v extrémnom bode. Ak sa nachádza sentiment na extrémnom bode, tak hrozí veľké riziko obratu.

Hodnota väčšiny médií preto neleží v hĺbke analýz, ale leží v ich postojoch ako barometri sentimentu na trhu. Jamie Seatele vo svojej knihe „Sentiment in the Forex Market“ navrhuje používať tento sentiment vo svoj prospech a to aj na dennej báze. Stačí navštíviť stránku www.google.com/finance a tam si pozrieť hlavné správy o našom obľúbenom menovom páre. Pokiaľ sú správy ladené príliš býčo, je čas rozmýšľať o krátkej pozícii. Neskôr si ukážeme, že existujú aj ďalšie indikátory sentimentu a tiež spôsob ako ich využiť.

Na jednej strane to môže znieť krásne a jednoducho, no v niektorých situáciách je veľmi ťažké ísť proti davu. Opäť nám v tom bráni naša vlastná psychika. Pozrime sa teda na to, čo s tým môžeme spraviť, no ešte predtým si ukážme, prečo má zmysel ísť proti davu.

Stávka na správneho koňa

V úvodných článkoch sme si povedali, že cena na forexe je vyjadrením očakávaní väčšiny účastníkov trhu. Tieto očakávanie môžu byť radikálne odlišné od skutočnosti, čiže trhovému fundamentu. A práve o tom je obchodovanie na finančnom trhu – najsť situácie, kedy existuje výrazný rozdiel medzi očakávaniami a realitou, a tie vyžiť vo svoj vlastný prospech.

Toto veľmi dobre vedia aj profesionálni stávkari. Tí len zriedkakedy stávkujú na koňa, ktorý má najväčšiu šancu na výhru. Stávkujú na koňa, pri ktorom existujú najväčšie rozdiely medzi očakávaním ostatných stávkarov a fundamentom tohto koňa. Stávkovanie je preto hra, v ktorej nevyhráva ten, ktorý vsadí na víťazného koňa, ale ten, ktorí vsadí na najviac podceňovaného koňa.

Aj legendárny Sir Templeton, ktorého sme spomínali už skôr, povedal niečo podobné. Nadpriemerné výnosy dosiahne iba ten, ktorí robí niečo odlišné, ako robia všetci. Ukážme si na konkrétnom príklade, čo máme na mysli.

Jedným zo spôsobov stávkovania na kone je takzvaný „Parimutuel betting“, pri ktorom sa zhromažďujú stávky všetkých stávkarov dokopy. Nasledujúca tabuľka ukazuje príklad pretekov piatich koní.

1	2	3	4	5
\$50	\$500	\$30	\$20	\$0

Vidíme, že suverénne najväčším favoritom je kôň číslo 2, na ktorého stávkujúci vložili \$500 dolárov. Na všetkých ostatných vložili dokopy iba \$100. Táto situácia je veľmi podobná extrémnemu sentimentu na trhu. Takmer všetci sú presvedčení o tom, že vyhrá kôň č.2.

Dokopy sa vyzbieralo \$600 a tieto peniaze sa rozdelia medzi tých, ktorí správne uhádli víťaza. Pokiaľ skutočne vyhrá kôň číslo 2, tak každý, kto vložil \$1 na koňa číslo 2 získa \$1,2 (\$600/\$500). Pomer stávkov 500 zo 600 na jedného koňa naznačuje, že trh oceňuje pravdepodobnosť víťazstva koňa č. 2 na 83% (500/600).

Samozrejme nepochybujeme o tom, že kôň 2 je najlepší, avšak až 83% pravdepodobnosť jeho výhry sa nám môže zdať výrazne prestrelená. Kôň 1 tiež nie je zlý, no pravdepodobnosť jeho výhry je podľa trhu iba $50/600=8\%$. Zo štatistík však vieme, že koňovi 1 sa podarilo poraziť koňa 2 až v 15% prípadov. Preto aj keď si myslíme, že zvíťazí kôň 2, vsadíme na koňa 1, pretože pri ňom existujú najväčšie disproporcie medzi očakávaní trhu a fundamentom. Skutočne, pokiaľ kôň číslo 1 vyhrá, tak na každý dolár, ktorý sme vsadili, získame výhru až \$12 (600/50).

