JESSE LIVERMORE

BOY



CZŁOWIEK,

PLUN

KTÓRY PRZECHYTRZYŁ WIELKI KRACH

GER

TOM RUBYTHON

TYTUŁ
Jesse Livermoore – Boy Plunger
– człowiek, który przechytrzył Wielki Krach

TŁUMACZENIE
Małgorzata Halaba

PRAWA DO TŁUMACZENIA I MECENAT
Rafał Zaorski

PROJEKT GRAFICZNY I SKŁAD
Grzegorz Dobrzycki, Irena Dobrzycka,
SUBMARINE

ISBN: 978-83-965587-0-1

Tym razem książka zawiera tekst.

NOTA PRAWNA

Po ludzku:
Darmową, elektroniczną wersję książki możesz pobrać ze strony sklep.tradingjam.pl i korzystać z niej na własny użytek.

Czytajcie, uczcie się, wyciągajcie wnioski. Wszystko za darmo, bo za darmo to uczciwa cena. Nie sprzedawajcie i nie kopiujcie, bo to nieładnie.

Po prawniczemu:

Niniejsze tłumaczenie stanowi utwór w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. 1994 Nr 24, poz. 83 z późn. zm.) i jest chronione prawem autorskim, które przysługuje Rafałowi Zaorskiemu.

Powielanie, rozpowszechnianie w jakiejkolwiek formie i w jakikolwiek sposób na jakichkolwiek polach eksploatacji, włącznie z kopiowaniem, przedrukiem, foto- kopiowaniem, digitalizacją, jak również dalsze rozpowszechnianie w Internecie tłumaczenia bez pisemnej zgody Właściciela praw jest zabronione. Jakiekolwiek użycie lub wykorzystanie tłumaczenia lub jego części bez pisemnej zgody Właściciela praw w innych celach niż własny użytek osobisty stanowi naruszenie prawa. Wykorzystanie tłumaczenia w celu jego cytowania jest dozwolone na warunkach i w zakresie określonym przepisami ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, z obowiązkowym podaniem źródła cytatu.

Copyright © 2021 Rafał Zaorski
Wszelkie Prawa Zastrzeżone

Fundacja Trading Jam Session
Email: fundacja@tradingjam.pl
www.tradingjam.pl
Grupa Facebook: https://www.facebook.com/groups/tradingjam/

„Livermore to najlepszy gracz na rynku giełdowym, jaki kiedykolwiek chodził po tym świecie."

Jack Morgan
Październik 1929 roku

Braci Traderska !

Inwestorzy, Spekulanci, Szubrawcy, Manipulanci, Złodzieje...

Jak tylko chcecie się sami nazywać i jak próbowano naszą „profesję" nazywać przez wieki.

Oddaję w Wasze ręce polskie tłumaczenie biografii jednego z największych i najbarwniejszych spekulantów XIX i XX wieku - Jessiego Livermoora. Biografię napisaną przez Toma Rubythona, autora, między innymi biografii Ayrtona Senny.

Pierwszy raz dowiedziałem się o Livermorze w latach 90, po moich początkowych sukcesach giełdowych, a następnie wróciłem do niego po moich porażkach na powodzi w 1997 oraz kryzysie rosyjskim w 1999. Książka o nim została mi polecona przez kolegów z grupy usenetowej i na zawsze zmieniła moje podejście do rynku.

Mam nadzieję, że ta pozycja otworzy oczy także Wam na nowe aspekty tej jednej z najtrudniejszych intelektualnych sztuk: gry umysłu, gry serca, gry duszy i zatrważająco rzadko gry rozumu ... :)

Niech fortuna będzie dla Was łaskawa, a to jakże wiekowe dzieło da sporo ciekawych refleksji i chwil pełnych zadumy.

Pochylmy się nad biografią, która jest warta więcej niż tysiąc szkoleń.

Zapraszam do lektury.

Rafał Zaorski

Podziękowania

Nad książką *Boy Plunger* pracowałem przez ponad 18 lat, odkąd po raz pierwszy usłyszałem o istnieniu Jessego Livermore'a. Ale zanim w ogóle mogłem zacząć, musiałem cierpliwie poczekać na wygaśnięcie praw autorskich do fikcyjnej biografii Livermore'a, *Wspomnienia gracza giełdowego*, co nastąpiło pod koniec 2013 roku. *Wspomnienia...* to znakomita książka autorstwa równie znakomitego dziennikarza, Edwina Lefèvre'a. W 2010 roku dzięki specjalnej edycji przygotowanej przez Jona Markmana, który nie tylko przedstawił tło opowiedzianych przez Livermore'a zdarzeń, ale w dodatku zrobił to po mistrzowsku, książka nabrała nowego blasku.

Celem niniejszej biografii było możliwie jak najdokładniejsze odtworzenie życia Jessego Livermore'a. Ale muszę się do czegoś przyznać: jest ono dokładne tylko w jakichś 90 procentach. Bo gdy przywołuje się wydarzenia sprzed 130 lat, trudno oczekiwać czegoś więcej nawet od najlepszego biografa. Dołożyłem wszelkich starań, aby ponownie zweryfikować prawdziwość wydarzeń, które miały miejsce dawno temu. Rzecz w tym, że różni ludzie te same rzeczy pamiętają w zupełnie inny sposób, często błędnie. A kiedy taka błędna czy nieprawdziwa wersja raz trafi do druku, może być potem wielokrotnie powielana.

W pracy nad książką nie uczestniczyła armia ludzi – jedynie garstka profesjonalistów. Z większością pracowałem od wielu lat, trudno nawet pamiętać od ilu.

Przede wszystkim chciałbym podziękować Davidowi Peettowi za inspirację. Obaj jesteśmy uczniami Livermore'a. David to człowiek, który spędza życie w londyńskiej British Library, analizując dane statystyczne oraz starając się przewidzieć wzrosty i spadki rynku giełdowego: robi to bardzo precyzyjnie, ale – jak sam przyznaje – to tylko jedna z drobnych rzeczy składających się na skutecznego inwestora.

Ania Grzesik była odpowiedzialna za projekt i okładkę. Właściwe przygotowanie książki do druku to ogromne wyzwanie, dlatego tak wiele z nich jest po prostu zbitką zadrukowanych kartek. Mam nadzieję, że ta do nich nie należy.

Dziękuję Kiranowi Toorowi za redakcję większości moich książek. To niewdzięczne zadanie, a Kiran radzi sobie z nim lepiej niż ktokolwiek inny. I Jezowi Douglasowi za pieczołowitą obróbkę czarno-białych fotografii, które tak wzbogaciły i ozdobiły tę pozycję.

Paul Tudor Jones, człowiek, który naprawdę rozumie pieniądze – jak je zarobić i co z nimi zrobić, gdy już się je zarobi – wspaniałomyślnie zgodził się napisać słowo wstępne. Trudno o kogoś lepszego do tej roli.

Autor potrzebuje także sprawnej researcherki i maszynistki. Z tym zadaniem znakomicie poradziła sobie Erin Hynes. A za dokładne sczytanie ostatecznej wersji

maszynopisu chciałbym gorąco podziękować Ianowi i Rose Gibbins, Ianowi Dexterowi, Edowi Maxwellowi i Christopherowi Rubythonowi.

Ktoś musi sprzedać książkę i zorganizować trasę promocyjną, która tym razem zaprowadziła mnie do Londynu, Edynburga, Manchesteru, Nowego Jorku, San Francisco i Chicago. Za to pragnę podziękować Mary Hynes. A także drukarzom w CPI, Ianowi Boothowi i Justinowi Manleyowi, którzy bez mrugnięcia okiem akceptowali niekończące się zmiany numeracji stron – nawet wtedy, gdy maszyny drukarskie pracowały już pełną parą.

Bardzo ważną rolę odegrały zdjęcia, które trafiły na strony tej książki. Fotografiom z tamtych czasów daleko do dzisiejszego wyrafinowania, więc uzyskanie odpowiednich kopii okazało się nadzwyczaj trudne. Dlatego chciałbym podziękować Nigelowi Oxleyowi z agencji Corbis, Lucy Kelly z Getty Images i Laurze Wagg z Associated Press za powrót do przeszłości i wyszukanie tego, co było nam potrzebne. Ogromną pomoc okazał również Zach Dixon z Baltimore Sun, który kierował nas we właściwe miejsca.

Umiejętność opisania z takim znawstwem przygód żeglarskich Jessego Livermore'a zawdzięczam Louise Watrous z Mystic Seaport (muzeum morskiego stanu Connecticut), która dokładnie przeszukała muzealne archiwa i znalazła to, czego potrzebowałem, w tym piękne zdjęcie jachtu Athero II.

Och, i wyrazy współczucia dla prawnika Marvina Simonsa. Ponieważ wszystkie opisane tu postaci nie żyją, nie było potrzeby przeglądu książki pod kątem ewentualnych oskarżeń o zniesławienie i wprowadzenia niezbędnych zmian. Dlatego nie mógł wystawić faktury.

Dziękuję Eddiemu Broughtonowi, który jest moim księgowym od 29 lat. Dzięki niemu na 8 miesięcy mogłem przerwać zarabianie na życie, a on w tym czasie dbał o moje finanse.

Chciałbym także wyrazić wdzięczność gazecie „New York Times" za umożliwienie pełnego dostępu do biblioteki cyfrowej. Ze wszystkich dzienników na świecie to właśnie „NYT" udało się sporządzić najlepszy cyfrowy katalog wszystkich wydań, co ogromnie ułatwia pracę komuś takiemu jak ja.

I wreszcie chciałbym podziękować mojej żonie, Beverly, która uważa, że to, co robię, do tego stopnia nie wymaga wysiłku, że w ogóle nie jest prawdziwą pracą. W sumie to chyba ma rację, chociaż ja tego tak nie odczuwam – chyba że dopiero po ukończeniu projektu.

Jest także wiele innych osób, które odegrały mniejszą lub większą rolę w powstaniu tej książki – i wszystkim jestem za to wdzięczny.

Na koniec mogę jedynie dodać, że odpowiedzialność za wszelkie błędy i pominięcia ponoszę wyłącznie ja sam.

Jego własny wewnętrzny chaos

TOM RUBYTHON

Jesse Livermore zawsze był świadom własnych ograniczeń, które autor Eddy Elfenbein opisał później jako „jego własny wewnętrzny chaos". Ten sam pisarz powiedział też, że Livermore poświęcił całe życie na pościg za marzeniem, „wielką iluzją wszystkich hazardzistów: narzuceniem przypadkowi formy i spójności". Trudno się z tym spierać – w końcu bohater tej książki cieszył się przydomkiem Boy Plunger.

Już na bardzo wczesnym etapie kariery Livermore podjął kroki mające chronić go przed samym sobą. Zainwestował 900 tysięcy dolarów w roczną rentę na utrzymanie żony i dzieci, na wypadek gdyby sam nie był im w stanie tego zapewnić. Zwierzył się, prawdopodobnie przewidując przyszłe wydarzenia, że „wiedział, iż gracz giełdowy jest w stanie wydać wszystko, co mu wpadnie w ręce". Mówił: „Zrobiłem to, żeby zabezpieczyć żonę i dzieci przed samym sobą". Jedynym warunkiem wypłaty renty był zapis, że jemu tych pieniędzy w żadnym wypadku nie wolno dotknąć. To dość niezwykłe, ale prawdziwe.

