

marzenia wyrosłe na gruncie przerostu ambicji nad rozumem. Był to raczej rodzaj przeczucia, że ten sam rynek, który wprawiał mnie w takie zakłopotanie w biurze Fullertona i w domu maklerskim braci Harding – że ten sam rynek kiedyś jeszcze będzie jadł mi z ręki. Po prostu wiedziałem, że taki dzień kiedyś nadejdzie. I nadszedł – 24 października 1907.

A oto jak zostałem „królem”.

Tego dnia jeden z zaprzyjaźnionych maklerów, który przeprowadzał dużo transakcji z moim biurem i wiedział o moich krótkich pozycjach, rozmawiał z jednym z dyrektorów największego banku inwestycyjnego na Wall Street. Mój przyjaciel powiedział bankierowi, jak wielkie pozycje otworzyłem – a faktem jest, że jako zabezpieczenia użyłem ostatniego dolara, którego miałem w kieszeni. Cóż za sens jest mieć rację i nie wykorzystać tego do maksimum?

Być może makler nieco przesadził z rozmiarami moich pozycji, aby zwiększyć wagę swej historii, albo też bankier lepiej ode mnie czuł grozę sytuacji – tak czy inaczej, gdy mój przyjaciel skończył referować mu moje przewidywania na temat tego, co się będzie działo, gdy rozpocznie się prawdziwa sprzedaż, bankier powiedział: „Niewykluczone, że będę miał do pana prośbę po południu”.

Kiedy duże domy maklerskie utwierdziły się w przekonaniu, że na rynku nie ma ani centa, którego mogłyby pożyczyć – niezależnie od ceny, jaką zaproponują – wiedziałem, że nadszedł czas. Posłałem maklerów na parkiet. Wyobraźcie sobie, że były takie chwile notowań poważnych spółek, kiedy nie było żadnego kwotowania po stronie kupna! Żadnej ceny! Przykładowo – nikt nie chciał Union Pacific! Pomyślcie o tym! Z innymi akcjami było podobnie. Na parkiecie nie było ani pieniędzy, ani chętnych do podtrzymywania kursów.

Już wtedy miałem „na papierze” ogromne zyski oraz pewność, że aby zbić ceny jeszcze niżej, wystarczy posłać w tłum kilku maklerów, aby sprzedali po 10 000 akcji Union Pacific, a także paru innych spółek, do niedawna uważanych za „niezatapialne”. To mogłoby rozpętać prawdziwe pandemonium. Wydaje mi się, iż w ten sposób można było wywołać panikę o takim natężeniu, że zarząd nowojorskiej giełdy mógł uznać za najrozsądniejsze zamknięcie jej na jakiś czas, tak jak to zrobiono nieco później, w sierpniu 1914 roku, gdy wybuchła pierwsza wojna światowa.

To oznaczałoby znaczne powiększenie „papierowych” zysków – oraz znaczne utrudnienie ich transformacji w żywą gotówkę. Należało też rozważyć pozostałe skutki pogłębiającego się załamania – na pewno opóźniłoby ono odbicie, które wydawało mi się coraz bliższe. Panika takich rozmiarów zaszkodziłaby całej gospodarce.

Doszedłem do wniosku, że jeśli zajmowanie krótkiej pozycji i aktywne jej wspieranie okazałoby się niemądre i nie na miejscu, to nic nie stoi na przeszkodzie, aby ją zamknąć. Zacząłem kupować.

Niedługo po tym, jak zdecydowałem się zmienić front i zacząłem kupować – notabene korzystając z dolka cenowego – bankier, o którym wspominałem, umówił się na spotkanie z moim przyjacielem.

– Poprosiłem pana, gdyż chciałbym, aby porozmawiał pan ze swoim przyjacielem Livingstonem i powiedział mu, iż mamy nadzieję, że nie będzie już dzisiaj sprzedawał żadnych akcji. Rynek nie wytrzyma zwiększonej presji – już i tak trudno będzie powstrzymać straszliwą panikę. Proszę zaapelować do poczucia patriotyzmu pana Livingstona. Mamy do czynienia z sytuacją, w której jednostka powinna poświęcić swe interesy w imię wspólnego dobra. Proszę bezzwłocznie poinformować mnie, co postanowił pański przyjaciel.

Mój przyjaciel od razu spotkał się ze mną, aby przekazać mi te słowa. Był bardzo taktowny. Przypuszczam, iż myślał, że skoro już zaplanowałem swoją operację, to jego słowa potraktuję jako zachętę do rezygnacji z szansy zarobienia 10 milionów dolarów. Wiedział, że byłem wściekły na „big boys” z Wall Street za sposób, w jaki postępowali, chcąc „ubrać” publiczność w akcje, kiedy już dostrzegli, co się święci.

Faktem pozostanie, że „big boys” zostali mocno poturbowani przez te kilka dni i znaczne pakiety akcji firm, których akcje kupowałem w okolicach dolka, należały do najbardziej znanych finansistów. Nie wiedziałem tego w tamtym czasie, ale nie miało to też dla mnie większego znaczenia. Praktycznie pokryłem wszystkie swoje krótkie pozycje i wydawało mi się, że jest szansa na tanie zakupy i jednocześnie wspomóżenie odbicia cen – zakładając, że nikomu nie przyjdzie do głowy dodatkowo potrząsnąć rynkiem. Mojemu przyjacielowi powiedziałem:

– Powiedz panu Blankowi, że w pełni się z nim zgadzam i że zrozumiałem powagę sytuacji, zanim jeszcze z tobą rozmawiał. Nie tylko nie sprzedam już dzisiaj żadnych akcji, ale też zamierzam kupić ich tyle, na ile tylko pozwoli mi zabezpieczenie, którym dysponuję.

Słowa dotrzymałem. Kupiłem tamtego dnia 100 000 akcji i przez kolejne dziewięć miesięcy nie sprzedałem krótko ani jednego waloru.

Właśnie dlatego powiedziałem przyjaciółom, że spełniło się moje marzenie i że przez chwilę byłem panem sytuacji. Rynek tego dnia przez pewien czas znajdował się na łasce każdego, kto tylko chciałby w niego uderzyć. Nie cierpię na manię wielkości – sami wiecie, jakie mam podejście do tych wszystkich mocno podkolorowanych opowieści na mój temat, które krążą po Wall Street – ale odczuwałem niemałą satysfakcję.

Cała operacja zakończyła się nadzwyczaj pomyślnie. Gazety orzekły, że Larry Livingston, Mały Gracz, zarobił parę milionów dolarów. To przesada, ale po zamknięciu tego dnia byłem „cięższy” o ponad milion dolarów. Ja jednak widziałem swój największy zysk nie na koncie „gotówka w kasie”, lecz w „wartościach niematerialnych”: prawidłowo zdiagnozowałem sytuację, potrafiłem spojrzeć w przyszłość i zaplanować działanie, a następnie konsekwentnie wprowadziłem swój plan w życie. Nauczyłem się, jak należy postępować, aby zarabiać naprawdę duże pieniądze – na stałe opuściłem grono hazardystów. W końcu wiedziałem, jak inteligentnie grać na dużą skalę. To był mój dzień.