Vidíme, že pokiaľ ideme s davom, tak šanca na výhru je skutočne malá. V tomto prípade sme ešte nebrali do úvahy poplatky za vykonanie stávky. Bežne si totižto stávková spoločnosť zoberie províziu 10% zo všetkých obchodov. Podobne sa platia poplatky aj na forexe, či sa už jedná o spredy alebo swapy, samozrejme ale iba v stotinách percent.

Zrazu zistíme, že pokiaľ ideme s davom, tak možný zisk je minimálny, no možné straty pri nepriaznivom vývoji sú obrovské. No pokiaľ ideme proti davu, tak potenciál ziskov sa zniekol'konásobí.

Ťažký život kontrariána

Ľahko sa to hovorí, ale uskutočňuje sa to oveľa ťažšie. Byť kontrariánom, teda človekom, ktorého názor sa odlišuje od názoru väčšiny, bolí. Ukážme si niekoľko psychologických výskumov.

Udržať si vlastný názor, ktorý je v rozpore s názorom väčšiny je oveľa ťažšie, ako si myslíme. Bol vykonaný pokus, kedy bola testovaná osoba zaradená do skupiny ôsmich osôb. Skupina dostávala jednoduché otázky a postupne sa vyjadrovali všetci členovia. Okrem testovanej osoby boli ostatné osoby dohodnuté na odpovediach, a často krátko odpovedali naschvál chybné. Testovaná osoba odpovedala ako posledná.

Výsledkom bolo, že až v 1/3 prípadov sa testovaná osoba podvolila chybnému názoru väčšiny. Pritom 3/4 subjektov súhlasili s väčšinou minimálne raz. A dokonca 1/3 subjektov sa podvolila názoru väčšiny vo viac ako polovici prípadov. Tretina testovaných osôb sa tak automaticky prispôbila názoru väčšiny, ktorú mohli často tvoriť iba 4 ľudia.

V ďalších experimentoch sa potvrdilo, že keď subjekty na otázky odpovedali samostatne, tak mali úspešnosť 90%. Ako náhle odpovedali pod vplyvom väčšiny, tak ich úspešnosť výrazne klesla na 59%. Táto hra sa hrala pri skenovaní aktivity mozgu. Vedci zistili, že pri tom ako bol subjekt zaradený do skupiny, tak sa výrazne znížila aktivita jeho logickej časti mozgu, C-systému. Človek v dave jednoducho prestáva rozmýšľať.

Ďalšie pokusy ukázali, že akonáhle začne subjekt vyjadrovať názor, ktorý je v rozpore s názorom davu, tak sa v jeho mozgu začne stimulovať emočné centrum. Presnejšie centrum strachu a bolesti. Vyjadrenie opačného názoru bolí.

Toto je aj dôvod prečo mnoho investorov po tom, ako spraví obchod, ide na fóra a snaží sa nájsť ľudí, ktorí preferujú jeho víziu trhu. Nájsť súhlasný názor je balzomom na dušu. A vtedy dokonca ani strata nebolí, pretože sa nemýlil sám, ale mýlili sa všetci. Takáto bolesť je oveľa menšia.

Práve preto aj väčšina finančných analytikov vždy bude svoje analýzy zakladať na názore davu a dominantného trhového pohľadu. A to najmä v prípadoch, kedy by mali prezentovať negatívny výhľad. Takáto chyba sa neodpúšťa. Preto aj názor finančnej „profesionálnej“ obce je len odrazom názoru väčšiny. Ako teda bojovať s konformitou?

Podľa Jamesa Montiera si to vyžaduje 3 základné podmienky:

1. Legendárny hedž-fondový manažér Michael Steinhart požadoval od investorov, aby boli iní: „Najťažšia vec za roky mojej kariéry bola ísť proti múdrosti davu, mať názor, ktorý bol odlišný od konsenzu a stávkovať na tento názor“.
2. Druhou kľúčovou požiadavkou je myslieť kriticky. Vidíte veci, ktoré trh nevidí, a vtedy sa musíte zamyslieť nad tým, prečo ich trh nevidí.
3. Nakoniec musíte mať výdrž ostať verný svojim princípom.