Ale życie osobiste Livermore'a nigdy nie definiowało jego życia zawodowego. Wręcz przeciwnie: to życie zawodowe wpływało na życie osobiste. Jeśli kiedykolwiek istniał giełdowy bóg, to takim bogiem był Jesse Livermore. Osiemdziesiąt pięć lat po jego największym sukcesie – zajęciu krótkich pozycji i być może wywołaniu krachu w 1929 roku, które na krótko uczyniło z niego jednego z 10 najbogatszych ludzi świata – ciągle mówi się o nim z szacunkiem. Krach z 1929 roku stworzył go w dużo większym stopniu niż cokolwiek innego i przesłonił inne ważne osiągnięcia, które miały mieć wpływ na kolejne pokolenia inwestorów giełdowych.

Współcześni operatorzy rynku giełdowego wymieniają go jako człowieka, od którego nauczyli się najwięcej. Wielu szefów funduszy hedgingowych wręcza nowym pracownikom egzemplarz fikcyjnej biografii *Wspomnienia gracza giełdowego,* książki opublikowanej 90 lat temu. Zasady gry ustalone przez Jessego Livermore'a sprawiły, że *Wspomnienia…* są lekturą obowiązkową dla wszystkich pracujących w biznesie związanym z hedgingiem. Dzisiaj, podobnie jak kiedyś, stanowi ona podstawę inwestycyjnego sukcesu.

Jedna z najbardziej znanych sentencji Jessego Livermore'a brzmi: „Istnieje tylko jedna strona rynku i nie jest to ani strona byków, ani niedźwiedzi. To strona właściwa". Trudno bardziej dosadnie powiedzieć całą prawdę o rynku, ale Livermore często powtarzał, że utrwalenie sobie w pamięci tego truizmu zajęło mu dużo więcej czasu i kosztowało znacznie więcej pieniędzy niż jakakolwiek

inna życiowa lekcja. Był nieugięty, twierdząc, że dopóty, dopóki traderzy nie zapamiętają tej maksymy, regularne zarabianie pieniędzy będzie niemożliwe. Jemu samemu „wbicie sobie tego do głowy", jak mówił, zajęło sporo czasu. Ale Livermore odkrył też, że równie długo trwało wyciąganie wniosków ze wszystkich popełnionych błędów.

Te zasady leżały u podstaw jego działalności i koniec końców uczyniły z niego legendę. Podstawową siłą Livermore'a była umiejętność wyciągania wniosków z poniesionych porażek i przekuwania ich w skuteczny handel. Często powtarzał, że jego straty nauczyły go, że nie można robić kroku w przód, nie mając pewności, że nie trzeba się będzie wycofywać. „A jeśli nie mogę iść do przodu, to w ogóle się nie poruszam. Nie chodzi mi o to, że nie należy ograniczać strat, kiedy nie ma się racji. Należy. Ale nie oznacza to niezdecydowania. Przez całe życie popełniałem błędy, ale tracąc pieniądze, zdobywałem doświadczenie i zebrałem dużo cennej wiedzy o tym, czego nie należy robić. Kilka razy byłem bankrutem, jednak moje straty nigdy nie były całkowite. W przeciwnym razie nie byłbym w tym miejscu, w którym jestem teraz. Zawsze wiedziałem, że dostanę kolejną szansę i że po raz drugi nie popełnię tego samego błędu. Wierzyłem w siebie", mówił.

Faktycznie, wierzył w siebie i ta wiara utrzymywała go w dobrej kondycji aż do 1932 roku, kiedy utracił swoją moc i już nigdy nie zdołał jej odzyskać. To smutne, ale ostatnie lata życia nie były dla niego szczęśliwe. Jego notatka samobójcza wyraźnie pokazuje, że Jesse Livermore uznał w końcu, że jego niezwykłe życie było porażką. Niezdolność zatrzymania przy sobie kolejnych żon, szacunku i pieniędzy doprowadziła go w końcu do samobójczej śmierci.

Pod koniec życia zagubił gdzieś swoją tożsamość i nie wiedział już, czy jest utalentowanym graczem giełdowym, czy też hazardzistą, któremu czasem dopisywało szczęście i który przez przypadek znalazł się we właściwym miejscu o właściwym czasie.

Ta brutalna samoanaliza prześladowała go w ostatnich latach i zdefiniowała jego dziedzictwo.

Tom Rubython
Bere Regis, Dorset, Anglia
30 września 2014 roku

Słowo wstępne

Dziedzictwo Jessego Livermore'a

PAUL TUDOR JONES

Jesse Livermore był imponującą, pełnokrwistą postacią i personifikacją każdej maksymy wyjaśniającej sekrety handlu na giełdzie. Jak sam często powtarzał, „w sztuce spekulacji nie ma niczego nowego" – i sentencja ta w takim samym stopniu odnosi się zarówno do dzisiejszych, jak i do współczesnych mu rynków. Podejrzewam, że będzie prawdziwa tak długo, jak długo będziemy odczuwać podstawowe ludzkie emocje: strach, chciwość, szczęście, żal, entuzjazm, przygnębienie, podniecenie i apatię.

Najważniejsze lekcje, jakie otrzymałem od Jessego Livermore'a, to jego powtarzalne porażki i sposób, w jaki sobie z nimi radził. Cztery lub pięć razy tracił całą swoją fortunę. Mnie zdarzyło się to samo, chociaż miałem szczęście być wówczas dwudziestolatkiem, a straty były stosunkowo niewielkie. W wieku 22 lat przegrałem 10 tysięcy dolarów, a jako dwudziestopięciolatek – 50 tysięcy. W obu przypadkach to było wszystko, co posiadałem, i wówczas oznaczało dla mnie fortunę.

To wtedy przyleciał z Memphis mój ojciec. Wkroczywszy do mojego niewielkiego nowojorskiego mieszkania, kazał mi usiąść i wysłuchać jego prawniczego wystąpienia: „Zostaw w spokoju tę jaskinię hazardu. Wracaj do domu, poszukaj porządnej roboty w jakiejś szacownej profesji, na przykład handlu nieruchomościami". Oczywiście nie posłuchałem go, a reszta jest historią. Przy okazji: w ciągu ostatnich 6 lat okazało się, że sektor nieruchomości jest równie „bezpiecznym" źródłem zarabiania pieniędzy jak gra w kości, więc wygrałem podwójnie. Gdybym posłuchał rad ojca, również mógłbym wszystko stracić, w dodatku będąc dobrze po pięćdziesiątce.

Moim zdaniem to nie przypadek, że nasi wielcy mistrzowie, artyści, przywódcy czy inni wielcy ludzie w jakimś momencie życia musieli się zmierzyć z dotkliwą porażką. I sądzę, że ich wielkość częściowo wynikała właśnie z tej porażki.

Abraham Lincoln 2 lata przed objęciem stanowiska prezydenta (być może była to nasza najlepsza prezydentura) przegrał w wyścigu do senatu ze Stephenem Douglasem. Myślę, że to samo dotyczy mojej dziedziny. Nie mam zaufania do traderów, którzy nigdy nie ponieśli porażki. Uważam, że umiejętność zarządzania ryzykiem, tak ważna w życiu każdego tradera, ostatecznie kształtuje właśnie intensywne poczucie desperacji towarzyszące takiemu doświadczeniu.

Każdy trader przynajmniej raz w życiu, a czasem częściej, otrzymuje dwie nieprzyjemne lekcje. Pierwsza następuje po druzgocąco brutalnej i boleśnie

długiej serii nieudanych inwestycji, kiedy trader zaczyna się zastanawiać, czy kiedykolwiek uda mu się podjąć właściwą decyzję. A druga przychodzi wtedy, kiedy zadaje sobie pytanie, jak to się dzieje, że zarabia pieniądze, i czy na dłuższą metę da się to utrzymać. Pierwsze doświadczenie jest testem na niezłomność: czy mam wystarczająco dużo energii, odwagi, bezczelności i inteligencji, żeby się podnieść i znów stanąć do walki? Drugie to moment objawienia, który jest jeszcze bardziej przerażający, ponieważ oznacza przyznanie się do braku kontroli nad czymkolwiek. Miałem bodajże 38 lat, kiedy pewnego dnia w 1993 roku zrozumiałem, że nie wiem, w jaki sposób i dlaczego przez ostatnie 17 lat udało mi się zarobić te wszystkie pieniądze. To poważnie zachwiało moją wiarą w samego siebie i wysłało na drogę mozolnej samoanalizy, której wciąż daleko do końca.

Wielu z nas pozostaje ślepych na własne cechy i właśnie dlatego ludzie chodzą do terapeutów lub szukają innej pomocy. Właśnie coś takiego przytrafiło mi się w 1993 roku. Wówczas to inni pomogli mi odkryć, że na mój styl inwestowania na giełdzie składają się pewne niepowtarzalne cechy, z których w ogóle nie zdawałem sobie sprawy. To właśnie te wszystkie złe nawyki były odpowiedzialne za najgorszy rok w mojej karierze – jedyny, w którym byłem blisko znalezienia się pod kreską.

Osobom z zewnątrz nieraz dużo łatwiej niż nam samym jest zrozumieć, dlaczego robimy to, co robimy. Każdy z nas zapewne uważa się za byt doskonały, i chyba właśnie z tego powodu wymyślono małżeństwo – żebyśmy mogli pozbyć się tej iluzji.

Chodzi mi o to, że czytelnikom tej książki oraz Edwinowi Lefèvre'owi, autorowi fikcyjnej biografii Livermore'a, często łatwiej jest zrozumieć psychologię handlu Livermore'a niż samemu Livermore'owi. To nigdy nie jest proste, a jeśli czasem się uda, to i tak trudno to ubrać w słowa. Czytając tę książkę, podobnie jak *Wspomnienia gracza giełdowego*, możemy zapewne dostrzec te wszystkie wyjątkowe cechy Livermore'a, których on sam nie był w stanie zauważyć.

Paul Tudor Jones
Connecticut, Stany Zjednoczone Ameryki
1 października 2014 roku

Prolog

Trzeba w siebie wierzyć

JESSE LIVERMORE

Jeśli ktoś chce zarabiać na życie, grając na giełdzie, musi wierzyć w siebie i w swój osąd. Wiem to z doświadczenia, a nauczenie się, jak grać w tę grę na tyle inteligentnie, aby zarobić duże pieniądze, zajęło mi 5 lat.

Miałem przed sobą bardzo proste zadanie: spojrzeć na spekulację pod innym kątem. Ale nie wiedziałem, że na grę składa się znacznie więcej elementów niż to, czego byłem w stanie nauczyć się w bucket shopach. Tam uważałem, że wygrywam w całej grze, podczas gdy jedynie wygrywałem z bucket shopem. A jednocześnie umiejętność czytania taśmy oraz trenowanie pamięci, które rozwinąłem właśnie w tych przybytkach, okazały się wyjątkowo cenne. I jedno, i drugie przychodziło mi bardzo łatwo. Swoje wczesne sukcesy zawdzięczam właśnie tym cechom, a nie jakiemuś wyjątkowemu intelektowi czy wiedzy, ponieważ mój umysł nie był wówczas odpowiednio wytrenowany, za to ignorancja – kolosalna. To gra nauczyła mnie gry. I w czasie nauki nie oszczędziła rózgi.

Nie miałem tylu ciekawych doświadczeń, jak moglibyście sądzić, a proces nauki spekulacji, jeśli spojrzeć na niego z dystansu, nie ma w sobie zbyt wiele dramatyzmu. Kilka razy bankrutowałem – a to nigdy nie jest przyjemne – ale traciłem pieniądze tak samo jak wszyscy, którzy tracą pieniądze na Wall Street. Spekulacja to ciężki kawałek chleba, a spekulant musi być w pracy przez cały czas. W przeciwnym razie szybko może się okazać, że tej pracy już nie ma.

Jedyną rzeczą, jaka mnie przekonuje, że nie mam racji, to strata pieniędzy. Rację mam wyłącznie wtedy, kiedy je zarabiam.

I to jest właśnie spekulacja.

Jesse Livermore
Nowy Jork, Stany Zjednoczone Ameryki
Kwiecień 1923

Rozdział 1

Śmierć zadana własną ręką

OSTATNI KRACH
1940

Był środowy wieczór 27 listopada 1940 roku. W niedostępnym dla zwykłych śmiertelników Cub Room – części modnego nowojorskiego klubu Stork – Don Arden, ulubiony fotograf tamtejszej socjety, zatrzymał się przy stoliku Jessego Livermore'a, który akurat jadł kolację w towarzystwie swojej trzeciej żony, Harriet.

Fotograf, przekrzykując hałas, zapytał, czy może mu zrobić zdjęcie.

– Bardzo proszę – odpowiedział Livermore i dodał: – Ale to będzie ostatnie, bo jutro o tej porze będę już bardzo, bardzo daleko.

Nikt nie zwrócił uwagi na te słowa. Błysnął flesz, Arden pstryknął swoje zdjęcie. Żona Livermore'a, do której mąż zwracał się Nina, a która z kolei mówiła do niego Laurie, wstała od stolika i w towarzystwie przyjaciół ruszyła na parkiet. Livermore, zamyślony, został sam przy stoliku. Tego wieczora nie potrzebował towarzystwa. Musiał podjąć najważniejszą decyzję w życiu: czy je zakończyć.

Zdjęcie Ardena miało nabrać szczególnego znaczenia: zanim opuści ciemnię, jego bohater prawdopodobnie będzie już martwy. Zawsze młodzieńczy Boy Plunger teraz wcale nie wyglądał młodo. Wcześniej zawsze dawano mu o 10 lat mniej, kiedy jednak przekroczył czterdziestkę, proces się odwrócił i oceniano go na dobre 10 lat więcej: w wieku zaledwie 63 lat wyglądał i chodził jak ktoś dobiegający osiemdziesiątki.

Rankiem 28 listopada Livermore wyszedł z apartamentu w budynku pod numerem 1100 na Park Avenue i ruszył w stronę 745 Fifth Avenue, gdzie na najwyższym piętrze Squibb Building, z oknami wychodzącymi na Central Park, znajdowało się jego biuro. W tamtym czasie pracował jako konsultant do spraw rynku kapitałowego i inwestował na giełdzie – nie zawsze skutecznie – w imieniu innych. Utworzenie w 1934 roku Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, której pomysłodawcą był Franklin Roosevelt, zmieniło zarówno zasady rządzące rynkiem, jak i dopuszczalne prawem normy postępowania, co bardzo skomplikowało życie starych wyjadaczy pokroju Livermore'a. Czuł się zmęczony nowymi przepisami. Niemal każdy sposób, który w przeszłości pozwolił mu na czterokrotne zgromadzenie olbrzymiej fortuny i uczynił go jednym z najbogatszych ludzi na świecie, teraz był wyjęty spod prawa i nielegalny. Każdego ranka, siedząc w swoim w biurze, mógł jedynie rozpamiętywać dni dawnej chwały i liczyć godziny dzielące go od lunchu.

Wówczas udawał się do pobliskiego, położonego na rogu Fifth Avenue i East 59th Street hotelu Sherry-Netherland, z którego roztaczał się piękny widok na Central Park. Przybytek, otwarty zaledwie 13 lat wcześniej, zajmował niewielką

część największego wówczas apartamentowca na świecie. Brązowy, wykończony piaskowcem gmach był także jedną z najelegantszych budowli tamtych czasów, a dostępne dla gości gustowne pomieszczenia nawiązywały wystrojem do najlepszych renesansowych wzorców. Bar, w którym Livermore często jadał posiłki, był niewielki i przytulny; pamiętał czasy sprzed prohibicji. Livermore'owi to pasowało. Z czasem lokal ten stał się jego ulubionym miejscem na całym Manhattanie; mógł tutaj, podziwiając z okien Central Park, całkowicie pogrążyć się we własnych myślach.

Dawno temu wynajmował w tym hotelu aż kilka apartamentów, traktując go jako swoją bazę na Manhattanie. Wówczas, po zamknięciu sesji giełdowej, przychodził tu wprost z biura, aby cieszyć się towarzystwem młodziutkich aktoreczek, które przedstawiał mu impresario i przyjaciel, Florenz Ziegfeld junior. Po latach, wspominając ten okres, zwykł mawiać, że „były to najszczęśliwsze dni" w jego życiu. W 1936 roku, kiedy wraz z żoną kupili mieszkanie na Park Avenue, na dobre opuścił hotelowe apartamenty.

Ze względu na związane z tym miejscem wspomnienia wybór przez Livermore'a hotelu Sherry-Netherland jako miejsca śmierci nie był przypadkowy. Od 1927 roku było to także jego ulubione miejsce na lunch – to właśnie tutaj regularnie wpadał po pracy na drinka z dawnymi przyjaciółkami, z których większość miała już mężów i dzieci.

Nastrój, w jakim tego popołudnia wchodził do hotelu Sherry-Netherland, nie miał nic wspólnego z samopoczuciem największego inwestora, jakiego kiedykolwiek widziała Wall Street. Przeciwnie: odnosił wrażenie, że wszystko, co najlepsze, już za nim, a jego życie nie ma większego sensu. Niegdysiejsza licząca miliony dolarów fortuna dawno stopniała, a dochody skurczyły się do skromnej renty i hojności żony, która dysponowała własnym majątkiem odziedziczonym po poprzednich czterech przedwcześnie zmarłych mężach.

Livermore miał poczucie kompletnej klęski – i w interesach, i w życiu osobistym. Zdawał sobie sprawę z powodów tej porażki, ponieważ wielokrotnie je analizował. Jego problemy można by podsumować krótko: brak konsekwencji. Bo chociaż bez wątpienia barwniejszą od niego postacią na Wall Street był jedynie John Pierpont Morgan, to właśnie Livermore'owi w ciągu zaledwie 5 lat dane było stać się zarówno najbogatszym, jak i najbiedniejszym człowiekiem Ameryki. To samo można powiedzieć o kilku ożenkach i licznych skokach w bok – przez te wszystkie lata jego życie prywatne nie mogło być bardziej kontrowersyjne. Obliczył, że w chwilach pomiędzy zarabianiem milionów na giełdzie przespał się z setkami kobiet. Nie przeszkadzało mu ani to, że był żonaty, ani to, że wiele z jego partnerek nie miało ukończonych 21 lat.

W ten czwartek Livermore siedział samotnie przy stole, posilając się sałatką z kurczaka, popijając ją białym winem i pisząc coś w notesie. W końcu wstał i ruszył z powrotem do biura. Według relacji napotkanych po drodze znajomych sprawiał wrażenie kogoś, kto w myślach finalizuje jakieś przyszłe sprawy. To było typowe dla Livermore'a: zaplanować własną śmierć w taki sam sposób, w jaki planował każdy ruch na giełdzie.

Kiedy 3 godziny później, mniej więcej o 16.30, wrócił do hotelu Sherry-Netherland, nikt nie zauważył w jego zachowaniu niczego podejrzanego. Carl Fischer, barman obsługujący go podczas lunchu, przygotował mu podwójny koktajl znany jako Old Fashioned, czyli mocną mieszankę whisky i ziołowego bittersa. Czyżby to, co chciał zrobić, wymagało iście straceńczej odwagi?

Przez pół godziny Livermore siedział samotnie przy barowym stoliku, sączył drinka i pisał coś w notesiku. Od czasu do czasu, ciągle zamyślony, podnosił głowę. Fischer wspominał później, że zachowywał się nieco bardziej nerwowo i niecierpliwie, ale nadal nie dostrzegał w tym niczego nadzwyczajnego.

Livermore skinął na Fischera i zamówił kolejnego drinka. Pół godziny później Carl Fischer, ostatnia osoba, która z nim rozmawiała, zapytał, czy życzy sobie trzecią kolejkę. Nie chciał. Odparł tylko: „Wystarczy", po czym sięgnął do portfela i uregulował ostatni rachunek. Była 17.25, kiedy sześćdziesięciotrzylatek wstał, przeszedł przez hotelowe lobby i, nie zatrzymując się, skierował kroki w stronę męskiej szatni. Po drodze spojrzał na menedżera hotelu, Eugene'a Voita, ale nie padły między nimi żadne słowa. Voit, ostatni człowiek, który widział Livermore'a żywego, powiedział później: „W jego wyglądzie nie było niczego niezwykłego, dla mnie wyglądał normalnie, nawet na kogoś zadowolonego".

Najpierw Livermore długo nie mógł znaleźć płaszcza, wreszcie wyciągnął go zza pozostałych, starannie złożył, usiadł w fotelu w kącie szatni, a do lewej kieszeni marynarki wsunął notes. Następnie odpiął koszulę i z prawej kieszeni płaszcza wyjął rewolwer Colt .32. Livermore bardzo spokojnie przyłożył broń do lewej skroni (był leworęczny), pociągnął za spust, po czym opadł na fotel. Krwi pojawiło się niewiele i właściwie trudno było zauważyć, że coś się wydarzyło. Ktoś obserwujący siedzącego w fotelu mężczyznę mógłby pomyśleć, że ten po prostu usnął. Co dziwne, mała szatnia skutecznie stłumiła odgłos wystrzału i nikt niczego nie usłyszał. Livermore znał się na broni i jak mało kto wiedział, jak się zastrzelić bez hałasu i niepotrzebnego bałaganu.

O 17.35 administrator Patrick Murray, wykonując swój cogodzinny obchód, wszedł do szatni i dostrzegł skurczonego w fotelu Livermore'a. Przekonany, że gość zasłabł, natychmiast wezwał Vincenta Murphy'ego, asystenta menedżera. Oczywiście ten rozpoznał Livermore'a i próbował go podnieść. Dopiero wówczas zauważył strużkę krwi wyciekającą zza prawego ucha. To był zadziwiająco

sterylny strzał. Murphy dostrzegł leżący na podłodze rewolwer i natychmiast zrozumiał, co tu zaszło. Murphy kazał Murrayowi stanąć przy drzwiach i nikogo nie wpuszczać, a sam pobiegł do telefonu w recepcji. Wykręcił numer najbliższego komisariatu policji i w zwięzłych słowach przedstawił sytuację. Oficer dyżurny, nie mając pojęcia, kim jest Livermore, obiecał przysłać ekipę i karetkę. Następnie Murphy zadzwonił do biura Eugene'a Voita.

Voit szybko znalazł się na dole. Obaj mężczyźni weszli do szatni i w milczeniu stanęli nad ciałem Livermore'a. W ten sposób, do czasu przybycia policji, nieświadomie chronili jego prywatność. Policjanci natychmiast stwierdzili zgon. Przysłana ze szpitala Metropolitan karetka czekała na ulicy. Był w niej doktor Villeminia, chirurg specjalizujący się w urazach głowy, ale jedyne, co mógł zrobić, to potwierdzić śmierć Livermore'a i zadzwonić do biura lekarza sądowego.

Wtedy przyjechał inspektor Patrick Kenny, który miał koordynować działania policji. Tymczasem na zewnątrz zaczęli gromadzić się nowojorscy paparazzi, których personel hotelowy zdążył już poinformować o wypadku.