Dáta sentimentu

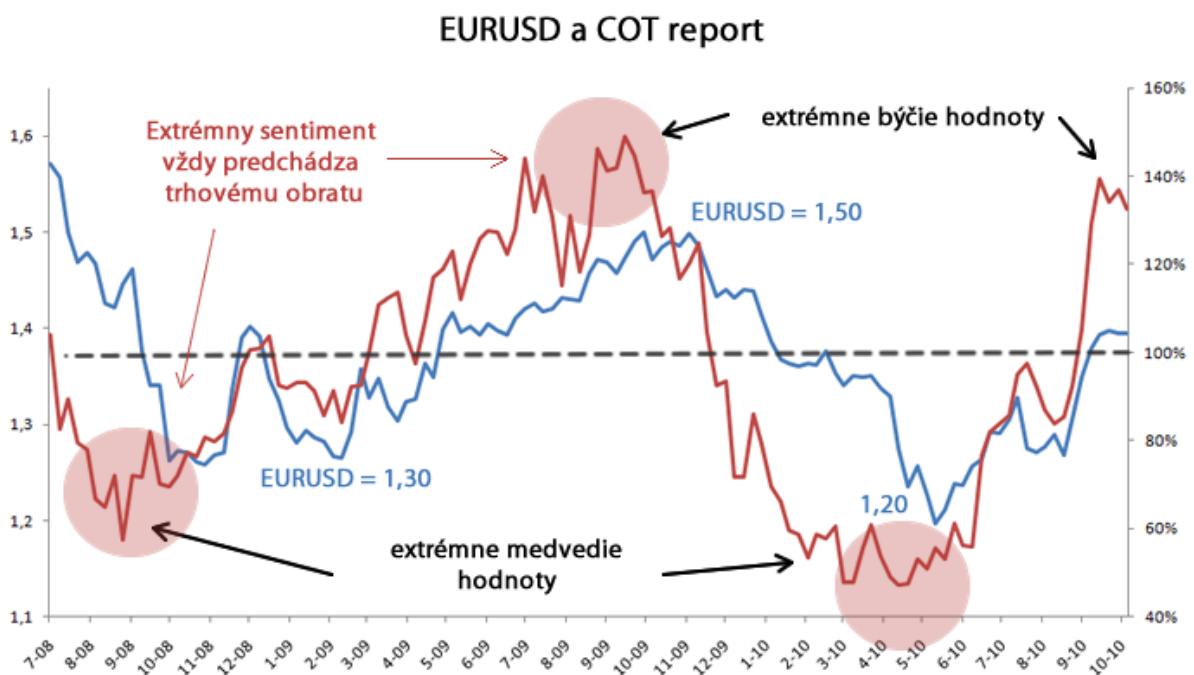
Podme si v tomto poslednom článku, kapitoly o obchodovaní proti prevládajúcemu sentimentu, povedať niekoľko praktických vecí. Prvou je, že aj keď je rozumné obchodovať proti sentimentu trhu, nie je to pravidlom. Veľa krát je rozumné ísť v trende a drobné zmeny v sentimente nás nemusia zaujímať. No na druhej strane, pokiaľ sa nálada príliš preklopí na jednu stranu, tak je čas pozíciu opustiť.

Oveľa viac o tomto budeme rozprávať v ďalšom sprievodcovi obchodovaním na forexe, kde po vysvetlení základov fundamentálnej a technickej analýzy prejdeme k obchodným stratégiám a ich testovaní na historických dátach. Dovtedy sa pozrime na jeden z najdôležitejších ukazovateľov sentimentu na trhu – COT report.

COT report

[„Commitment of Traders“ report](#) zverejňuje americká komisia pre obchodovanie futures (CTFC). V ňom nájdeme pozície komerčných ako aj nekomerčných obchodníkov. Viac si o nich povieme nabudúce, už teraz si však ukážme jeden indikátor, ktorý sme z tohto reportu vyrobili.

Indikátor je zobrazený na grafe červenou farbou, modrou farbou je znázornený graf EURUSD za posledné dva roky. Indikátor osciluje okolo hodnoty 100% a môže tak dosiahnuť 0% alebo 200%. Jeho os sa nachádza vpravo, os EURUSD leží naľavo.



Vidíme, že keď sa indikátor pohybuje v okolí 50%, tak je trh výrazne medvedí a keď sa pohybuje v okolí 150%, je trh výrazne býči. Dôležité však je, že vrchol tohto indikátora za posledné 2 roky ukazoval prichádzajúci obrat na páre v predstihu niekoľkých týždňov.