Kenny i Voit, oceniwszy sytuację, wybrali się do budynku na 1100 Park Avenue, żeby powiadomić o tym, co zaszło, żonę Livermore'a, Harriet. Kobieta dostała ataku histerii i Kenny musiał zadzwonić po lekarza. Mężczyźni poczekali na jego przybycie – Harriet zaaplikowano silny środek uspokajający i położono do łóżka. W międzyczasie Kenny zadzwonił do syna Livermore'a, Jessego juniora, by zawiadomić go o śmierci ojca. Nie lubił w takich sprawach korzystać z telefonu, ale poprosił syna o jak najszybsze przybycie do Sherry-Netherland i formalne zidentyfikowanie ciała. Oszołomiony Livermore młodszy zgodził się. Poszedł do sypialni, założył garnitur w kratę, elegancki płaszcz i filcowy kapelusz, po czym wyszedł na ulicę w poszukiwaniu taksówki, zostawiając w domu portfel i klucze. Do hotelu dotarł o 18.45. Kiedy, najwyraźniej zamroczony, z papierosem w ustach, wysiadał z taksówki, rozbłysnęły flesze. Spojrzał prosto w obiektywy aparatów i, nie płacąc taksówkarzowi, wszedł do hotelowego lobby. Rachunek uregulował obserwujący całą scenę goniec hotelowy.

Jesse junior był w okropnym stanie – stał w hotelowym lobby, trzęsąc się i nie wiedząc, co dalej robić. Voit i Kenny chwycili go pod ręce i zaprowadzili wprost do szatni, aby oficjalnie zidentyfikował ciało ojca. Następnie młodego Livermore'a zaprowadzono do znajdującej się obok szatni salki restauracyjnej, którą w międzyczasie oddzielono od pozostałych pomieszczeń i zamknięto. Przyniesiono mu telefon i powiedziano, że może tu pozostać tak długo, jak potrzebuje. Po godzinie wiadomość o śmierci legendarnego spekulanta już zdążyła obiec miasto i w lobby tłoczyli się reporterzy. Przed hotelem czekała policyjna furgonetka, pełno też było bezładnie zaparkowanych policyjnych wozów błyskających światłami. Co zadziwiające, wszystko to zdawało się nie mieć najmniejszego wpływu na

funkcjonowanie hotelu – goście pozostali obojętni na informację, że zaledwie kilka kroków od nich zginął wielki Jesse Livermore.

Tymczasem do hotelu przyjechał dyrektor biura Livermore'a, Walter McNerney. Kiedy wreszcie uspokoił juniora, obaj zaczęli się zastanawiać, w jaki sposób powiadomić młodszego syna, 17-letniego Paula, który przebywał w Lakeville w stanie Connecticut, w słynnej szkole z internatem, Hotchkiss School. Nie było wówczas bardziej prestiżowej i kosztownej placówki. Hotchkiss School uchodziła za przedsionek Yale, a na liście absolwentów figurowały takie nazwiska, jak: Henry Luce, Henry Ford II, Forrest i John Mars, Harold Stanley czy Tom Warner.

McNerney obiecał Jessemu, że weźmie to na siebie i sam zadzwoni. Jesse założył zatem płaszcz, wyszedł na ulicę i skierował się w stronę mieszkania ojca.

McNerney z ciężkim sercem poprosił w recepcji o znalezienie numeru telefonu do szkoły, następnie podniósł słuchawkę i zadzwonił do dyrektora, George'a van Santvoorda. Recepcjonistka pracująca w liczącej 600 uczniów szkole nie chciała go połączyć, aż w końcu musiał powiedzieć, w jakiej sprawie dzwoni. Kiedy zrozumiała, co się stało, już się nie wahała. Van Santvoord pełnił funkcję dyrektora od 14 lat i nie był to pierwszy tego rodzaju telefon, jaki odebrał. W czasie I wojny światowej jeździł po Francji ambulansem i przyzwyczaił się do przekazywania złych wiadomości. McNerney dodał, że kierowca Livermore'a już jedzie po Paula.

Dochodziła ósma wieczór. Do drzwi pokoju, w którym uczył się Paul Livermore, zapukał jego przyjaciel i powiedział, że jest wzywany do dyrektora. Dla 17-latka taka informacja nigdy nie wróży niczego dobrego.

Van Santvoord bez zbędnych wstępów oznajmił chłopakowi, że jego ojciec strzelił do siebie i nie żyje. Paul zasłabł, osuwając się wprost w ramiona dyrektora. Van Santvoord ułożył go i zawołał, żeby przynieść wody. Paul, ściskając szklankę, został w gabinecie aż do przyjazdu kierowcy. Następnie razem pojechali do mieszkania ojca na Park Avenue, gdzie czekała macocha, która już zdążyła dojść do siebie. Na miejscu był około 22.00.

O 21.45 do Sherry-Netherland przybył lekarz sądowy Raymond Miles. Powitał go McNerney, który zdążył przejąć kontrolę nad sytuacją. Zbadanie ciała i wypełnienie dokumentów zajęło Milesowi 20 minut. Poinformował McNerneya, że autopsja nie będzie konieczna, ponieważ przyczyna śmierci jest oczywista. Następnie w lobby hotelu spotkał się z reporterami. Potwierdził śmierć Livermore'a, ale odmówił komentarza na temat przyczyny. Kolejnym krokiem była zgoda na wydanie ciała rodzinie, więc McNerney skontaktował się z domem pogrzebowym Campbell Funeral Church na rogu 81st Street i Madison Avenue i poczekał na przyjazd karawanu.

Inspektor Kenny został na miejscu, dokończył wypełnianie dokumentów i przygotował oficjalny raport, który jeszcze tego wieczora miał trafić do szefa policji.

W raporcie widniało stwierdzenie, że nie ma żadnych wątpliwości co do przebiegu wydarzeń: Livermore zadał sobie śmierć własną ręką. Obok niego, na podłodze, znaleziono broń, a w kieszeni – napisany w notesie list pożegnalny. Liczył on osiem stron i skierowany był do żony, która w ten sposób została wdową po raz piąty. W raporcie Kenny dokładnie opisał treść listu, następnie wręczył go McNerneyowi, który z kolei przekazał go juniorowi czekającemu w mieszkaniu ojca.

Chociaż w samobójstwie Livermore'a nie było niczego niezwykłego, to intrygującą postacią była żona. Gazety pisały później, że czterech jej poprzednich mężów również popełniło samobójstwo. Livermore był piąty. To dość niesamowita seria zbiegów okoliczności, których nigdy nie wyjaśniono. Ale to, że Livermore odebrał sobie życie i był w depresji, nie pozostawiało wątpliwości.

W czasach bardziej nam współczesnych stan Livermore'a opisano by jako kliniczną depresję schyłku życia. Później mówiono by o autyzmie i chorobie dwubiegunowej. Na ironię zakrawa fakt, że kilka lat wcześniej sam Livermore pisał, że kariera spekulanta na Wall Street nie jest zajęciem „dla ludzi o zaburzonej równowadze emocjonalnej".

Livermore był stałym bywalcem hotelu Sherry-Netherland, bardzo przez wszystkich lubianym i wręczającym hojne napiwki, więc tego wieczora popłynęło sporo łez. Później dyrektor zebrał cały personel w swoim gabinecie i minutą ciszy uczczono pamięć popularnego gościa.

Kiedy Nowy Jork usłyszał o śmierci Livermore'a, wszyscy chcieli znać jak najwięcej szczegółów, ale z hotelu nie wydostawały się żadne informacje. Zainteresowanie prasy było tak duże, że następnego dnia naprędce zorganizowano konferencję prasową, na której inspektor Kenny odczytał kilka fragmentów zostawionego przez samobójcę listu. Było jasne, że Livermore powtarzał te same zwroty: „To jedyne wyjście… Jestem zmęczony walką… Nie jestem wart twojej miłości… Jestem porażką". Dobrze odzwierciedlały one jego stan ducha, a ostatnie zdanie brzmiało: „Moja droga Nino, nic na to nie poradzę, źle się ze mną dzieje, nie mogę już dłużej tego ciągnąć, bardzo przepraszam, ale to dla mnie jedyne wyjście – kocham Cię, Laurie". Kenny dodał, że list był „spójny, ale użyte wyrażenia powtarzały się". Jego przełożony dodał, że kiedy Livermore je pisał, na pewno znajdował się w stanie „ogromnego napięcia emocjonalnego".

Później znajomi Livermore'a opowiadali, że mężczyzna, o którym przez następne dni pisały gazety, w ogóle nie przypominał tak dobrze znanego im człowieka. O samobójstwo obwiniali jego trzecią żonę, zwłaszcza kiedy usłyszeli

o losie jej czterech poprzednich mężów. Reporterom powiedzieli, że dopóki nie poznał Niny, nie przejawiał skłonności do depresji. Nie mieli wątpliwości, że to właśnie ona zmieniła sposób, w jaki zaczął postrzegać swoje życie. Jeden z przyjaciół stwierdził: „Jeśli dwóch mężów popełnia samobójstwo, to możemy mówić o zbiegu okoliczności, ale samobójstwo pięciu mówi o czymś zupełnie innym". Ale o czym dokładnie, tego już nie sprecyzował.

Nekrologi, jakie ukazały się w kolejnych dniach, były długie i szczegółowe. Koncentrowały się na działalności Livermore'a w okresie wielkiego kryzysu 1929 roku oraz w latach 1929–1934. W tym czasie udało mu się zgromadzić fortunę o wartości prawie 100 milionów dolarów, aby chwilę później zamienić ją w opiewający na 5 milionów dług.

To właśnie ten okres ukształtował go jako człowieka i lepiej niż cokolwiek innego tłumaczy późniejsze wydarzenia.

Rozdział 2

Początki

TRUDNE DZIECIŃSTWO
1877–1890

Właśnie minęło 12 lat od zakończenia wojny secesyjnej. Jeden z jej bohaterów, Ulysses Grant, został 18. prezydentem Stanów Zjednoczonych. W Shrewsbury w stanie Massachusetts przyszedł na świat Jesse Livermore.

Shrewsbury było właściwie częścią Acton, przemysłowego miasta, którego populacja, składająca się z 2 tysięcy dość zamożnych mieszkańców, zamieszkiwała głównie wybudowane z drewna domy. Acton miało sporo szczęścia. W czasie wojny secesyjnej znalazło się bowiem po właściwiej, zwycięskiej stronie; jako jedno z pierwszych odpowiedziało na apel Abrahama Lincolna ogłoszony 15 kwietnia 1861 roku. Jak głosiła miejscowa legenda, już następnego dnia, o wpół do ósmej rano, 52 mieszkańców Acton wsiadło do pociągu i w niecałe 18 godzin później zameldowało się w Waszyngtonie. Politycy nigdy o tym nie zapomnieli i od tamtej pory traktowali Acton bardzo przychylnie.

Drogę do dobrobytu otworzyło uruchomienie w 1843 roku pierwszej linii kolejowej. Początkowo kolej Fitchburg obsługiwała jedynie pociągi towarowe, później dostosowano ją do obsługi pociągów pasażerskich wyposażonych w komfortowe wagony z pluszowymi fotelami. Z czasem linia obrastała w kolejne nitki i rozgałęzienia, stawała się coraz bardziej nowoczesna, aż ostatecznie przypominała sieć pająka oplatającą Acton i okolice.

Miasto zasłynęło jako centrum produkcji drewnianych beczek, które wówczas odgrywały w amerykańskim handlu ogromną rolę. Dzięki pracowitości i przedsiębiorczości obywateli nigdy nie było tu bezrobocia. Jeśli ktoś mógł się pochwalić jakimikolwiek kwalifikacjami, nie pozostawał długo bez pracy.

Wypuszczane każdego dnia beczki oznaczały setki miejsc pracy w czterech gigantycznych tartakach, które zdominowały miasto. W Acton funkcjonowały także młyny mielące kukurydzę, zakłady przetwórstwa wełny i wytwórnie prochu strzelniczego – rozwijały się najbardziej lukratywne sektory gospodarki. Miasto przodowało w rozwoju technik produkcyjnych we wszystkich trzech branżach, stając się jednym z pierwszych w Ameryce dużych producentów tkanin wełnianych. Ponadto działały tam fabryki zajmujące się produkcją ołówków, zwijaniem cygar oraz spora wytwórnia podstawowych mebli.

Ponieważ przemysł i biznes równie dynamicznie kwitły w całym kraju, rosła też sieć linii kolejowych łączących Acton z ogromnymi rynkami Chicago i Bostonu. Rozwój kolei oznaczał budowę nowych fabryk, a te – dalszą rozbudowę sieci kolejowej. Osiedla mieszkaniowe wyrastały jak grzyby po deszczu, a do miasta ściągali wciąż nowi osadnicy. To właśnie tutaj otworzono Tuttle's, jeden

z pierwszych domów towarowych w Ameryce, a także Exchange Hall – podobno pierwsze centrum handlowe. Oba projekty sfinansowano z ogromnych podatków płaconych przez coraz lepiej prosperujące lokalne firmy.

Jedyną chmurką na horyzoncie była panika, która wybuchła na giełdzie w 1873 roku, i towarzysząca jej recesja, ale – prawdę powiedziawszy – to wszystko tylko w niewielkim stopniu wpłynęło na życie dopiero co wzbogaconych mieszkańców Acton. Nie wiodło się jedynie tym, którzy nie mieli żadnych kwalifikacji. Ci zmuszeni byli żyć z uprawy ziemi i z trudem wiązali koniec z końcem.

Właśnie do tej kategorii zaliczali się rodzice Jessego Livermore'a, Hiram i Laura Livermore'owie. Pobrali się w 1862 roku i prawie natychmiast założyli rodzinę. Ich córka, Mabel, urodziła się w 1864 roku, a syn Elliot 18 miesięcy później. Państwo Livermore'owie należeli do robotników rolnych, którzy przy okazji uprawiali własny, niewielki kawałek ziemi. Hiram był parobkiem, który mógł zajmować malutki, „służbowy" domek; nieokrzesanym kmiotkiem w typie „silnego faceta". Niestety, nie zaliczał się do dobrych pracowników, do tego stopnia, że w 1876 roku zwolniono go z pracy i wyrzucono z zajmowanego lokum. I tak trzydziestoszścioletni Hiram i trzydziestojednoletnia Laura musieli przeprowadzić się do rodziców w pobliskim Paxton, gdzie owdowiały ojciec Hirama, siedemdziesięcioletni Jason, prowadził skromne gospodarstwo.

U ojca nikt niczego nie dostawał za darmo: Hiram musiał harować, aby zapewnić rodzinie wikt i dach nad głową. Polegało to na całodziennej pracy na polu: od piątej rano do 10 wieczorem przez 7 dni w tygodniu. A pola wokół Paxton składały się głównie z pyłu i jałowej ziemi upstrzonej twardymi kamieniami. Uprawa ziemi była więc bardzo trudna, jeśli nie niemożliwa. Ale Hiram nie miał innego wyjścia – w zamian za wsparcie ze strony ojca i aby zapewnić względną pomyślność żonie i dwojgu dzieciom, musiał zacisnąć zęby i tyrać jak wół.

Nic dziwnego, że kiedy 19 października 1876 roku Laura oznajmiła, że spodziewa się trzeciego dziecka, nie zostało to przyjęte z entuzjazmem. Hiram i jego ojciec byli przerażeni, ale w tamtych czasach niewiele dało się zrobić. W ten sposób 26 lipca następnego roku w rodzinie Livermore'ów pojawił się drugi chłopiec. Otrzymał imiona Jesse Lauriston.

Mały Jesse był oczkiem w głowie starszego rodzeństwa, trzynastoletniej wówczas Mabel i jedenastoletniego Elliota. Matka uważała go za ósmy cud świata, natomiast Hiramowi był on obojętny – widział w nim jedynie kolejną gębę do wyżywienia.

Nikt nie miał wobec Jessego żadnych oczekiwań. Zakładano, że w odpowiednim czasie zacznie uprawiać ziemię, tak jak wcześniej robili to jego ojciec, brat i dziadek. Ale rodzina nie wzięła pod uwagę Laury Livermore, która okazała się dobrą i oddaną matką, zdecydowaną zrobić wszystko, aby jej najmłodszy syn przy

pomocy brata i siostry otrzymał wszystko, co najlepsze. Mimo ograniczonych zasobów potrafiła stworzyć prawdziwe ognisko domowe, a beniaminka otoczyć miłością i czułością. W jakiś sposób kompensowało to fakt, że Hiram nie przejawiał w stosunku do najmłodszego syna większych uczuć. Po prostu założył, że Jesse wyrośnie na kogoś podobnego do niego – dużego, silnego chłopca, którego będzie można szybko wysłać do pracy na polu, żeby pomógł rodzinie. To jednak była ostatnia rzecz, jakiej dla swojego syna pragnęła Laura, która od początku zaczęła go kierować w kierunku piękniejszej strony życia.

Tym bardziej, że Jesse okazał się dzieckiem kruchym, chorowitym i słabym, które unikało przebywania na świeżym powietrzu. Ale szybko stało się jasne, że mimo fizycznej słabości chłopiec był wyjątkowo uzdolniony i inteligentny. W wieku 3,5 lat nauczył się czytać i pisać, a kiedy miał 5 lat, pochłaniał każde słowo drukowane, jakie wpadło mu w ręce. Specjalnie dla niego z pobliskiego Bostonu przywożono stare gazety. Bardzo wcześnie zainteresowały go liczby ze stron finansowych – stwierdził, że mają dla niego sens. Matka znosiła też do domu książki od sąsiadów, które Jesse czytał od deski do deski.

Nic dziwnego, że w szkole brylował, a w pierwszej wystawionej mu opinii nauczyciele opisali go jako ucznia „kreatywnego i inteligentnego". Oczywiście, był najlepszy z matematyki. Nauczyciel pisał, że dzięki „wnikliwemu rozumowaniu łatwo dochodzi do logicznych wniosków". Jesse szybko odkrył, że z łatwością rozwiązuje w pamięci skomplikowane równania i nie potrzebuje do tego ani kartki, ani pióra. Nauczyciele nigdy nie spotkali kogoś takiego jak Jesse Livermore. W opinii wystawionej w drugiej klasie nauczycielka matematyki określiła go mianem „cudownego dziecka" – zwrotem, którego nigdy wcześniej nie użyła w stosunku do żadnego ucznia. Dalej czytamy, że nawet najbardziej skomplikowane obliczenia przychodziły mu z „niezwykłą łatwością" i że w wieku 10 lat miał wiedzę większą niż nauczyciele. Na tej postawie pierwszy biograf Livermore'a, Richard Smitten, określił jego umysł jako „komputerowy". Wszyscy byli pod wrażeniem zdolności małego Jessego, oczywiście z wyjątkiem jego ojca, Hirama.

Poza siłą fizyczną Jesse górował nad ojcem we wszystkich innych dziedzinach. 26 lipca 1890 roku skończył 13 lat, ale wyglądał na 17 – był wysokim, szczupłym młodzieńcem o bystrych niebieskich oczach i równych, lśniąco białych zębach, niezwykle podobnym do matki. I, jak na kogoś w tak młodym wieku, przejawiał wyjątkową pewność siebie. Z ojcem nie łączyło go absolutnie nic.

Hiram widział w synu jedynie kolejną parę rąk do pracy. W dniu 13. urodzin wziął syna na stronę i oznajmił, że szkoła już się dla niego skończyła i pora dołączyć do brata, 24-letniego wówczas Elliota. Dziadek Jason, który tymczasem dobił osiemdziesiątki, zrezygnował z pracy i przekazał małe gospodarstwo Hiramowi, a on uważał, że prostemu farmerowi wykształcenie nie jest do niczego potrzebne.

Bo właśnie kimś takim miał zostać najmłodszy syn i jak najszybciej dołączyć do rodzinnego biznesu, czyli pracy na roli.

Młody Jesse zaprotestował, a prawo stało po jego stronie. Był na tyle przytomny, żeby powiedzieć ojcu, że zostaje w szkole, bo takie są przepisy. Wydawało się, że Hiram niewiele może zrobić. Pozostało mu tylko czekać, aż chłopiec będzie starszy. Jesse wrócił do szkoły w przekonaniu, że wywalczył sobie prawo do zakończenia edukacji i zdobycia wykształcenia. Nie miał jednak pojęcia, że ojciec tylko czeka na właściwy moment.

Rok później nie było już miejsca na uprzejmości i Hiram po prostu przerwał edukację syna, nie pytając go o zdanie. Teraz prawo stało po jego stronie, bo wyraźnie mówiło, że kiedy dziecko skończy 14 lat, można je w dowolnej chwili zabrać ze szkoły. Ani Laura, ani nikt inny nie mogli niczego zrobić.

To był akt wyjątkowego okrucieństwa. Ojciec wręczył utalentowanemu synowi robocze drelichy, oznajmił, że ze szkołą koniec i że od teraz dołączył do grona żywicieli rodziny.

Laura była zszokowana tym, w jaki sposób mąż potraktował Jessego, i przez następnych kilka lat prawie się do niego nie odzywała.

Ale co było robić? Jesse oznajmił matce, że nie zamierza pracować na farmie. Chociaż miał dopiero 14 lat, postanowił wyjechać. Laurę przerażała myśl o utracie syna, ale rozumiała, że nie może go powstrzymać przed wyborem własnej drogi życiowej. Zaleciła tylko ostrożność i obiecała, że niezależnie od wszystkiego zawsze będzie go wspierać. Dodała tylko, że taki wyjazd powinien być dobrze zaplanowany.

Matka i syn uknuli spisek, w tajemnicy przygotowując plan ucieczki. Przede wszystkim Jesse potrzebował pieniędzy, czyli czegoś, czego w gospodarstwie Livermore'ów zawsze brakowało. Ale po kilku miesiącach matce udało się zaoszczędzić potrzebną kwotę.

Zgodnie z planem Jesse codziennie bez szemrania wychodził z ojcem i bratem w pole, a matka w tajemnicy przed Hiramem odkładała każdego centa z pieniędzy na gospodarstwo. Kiedy udało jej się zebrać 6 dolarów, uznała, że Jesse może wreszcie wyjechać.

W dniu ucieczki Jesse ochlapał twarz wodą i zaczął udawać chorego, a kiedy ojciec przyszedł po niego, wciąż leżał w łóżku. Matka stwierdziła, że ma ponad 39 stopni gorączki i żadnym wypadku nie wolno mu iść do pracy. Hiram chciał na siłę wyciągnąć z łóżka syna-mięczaka, ale Laura gwałtownie interweniowała.