Záver

Bez pravidiel to nejde

V predchádzajúcich kapitolách sme si ukázali, aké nástrahy stoja pred obchodníkom na forexe. K tomu sme pridali základné pravidlá, ktoré by mal dodržiavať každý, kto chce na forexe uspieť. Predpokladáme, že všetci, ktorí ich čítali sa zhodnú na tom, že sú takmer nutné k dlhodobému úspechu. A aj napriek tomu skončí mnoho ľudí tak, že ich v konečnom dôsledku bude ignorovať.

A to nemusíme hovoriť iba o obchodovaní. Ľudia ignorujú pravidlá dokonca aj v situáciách, keď sa jedná o ich vlastný život. Príkladom môže byť štúdia z Botswany, podľa ktorej až 90% populácie vie, že používanie kondómu ich ochráni pred AIDS, no v skutočnosti ho používa menej ako 70% ľudí. U nás je bežnejším príkladom obezita a jej nepriaznivé následky. Vieme, čo nám škodí a aj napriek tomu s tým nerobíme nič.

Obchodné pravidlá

Ak teda chceme vytrvať a robiť správne veci, musíme spraviť ďalší krok od poznaniu k jeho realizácii. A práve tento krok je prvý kľúčový koncept nášho obchodovania.

Tí, ktorí neúspešne chudli vedia, že radikálna diéta nie je tá správna cesta. Po tom, ako sa k nej donútili, ich telo síce stratilo prebytočné kilá, no už po pár mesiacoch ich nabralo späť. Jednorazová zmena nepomohla. Naopak, tí úspešní vedia, že ich úspech bol postavený na používaní malých pravidiel, ktoré začali dodržiavať.

A presne o to ide – stanoviť si pár základných pravidiel, ktoré budú nerozlučne spojené so slovom „forex“ alebo „obchodovanie“. Tipov sme tu uviedli viac ako dosť. Stačí dodržiavať niekoľko z nich a uvidíme, že naše obchodovanie sa začne výrazne posúvať dopredu.

Tieto pravidlá by sme mali, po ich úspešnej realizácii, postupne rozširovať, aby dokázali pokryť všetky naše slabé miesta. Ako náhle sa nám to podarí, tak si vytvoríme výborný základ pre úspešné obchodovanie.

Obchodné stratégie

Druhá kľúčová koncepcia úspešného obchodovania spočíva v hľadaní, testovaní a správnom použití obchodných stratégií. A práve tým sa budeme venovať v našich ďalších sprievodcoch.

Ako obchodovať s TRIM Broker

TRIM Broker, a.s. je sprostredkovateľ renomovaných zahraničných brokerov, ktorí ponúkajú možnosti obchodovania a investovania na svetových finančných trhoch. Našimi klientmi sú preto investori so záujmom sami si spravovať svoj investičný kapitál, pretože vedia, že nikto iný to pre nich nespraví lepšie a bezpečnejšie. Z tohto dôvodu je cieľom TRIM Broker to isté, čo je aj cieľom každého investora – maximalizácia jeho zisku. Všetky služby spoločnosti sa tak točia okolo týchto hlavných služieb a produktov:

Zóna obchodníka

Zóna obchodníka ponúka aktuálne a relevantné trhové informácie, analýzy a stratégie. Prístup k štandardnému balíku Zóny obchodníka je bezplatný a viac o ňom zistíte na [týchto stránkach](#). Do zóny obchodníka sa môžete zaregistrovať na [tomto odkaze](#).

SaxoTrader

SaxoTrader je výborná obchodná platforma pre krátkodobých obchodníkov ako aj dlhodobých investorov. Viac o SaxoTraderi sa dozviete na [tejto adrese](#). SaxoTrader je môžete bezplatne stiahnuť a vyskúšať z [tejto adresy](#).

Vzdelávanie

Viac znalostí o finančných trhoch môžete získať z našich [webinárov](#) alebo [online vzdelávania](#). Prístup k nim je bezplatný.