Nie zaryzykował rękoczynów: wycofał się, chwycił kombinezon i szybko wyszedł. Kiedy zniknął, Jesse się ubrał, a matka do jedynej w domu torby podróżnej zapakowała mu niewielki dobytek. Następnie nisko pochyleni, tak aby nie wypatrzył ich z pola Hiram, ruszyli w stronę głównej drogi. Tam Laura

zatrzymała wyładowany towarami wóz i zapytała woźnicę, dokąd jedzie. Kiedy odparł, że do Bostonu, wynegocjowała opłatę w wysokości 5 centów i wręczyła je wozakowi. Ten zgodził się zawieźć Jessego do Bostonu, pod adres jej przyjaciółki, u której chłopak miał się zatrzymać. Matka i syn objęli się, nie wiedząc, czy jeszcze kiedyś się zobaczą.

Laura, patrząc, jak syn siada na koźle, nie mogła powstrzymać łez. Ale Jesse był dziwnie spokojny. Wiedział, że właśnie zaczęło się jego nowe życie, i był zdecydowany jak najszybciej zapomnieć o tym dawnym. Usiadł koło woźnicy, pomachał na pożegnanie matce i całemu Acton i dał znak do odjazdu. Miał zaledwie 14 lat i jechał do Bostonu, ku nieznanej, samodzielnej egzystencji.

Rozdział 3

Pierwsza transakcja

PAINE WEBBER, BOSTON
1891–1894

Co prawda Jesse Livermore miał zaledwie 14 lat, ale wyglądał i zachowywał się jak ktoś przynajmniej o 6 lat starszy. Wszystko, co robił, przychodziło mu łatwo i naturalnie. Gdy tylko woźnica ruszył z miejsca, Jesse natychmiast kazał mu zapomnieć o adresie podanym przez matkę i poprosił nieufnego wozaka o zatrzymanie się przed filią bostońskiego biura maklerskiego Paine Webber na Milk Street.

– Ale przecież obiecałem twojej matce – protestował woźnica. Livermore rzucił mu tylko rozbrajający uśmiech i mężczyzna natychmiast się poddał.

Dzięki wieloletniemu studiowaniu stron finansowych w starych gazetach Jesse nabrał przekonania, że właśnie w tym oddziale Paine Webber mogą go przyjąć z otwartymi ramionami i dać pracę. Poza tym to właśnie filia znajdowała się najbliżej przyszłej stancji.

W ten sposób w lipcu 1891 roku Livermore stanął na bostońskim bruku w jedynym porządnym ubraniu, jakie miał, z kilkoma zapakowanymi przez matkę drobiazgami, 5 dolarami w kieszeni oraz niewyczerpanymi pokładami pewności siebie. Dokładnie wiedział, czego chce i że tym czymś jest praca w Paine Webber – *jakakolwiek* praca, byle tylko w tym budynku. Nie mógł się już doczekać. Gdy tylko wóz się zatrzymał, chłopak chwycił torbę, zeskoczył z kozła i podziękował za podwiezienie.

Ale wtedy zawahał się i przez jakieś 5 minut rozmyślał nad kolejnym ruchem. Podświadomie podziękował matce za ubranie go w wyjściową, niedzielną garderobę. Czuł, że od tego może zależeć najbliższe kilka minut.

Firmę Paine Webber 21 lat wcześniej założyli Billy Paine i Wally Webber. Instytucja ta, z centralą na Congress Street w finansowej dzielnicy Bostonu, była największym biurem maklerskim poza Nowym Jorkiem. Dzięki telegrafowi oplotła swoimi mackami cały Boston, szybko otwierając szereg filii i zdobywając dominującą pozycję w handlu akcjami.

Livermore, zanim w końcu zebrał się na odwagę i wszedł do środka, przez chwilę stał na ulicy, obserwując wytwornych klientów wchodzących i wychodzących z biura Paine Webber. W końcu zrobił głęboki wdech i wkroczył do świata, o którym tyle czytał, ale nigdy nawet nie marzył, że stanie się jego częścią.

Nie mógł uwierzyć, że otoczenie, w którym się znalazł, było tak inne od tego, które zostawił zaledwie 10 godzin wcześniej. Czuł się jak Piotruś Pan.

Najpierw zwrócił uwagę na cudowny szczęk tickerów, o których tyle czytał, a które ujrzał po raz pierwszy; następnie na wykrzykiwane aktualne notowania

akcji oraz gorączkowe rozmowy inwestorów – w jego uszach to wszystko brzmiało jak anielska muzyka.

Najbardziej zafascynowały go tickery. Natychmiast ruszył w ich stronę, żeby przyjrzeć się im z bliska: stały w hałaśliwym rzędzie, wyrzucając paski białego papieru. Nad maszynami pochylały się grupki eleganckich mężczyzn obserwujących ostatnie notowania giełdowe. Wciąż przeszkadzali im chłopcy-gońcy (niektórzy z nich wyglądający na młodszych od niego), którzy odrywali kawałki taśmy i zanosili je w stronę olbrzymiej tablicy. Tam na platformie stali inni, starsi i zapisywali kredą najnowsze kursy wszystkich papierów, którymi handlowano na nowojorskiej Wall Street. Na taśmę na ogół trafiały ceny zawartych transakcji obowiązujące do czasu pojawienia się nowych, zazwyczaj 15 minut później. W chwilach największego ruchu gońcy, a czasem nawet sami klienci, którzy stali najbliższej tickerów, po prostu wykrzykiwali ceny w kierunku tablicy, a nieprzerwany pasek spływał do stojącego niżej wiklinowego kosza. Same maszyny były przykryte szklanymi kloszami chroniącymi przed niepożądanymi majsterkowiczami i w chwilach zwiększonego ruchu robiły się wręcz gorące.

Wielu klientów zajmowało miejsca na galerii, pozostali siedzieli albo stali przed tablicą, obserwując ceny i często w ułamku sekundy decydując się na kupno lub sprzedaż, w zależności od tego, co widzieli na taśmach.

Dalekopis giełdowy, czyli ticker, pojawił się 20 lat wcześniej i zrewolucjonizował handel akcjami. Wcześniej notowania ustalano dwa razy dziennie na parkiecie na Wall Street – i taka cena obowiązywała przez następne 4 godziny. Pojawienie się tickera oznaczało przejście do notowań ciągłych, w których ceny mogły się zmieniać nawet 100 razy dziennie. Aby ułatwić szybką wymianę informacji, każda z notowanych spółek otrzymała oficjalny trzyliterowy skrót, drukowany później na taśmie wraz z aktualną ceną. Był to niezwykle prosty system, a jego wprowadzenie oznaczało, że liczba amerykańskich akcjonariuszy wzrosła z kilku do ponad 10 milionów.

Główną zaletą tickera było to, że akcjami można było handlować praktycznie z każdego miejsca, nie tylko na głównych giełdach. Oznaczało także, że regionalne biura maklerskie pokroju Paine Webber mogły się bardzo szybko rozrastać i otwierać nowe filie – robiły to w tempie, na jakie pozwalało im znajdowanie i nabywanie nowych lokali.

Na przełomie XIX i XX wieku w całych Stanach Zjednoczonych funkcjonowało 5 tysięcy tickerów połączonych coraz bardziej wydajną siecią telegraficzną – do tego stopnia, że w pewnym momencie do jednej linii można było podłączyć kilka tickerów, co oznaczało jeszcze szybszy przepływ informacji pomiędzy poszczególnymi biurami. Maklerzy z Paine Webber odkryli, że im szybciej zmieniały się notowania, tym więcej akcji zmieniało właścicieli.

Livermore z roziskrzonym wzrokiem chłonął ten widok, nie mogąc ruszyć się z miejsca. Było dokładnie tak, jak sobie wyobrażał; właśnie o czymś takim marzył. W głowie miał już cały plan – teraz nie było chwili do stracenia. Wiedział, że najważniejsza jest pewność siebie, moment zawahania zostanie natychmiast zauważony i ukarany. Zmobilizował zatem każdą najmniejszą cząstkę tupetu i śmiało podszedł do głównego stanowiska, gdzie stało pół tuzina pracowników. Szybko wyłowił ich szefa i zapytał jednego ze stojących w kolejce klientów o nazwisko.

– To Jack Hemmings – brzmiała odpowiedź.

Chłopak wiedział już, co ma zrobić. Szukał wzrokiem kogoś, kto wyglądał na najbardziej majętnego inwestora. Wreszcie dostrzegł gładko ogolonego, siwiejącego, ponad sześćdziesięcioletniego mężczyznę siedzącego ze skrzyżowanymi ramionami i w milczeniu wpatrującego się w tablicę.

Livermore bez chwili wahania podszedł do niego i usiadł obok, a następnie przedstawił się:

– Jesse Livermore, prosto z Acton. Z kim mam przyjemność?

Mężczyzna rozejrzał się i zobaczył chłopca, na oko 19-letniego, o jasnych włosach i niebieskich oczach. Jesse Livermore wywarł na nim bardzo dobre wrażenie.

– Michael Hennessy – odpowiedział.

Zabrzmiało to tak przyjaźnie, że Livermore zapomniał o wcześniej przygotowanym wstępie i zdecydował, że najlepszą strategią będzie uczciwość.

– Szukam pracy, najchętniej przy tablicy, i zastanawiałem się, czy mógłbym się na pana powołać w rozmowie z panem Hemmingsem – powiedział. – Nikogo w Bostonie nie znam i uczyniłby mi pan ogromną przysługę. Przysługę, za którą, mam nadzieję, w odpowiednim czasie będę mógł się odwdzięczyć.

Hennessy nie był głupi, więc zapytał Livermore'a o oceny z matematyki. Ten, spodziewając się takiego pytania, szybko odpowiedział, i dodał:

– Świetnie liczę w pamięci.

Zadowolony z uzyskanych informacji Hennessy rzucił kilka zadań. Livermore wszystkie rozwiązał bezbłędnie. Hennessy, pod wrażeniem, spojrzał na niego ponownie i odparł:

– Panie Livermore, zgoda. Ale nie sądzę, abym kiedyś potrzebował rewanżu.

Livermore po raz drugi tego dnia błysnął zębami w szerokim uśmiechu i wyciągnął rękę, aby przypieczętować ubicie interesu. Po czym odwrócił się i, obserwowany przez rozbawionego Hennessy'ego, pomaszerował do głównego stanowiska. Tam, uzbrojony w znakomite referencje, zapytał Jacka Hemmingsa, czy nie miałby dla niego jakiejś pracy.

W ciągu kilku sekund rozmowy Michael Hennessy dostrzegł w Jessem coś, co bardzo go ujęło. Ten scenariusz Livermore miał jeszcze powtarzać wielokrotnie.

Ludzie instynktownie mu ufali, a on, co najważniejsze, nigdy tego zaufania nie zawiódł.

Hemmings automatycznie zerknął w kierunku Hennessy'ego. W odpowiedzi otrzymał coś, co wiele lat później nazwał „uśmiechem aprobaty". Nie tracił zatem czasu i poinformował Livermore'a, że owszem, zatrudnią go na próbę na stanowisko tablicowego, z wynagrodzeniem 5 dolarów tygodniowo. Nie było sensu robić żadnego wstępu. Skoro Hennessy chłopaka rekomendował, to trzeba było dać mu szansę, a to, czy się sprawdzi, czy nie, nie miało znaczenia. Paine Webber zawsze szukał bystrych wyrostków, ponieważ to od nich zależał zysk całej firmy.

Livermore był zaskoczony wysokością wynagrodzenia. Spodziewał się co najwyżej 2 dolarów tygodniowo plus napiwki. W Acton 5 dolarów to była fortuna, a tu, w Bostonie, tygodniówka! Kiedy pochmurnego popołudnia opuścił biuro Paine Webber, nie mógł czuć się szczęśliwszy. Zapytał o drogę na stancję prowadzoną przez przyjaciółkę matki i już cieszył się na myśl o liście, jaki do niej napisze: pochwali się, że znalazł pracę i nie będzie dla niej ciężarem.

Godzinę później stał przed domem Carmel Clancy, rówieśniczki matki. Clancy wynajmowała pokoje panom, pobierając od każdego 3 dolary tygodniowo. Zapukał do drzwi. Otworzyła po kilku sekundach i serdecznie go objęła. W tym momencie zrozumiał, że nawet gdyby bardzo się starał, to nie mógł trafić lepiej.

Zdyszany opowiedział Carmel, że właśnie znalazł pracę i że będzie mógł płacić jej 2 dolary tygodniowo – stawkę, o której mówiła matka. Gospodyni machnęła ręką i powiedziała, że to nie ma znaczenia. Czuła się szczęśliwa, że będzie mogła gościć syna przyjaciółki.

Owdowiała Carmel Clancy była po czterdziestce i nie miała własnych dzieci. Powiedzieć, że list Laury z prośbą o przyjęcie jej syna bardzo ją ucieszył, to nic nie powiedzieć. Natychmiast napisała entuzjastyczną odpowiedź i z niecierpliwością oczekiwała jego przyjazdu.

Tej nocy, zdmuchując płomień stojącej przy łóżku świecy, Jesse nie mógł uwierzyć w swoje szczęście. Pokoik na poddaszu był wymarzoną kwaterą. Zdążył już napisać do matki i opowiedzieć, jak bardzo los mu sprzyja.

Następnego dnia wstał o piątej rano. Carmel przygotowała mu śniadanie i zapakowała lunch. Wyszedł pół godziny później i odbył czterdziestopięciominutowy spacer na Milk Street. Przez kolejne trzy kwadranse czekał na sprzątaczki, które przychodziły o siódmej i otwierały biuro. Dwie Irlandki najpierw nie były pewne, czy mogą wpuścić go do środka, ale uległy, kiedy usłyszały jego opowieść okraszoną, a jakże, rozbrajającym uśmiechem. Zanim o wpół do dziewiątej zjawił się Jack Hemmings, miał całe 1,5 godziny na poznanie wszystkich zakamarków biura. Hemmings był zaskoczony, widząc Livermore'a siedzącego pod kontuarem. Przez chwilę nie mógł sobie przypomnieć, kto to jest. Kiedy ustalił tożsamość

„nowego", wręczył mu biurowy uniform – uszyty z alpaki fartuch – i kazał powycierać tablicę. Tymczasem zaczęli przychodzić inni chłopcy, a Livermore dopilnował, żeby każdemu się przedstawić.

Handel ruszał o 10.00. Na początku praca Livermore'a polegała na odrywaniu taśm z sześciu tickerów i podawaniu ich tablicowym. Wydawało się, że to nic trudnego, ale w praktyce oznaczało nieprzerwaną, gorączkową bieganinę. Po otwarciu rynków tickery bez przerwy wypluwały ceny nie tylko akcji spółek, ale także towarów, takich jak bawełna i pszenica. Po pierwszej godzinie atmosfera rozgrzewała się jeszcze bardziej – wtedy i on, i klienci tylko wykrzykiwali w stronę tablicy ostatnie notowania. Jesse czuł się jak ryba w wodzie.

I od razu stał się bardzo popularny. Rozmawiał z klientami i bardzo szybko, bazując na świeżo zdobytej wiedzy, zaczął im doradzać. Ponieważ znakomicie rachował, momentalnie zaczęto traktować go jak podręczny kalkulator. Hemmings uwielbiał, kiedy Livermore znajdował się w pobliżu, ponieważ uznał, że przynosi szczęście. Chłopak szybko awansował na tablicowego i natychmiast okazało się, że jest dużo szybszy od pozostałych. Odkrył, że jeśli chodzi o liczby, to ma do nich – jak później zaczęto mówić – fotograficzną pamięć: nigdy nie trzeba mu było powtarzać raz podanej ceny. Wszystko zapamiętywał ze stuprocentową dokładnością, a notowania nanosił na tablicę w błyskawicznym tempie, bez dodatkowego potwierdzania.

„Nic nie było dla mnie zbyt szybkie", mawiał później. „Zawsze miałem doskonałą pamięć do liczb".

Pod koniec tygodnia Hemmings zatrudnił Jessego na stałe i podniósł pensję do 6 dolarów. W tamtych czasach giełda pracowała także w soboty, przez 2 godziny z rana. Nie wiązało się to z dodatkową zapłatą, ale Livermore natychmiast zgłosił się na ochotnika, co tylko pozwoliło mu zapunktować. W zasadzie w sobotnie poranki całym biurem kierował tylko on, chłopak o imieniu Jake i jeden kasjer. Po pierwszych 7 dniach Jesse zauważył, że może liczyć na napiwki: piątkowego popołudnia wielu klientów w podziękowaniu za pomoc wsuwało mu do ręki jednodolarówki.

Po pierwszym tygodniu pracy miał w kieszeni 20 dolarów i jeden rachunek do zapłacenia, za czynsz. Znajomość z Hennessym także okazała się bardzo owocna. Jesse zaczął dzielić się z nim swoimi opiniami na temat akcji; opiniami, które starszemu panu bardzo się podobały i które gwarantowały pewny zarobek, chociaż akurat tą informacją Hennessy się ze swoim młodym przyjacielem nie dzielił.

Mając niezależne źródło finansowania, Livermore odkrył, że stać go na kupowanie wszystkich gazet w dniu ich publikacji. Zauważył także, że drukowane w nich porady inwestycyjne są bardzo przeciętne i że on sam dowiaduje się dużo więcej z samego tylko czytania taśmy. To zajęcie przerodziło się w fascynację:

bardzo szybko zdał sobie sprawę, że przynajmniej w 70 procentach przypadków udaje mu się trafnie przewidzieć skalę przyszłych wzrostów i spadków. Całą tę wiedzę przekazywał Hennessy'emu, od którego napiwki stopniowo wzrosły od 1 do 5, a na koniec roku – do 10 dolarów tygodniowo.

Livermore miał prawdziwy talent do, jak to nazywał, „czytania taśmy". Jak zwykł później mawiać: „Na parkiecie toczy się bitwa, a taśma jest jak teleskop. W siedmiu przypadkach na 10 możesz całkowicie na niej polegać".

Jednocześnie w takim samym stopniu jak nazwy notowanych spółek fascynowały go rzeczywiste dane liczbowe. Zapamiętywał wszystko, co tylko mógł zapamiętać, a to, czego nie był w stanie, zapisywał w notesie. Jak mówił ćwierć wieku później: „Notowałem wszystkie dane, później godzinami studiowałem zachodzące zmiany, szukając powtarzających się modeli i analogii. W ten sposób uczyłem się rozumienia taśmy, chociaż wówczas jeszcze nie byłem tego świadomy. Pierwszym, na co zwróciłem uwagę, były ruchy w górę i w dół. Oczywiście, wszystkie fluktuacje są czymś spowodowane, ale taśma nie zajmuje się udzielaniem odpowiedzi, niczego nie tłumaczy. Kiedy miałem 14 lat, nie pytałem jej »Dlaczego?«, tak samo jak nie pytam jej o to teraz, kiedy mam lat 40. Powód, dla którego jakieś akcje zachowują się dzisiaj tak, a nie inaczej, możemy poznać za 2 lub 3 dni, tygodnie, a nawet miesiące. Ale jakie to ma znaczenie? Twoje relacje z taśmą są teraz, nie jutro. Powody mogą zaczekać, ale ty musisz działać już teraz, bo w przeciwnym razie zostaniesz w tyle. Wciąż dostrzegam tę prawidłowość. Na przykład pamiętacie, że któregoś dnia akcje Hollow Tube spadły o 3 punkty, podczas gdy reszta rynku ostro poszła do góry. To były fakty. A w poniedziałek dowiadujesz się, że dyrektorzy zawiesili wypłatę dywidendy. I to był ten powód. Wiedzieli, co zamierzają zrobić, i nawet jeśli sami nie sprzedawali akcji, to także ich nie kupowali. Nikt z firmy ich nie kupował, nikt nie miał powodu".

Wieczorami, po przeczytaniu wszystkich gazet, Jesse często znajdował wytłumaczenie wzrostów i spadków, ale dopiero wtedy, kiedy już do nich doszło. To pozwoliło mu zrozumieć, że najważniejsza jest taśma z wydrukiem, a dopiero później – wyjaśnienie. Ta wiedza zapewniła mu ogromną przewagę.

W Paine Webber uczył się tak dużo, że z radością pracowałby tu za darmo. A jego wiedza rosła wraz z każdym kolejnym miesiącem. Z łatwością nawiązywał kontakty ze wszystkimi klientami i szybko zorientował się, że wie tyle samo co wielu z nich, o ile nie więcej. Przypuszczał, że tak naprawdę jedynym, który może nad nim górować, jest Michael Hennessy.

Livermore był niezwykle popularny wśród klientów, ale niekoniecznie wśród pozostałych chłopców, którzy uważali go za zarozumiałego. Z jakichś powodów po prostu nie potrafił się z nimi zaprzyjaźnić. Zawsze mówił, że w pracy nie miał

czasu na pogaduszki: „Kiedy rynek był aktywny, byłem zbyt zajęty. Zresztą i tak nie miałem na nie specjalnej ochoty".

W drugim miesiącu pracy Livermore zaczął prowadzić szczególny dziennik, w którym odnotowywał uwagi i zaobserwowane modele. W biurze ciągle to wyjmował, to chował notes, a zapisane w nim dane przenosił wieczorami do dziennika. Zaczął wierzyć, że rynek działa w sposób mechaniczny i jeśli jakieś notowania zaczynają iść w górę, to proces ten trwa przez jakiś czas. Tłumaczył to tak: „Zauważyłem, że zarówno w czasie wzrostów, jak i spadków akcje charakteryzują się pewnymi zachowaniami. Takie analogie nie miały końca; stały się dla mnie precedensami, na których później się opierałem".

Szybko zaczął kultywować sztukę, która dzisiaj znana jest jako „podążanie za trendem" i „średnia krocząca". Przez niemal rok pracował nad zjawiskiem, które nazwał „zdefiniowaną średnią kroczącą" – najbardziej precyzyjną miarą, jaką był w stanie znaleźć. Najpierw skupił się na dziesięciotygodniowym wykresie kursów akcji, którymi był zainteresowany. Stało się to sercem całego systemu i rzadko go zawodziło. Pamiętał, jak prognozował trend, w którym będzie się poruszać rynek: „Tak bardzo zaciekawiła mnie moja gra i tak bardzo chciałem przewidzieć wzrosty i spadki wszystkich notowanych akcji, że kupiłem małą książeczkę, do której zapisywałem wszystkie obserwacje. Nie była to lista fikcyjnych transakcji, które dla zabawy prowadzi wiele osób, nie martwiąc się, czy faktycznie na tym zarobią miliony, czy wylądują w przytułku. Był to zapis moich trafnych i chybionych prognoz. Oprócz przewidywania prawdopodobnych ruchów najbardziej interesowało mnie to, czy moja prognoza była dokładna. Innymi słowy, czy miałem rację. Załóżmy, że po przeanalizowaniu wszystkich rzeczywistych wahań, jakie nastąpiły tego dnia, dochodziłem do wniosku, że dany papier zachowuje się tak samo jak zawsze, kiedy szykuje się do przełamania progu o 8 do 10 punktów. No więc zapisywałem symbol waloru i jego poniedziałkową cenę, a następnie, pamiętając, jak radził sobie wcześniej, prognozowałem, co powinno się wydarzyć we wtorek lub środę. A potem porównywałem z wydrukiem na taśmie".