Klientsky servis

TRIM Broker ponúka okrem sprostredkovanej obchodnej platformy, svojho analytického portálu a nových vzdelávacích materiálov najmä kvalitný servis pre všetkých svojich klientov tak, aby investovanie klienta bolo komfortné a bezproblémové. Pozrite sa podobnejšie na služby nášho [klientskeho servisu](#). Klientsky servis Vám rád pomôže s akýmikoľvek otázkami na adrese info@trimbroker.com.

Máte otázku alebo komentár?



Pri akejkoľvek otázke k uvedenej téme alebo komentári nás neváhajte [kontaktovať](#). Radi odpovieme na vaše otázky, vysvetlíme prípadné nejasnosti alebo doplníme ďalšie informácie. Budeme radi, pokiaľ prispějete k zlepšeniu našich sprievodcov, pretože práve pomocou Vašich otázok získame všetci.

Záver

Ďakujeme Vám za Váš čas strávený s našim Sprievodcom investovania na finančných trhoch. Veríme, že Vám pomôže výrazne zvýšiť šance na úspech a posunieme Vás medzi tých, ktorí dokážu profitovať v každej trhovej situácii. Základom úspechu je vedieť, že máte vždy situáciu pod kontrolou a okrem toho máte silného partnera, na ktorého sa môžete spoľahnúť. Dúfame, že Vaše partnerstvo so spoločnosťou TRIM Broker bude vysoko hodnotné a trvalé. Prajeme Vám v investovaní veľa úspechov.

Upozornenie

TRIM Broker, a.s. (ďalej len spoločnosť) nenesie zodpovednosť za žiadnu stratu pochádzajúcu z investícií založenej na akejkoľvek informácii publikovanej spoločnosťou. Informácie uverejnené spoločnosťou neposkytujú priame odporúčania k vykonaniu obchodu s finančnými nástrojmi. Takéto obchodovanie je špekulatívne a môže viesť k vysokým finančným stratám. Všetky informácie uverejňované spoločnosťou majú prevažne náučný a informatívny charakter a nesmú sa považovať za odporúčanie k vykonaniu obchodu s finančnými nástrojmi. Obsah každého materiálu sa nesmie považovať za priamy alebo skrytý sľub, garanciu alebo tvrdenie spoločnosti, že klienti budú profitovať z informácií tu uverejnených, alebo že s tým spojené straty môžu alebo budú limitované.

Spoločnosť využíva dostupné finančné informácie ako zdroj svojich analýz a ostatných uverejnených materiálov. Spoločnosť neprijíma žiadnu zodpovednosť za presnosť alebo úplnosť akejkoľvek informácie v nich obsiahnutej. Informácie môžu kvôli trhovej volatilitate zaniknúť okamžite. Akékoľvek informácie tu uvedené sú ovplyvnené neurčitou. Akákoľvek informácia uverejnená v materiáloch spoločnosti je odvodená z objektívnej fundamentálnej makroekonomickej či podnikovej kalkulácie, štatistického alebo technického rozboru a subjektívnych všeobecných trhových odhadov, určená širokej verejnosti prostredníctvom prostriedkov zverejnenia v podobe webovej stránky spoločnosti.

Všetky informácie tu uvedené majú charakter investičného prieskumu a predkladajú sa ako objektívne a nezávislé vysvetlenie skutočností tu obsiahnutých. Investičné odporúčanie často neobsahuje fakty, iba interpretácie, odhady, názory alebo iné nekonkrétne informácie. Zdroje uvedené v investičných odporúčaní spoločnosti sú často nespoľahlivé, alebo existujú pochybnosti o ich spoľahlivosti.

Údaje, týkajúce sa minulej výkonnosti finančných nástrojov alebo investičných služieb, nie sú spoľahlivým ukazovateľom pre ich budúcu výkonnosť. Preto i predpovede založené na minulej výkonnosti alebo simulovanej výkonnosti finančných nástrojov, nie sú spoľahlivým ukazovateľom ich výkonnosti v budúcnosti. Tvorba investičných odporúčaní (prieskumov), vypracovaných analytikmi spoločnosti sa riadi vnútornými pravidlami spoločnosti upravujúcimi požiadavky plynúce zo zákona o cenných papieroch a zásad pre zabezpečenie ich objektivity. Viac [o riziku](#) a [právne vyhlásenie](#)

©Copyright: TRIM Broker, a.s. Všetky práva vyhradené