Jesse zrozumiał także, że na rynku nie dzieje się nic nowego: że to, co się wydarza, kiedyś się już wydarzyło. I że to, co się wydarzyło kiedyś, wydarzy się ponownie w jakimś momencie w przyszłości. I dlatego często możemy przepowiedzieć teraźniejszość, patrząc na to, co się stało w niedalekiej przeszłości. „Spekulacja jest stara jak świat. To, co się na rynku wydarzyło dzisiaj, stało się już wcześniej i wydarzy się znowu", mawiał.

Był bardzo skrupulatny: dane wpisywał dzień po dniu, tydzień po tygodniu, miesiąc po miesiącu. W ten sposób co wieczór w swoim pokoju u pani Carmel badał metodologię setek systemów. „Kiedy już zebrałem w głowie setki obserwacji,

zacząłem testować ich słuszność. Robiłem to, porównując dzisiejsze zachowanie akcji z ich zachowaniem w przeszłości".

Jego kolejne dzienniki zapełniały się, aż wkrótce w jego analizach i obserwacjach nie było niczego przypadkowego.

Bardzo szybko sformułował własną filozofię handlu opartego wyłącznie na liczbach. Nie interesowały go ani same spółki, ani to, czym się zajmowały. Interesowała go jedynie cena. Mówiąc, że liczy się dla niego wyłącznie zmiana notowań, wyjaśniał to w ten sposób: „Dlaczego ceny się zmieniały? Nie wiedziałem. Nie obchodziło mnie to. W ogóle o tym nie myślałem. Widziałem jedynie, że się zmieniły. I tylko o tym musiałem myśleć: że ceny wciąż się zmieniają".

Nie kwestionował powodów tych zmian. Szybko zrozumiał, że szukanie uzasadnienia to strata czasu; nieważne, że klienci biura maklerskiego zdawali się uważać inaczej. „Interesowało mnie zachowanie cen. Zawsze miałem dobrą pamięć do liczb i potrafiłem dokładnie zapamiętać, jak zachowywały się poprzedniego dnia, tuż przed tym, zanim poszły w górę lub w dół".

Powtarzalność obserwowanych modeli często jeżyła mu włosy głowie, ponieważ widział wyraźnie, jaki będzie kolejny ruch. Nazywał to „wzorami numerycznymi". Bardzo szybko zacząłem antycypować zmiany cen. I szukałem modeli. »Zsynchronizowałem« je. Dało się dostrzec moment, w którym kupno było decyzją lepszą niż sprzedaż", mówił.

Zaczął codziennie przeprowadzać fikcyjne transakcje i stwierdził, że ten system doskonale się sprawdza. Zrozumiał również emocje związane z handlem i to, że kiedy w grę zaczną wchodzić prawdziwe pieniądze, będą one zupełnie inne.

Dostrzegł także, że mniej więcej połowa klientów biura Paine Webber regularnie traci pieniądze. Jedynie inwestorzy o ustabilizowanej pozycji, tacy jak Hennessy, wydawali się zawsze być na plusie. Dlaczego? Bo trzymali się podobnego wzorca: nigdy nie podejmuj pospiesznych decyzji. Na przykład Hennessy potrafił całymi tygodniami niczego nie kupować ani nie sprzedawać, ale kiedy już to robił, to – jak zauważył Livermore – bardzo rzadko na tym tracił. Jesse zrozumiał, że przegranych łączyło jedno: szybko zamykali pozycje, kiedy pojawiały się zyski, natomiast długo obstawali przy stratach. To był prosty przepis na porażkę. Tymczasem dobrzy inwestorzy rozumieli, że ze strat trzeba wychodzić w takim samym tempie, jak się wychodzi z zysków. Jesse Livermore poprzysiągł sobie, że nigdy nie popełni takiego błędu jak ci pierwsi. Niestety, brakowało mu cierpliwości Hennessy'ego. I to właśnie wiele lat później miało się okazać jego zmorą.

Po opanowaniu podstawowych zasad rządzących rynkiem przeniósł uwagę na zjawisko, które nazwał „równaniem emocjonalnym". Za dwa najbardziej niebezpieczne aspekty pracy maklera uznał chciwość i strach. Obserwował

klientów, którzy dawali się ponieść tym emocjom i w efekcie tracili pieniądze. Wiedział, że jeśli uda mu się wyeliminować oba te czynniki, wzrosną szanse na sukces. Ale wiedział też, że łatwiej to powiedzieć, niż zrobić.

Wreszcie nadszedł moment, w którym teorię należało odłożyć na bok i przejść do działania. Po 18 miesiącach intensywnej pracy i na kilka miesięcy przed 16. urodzinami Jesse stwierdził, że czas najwyższy na samodzielną inwestycję. Nie zamierzał robić tego w biurze Paine Webber, nawet gdyby miał taką możliwość. Ponadto ograniczał go posiadany kapitał: niecałe 200 dolarów nawet w tamtych czasach było zbyt małą kwotą jak na Wall Street.

Dlatego na miejsce pierwszych inwestycji wybrał bucket shopy. Były one iście amerykańskim fenomenem, który pojawił się wraz z tickerami. Określenie „bucket" zrodziło się w Anglii i przywędrowało przez Atlantyk do Ameryki, gdzie pierwszy bucket shop otwarto w 1877 roku. Inwestowanie w bucket shopie oznaczało funkcjonowanie na samym dnie rynku; w praktyce były to miejsca dla inwestorów amatorów, a później stały się alternatywą dla biur bukmacherskich obstawiających wyścigi konne – różnica polegała na tym, że zamiast koni w wyścigu brały udział akcje i udziały. Stanowiły forum dla inwestorów o ograniczonych zasobach; tych, którzy nie mieli wystarczająco dużo gotówki, aby otworzyć rachunek inwestycyjny w biurze maklerskim. Była jeszcze inna różnica: biuro maklerskie traktowało klienta jak kogoś, o kogo trzeba dbać. Natomiast w bucket shopie klient był wrogiem, na którym trzeba zarobić.

Bucket shopy nie kupowały ani nie sprzedawały akcji, tylko przyjmowały zakłady, czy cena jakichś walorów wzrośnie, czy spadnie. Spekulant mógł tu sprzedać lub kupić akcje, obstawiając zmiany cen. Przypominało to kupowanie akcji, ale niezupełnie. Ceny, po których handlowano, w całości opierały się na wydrukach z tickerów i czasami, w przypadku dużych wolumenów, znacząco różniły się od notowań z prawdziwego parkietu.

System działał w ten sposób, że klient obstawiał ekwiwalent 10 procent wartości akcji, które miały być kupione lub sprzedane. Obstawiać mógł każdy, a potwierdzenie zakładu stanowił kupon podobny do tych, jakie wystawiają bukmacherzy. Kupon można też było w dowolnym momencie spieniężyć. Zakład był w grze, kiedy utrzymywał się określony margines zabezpieczający. Jeśli cena kupionej akcji spadała o ponad 10 procent, wtedy konto gracza zostawało wyczyszczone do zera, a firma inkasowała pieniądze. Bucket shop wygrywał w ponad połowie przypadków i stąd pochodziły jego zyski.

Bucket shopy różniły się od siebie standardem: od wyłożonych dywanami salonów po baraki z posypaną trocinami podłogą. W większości działał w nich jeden ticker, ale te z wyższej półki miały ich całe rzędy, co przekładało się na szybszą zmianę cen. Te były niemal tak samo dobre jak prawdziwe biura maklerskie.

Właścicielami wielu amerykańskich bucket shopów, zwłaszcza tych bardziej szemranych, były równie szemrane postaci, w tym osławiony Abraham Rothstein. Nowojorczyk, który później zasłynął jako ojciec pierwszoligowego gangstera Arnolda Rothsteina, należał do pionierów bucket shopów i bardzo szybko dostrzegł w nich szansę na ekspansję prowadzonych interesów. To właśnie Abraham Rothstein był twórcą systemu zakładów, które skopiowała konkurencja. W Bostonie działał niemal tuzin bucket shopów. Właścicielem większości z nich był Rothstein. Skutecznie kierował nimi z Nowego Jorku.

Bucket shopy świetnie prosperowały, ponieważ umiały pozbywać się graczy odnoszących sukcesy. Każdemu, kto stale wygrywał, po prostu zabraniano do nich przychodzić. Na miejscu zostawała masa zwykle przegrywających hazardzistów zainteresowanych szybkim obrotem gotówką. Typowy gracz szukał tu dreszczyku emocji i dobrej zabawy, a wygrana była na drugim miejscu. Dlatego bucket shopy święciły sukcesy w czasie giełdowej bessy, natomiast w czasach hossy z trudem wiązały koniec z końcem.

Na początku władze uważały te instytucje za pożyteczne, ponieważ dawały klasie robotniczej możliwość posiadania akcji. Historyk Charles Taylor nazywał je „zdemokratyzowaną giełdą, na której prosty lud mógł spekulować". To trafna definicja.

Rozrosły się bardzo szybko, do tego stopnia, że na przełomie wieków w bucket shopach handlowano ekwiwalentem miliona akcji dziennie (było to siedem razy więcej, niż wynosił wolumen handlu na oficjalnej giełdzie). Problemy zaczęły się wtedy, kiedy ogon zaczął machać psem. A gdy zaczęto z nich wyrzucać regularnie wygrywających klientów, władze zareagowały. Fenomen bucket shopów ostatecznie zakończył się w 1923 roku. Jesse Livermore trafił na początek ich działalności i doskonale ten czas wykorzystał.

Ale nawet wielki Livermore odczuwał tremę przed pierwszą transakcją, za którą miał zapłacić prawdziwymi pieniędzmi. Tak naprawdę był śmiertelnie przerażony. Przełom nastąpił, kiedy pewnego dnia w czasie przerwy na lunch podszedł do niego jeden z kolegów, z którym pracował w Paine Webber. Sporo starszy chłopak pochylił się nad nim i szepnął:

– Masz jakąś forsę?

Livermore zapytał, do czego potrzebna mu ta wiedza, no i tak to się zaczęło. Starszy kolega chciał obstawić zakład, że akcje linii kolejowej Burlington pójdą w górę, ale na samodzielny zakład nie miał wystarczającej ilości pieniędzy.

Burlington było popularną nazwą kolei Chicago–Burlington–Quincy, która trafiła na giełdę w 1862 roku i która od 30 lat wypłacała dywidendę. Uważano, że należy to tych aktywów, które wyznaczają giełdowe trendy. Starszy kolega powiedział:

– Dostałem cynk w sprawie Burlington. I chciałbym obstawić zakład, ale ktoś musi to zrobić ze mną.

– Co to znaczy obstawić zakład? – zapytał Livermore.

W tamtym czasie było to zupełnie uzasadnione pytanie. Livermore nie znał fenomenu bucket shopów. Ale wiedział też, że ani on, ani jego kolega nie mają wystarczająco dużo gotówki, żeby otworzyć rachunek inwestycyjny w szanowanym biurze maklerskim.

– To, co powiedziałem. Obstawić. Ile masz? – odparł chłopak.

– A ile potrzebujesz? – instynktownie zapytał Livermore.

– Mogę obstawić pięć akcji za 5 dolarów. Chcę kupić tyle, ile da mi kupić bucket shop przy moim zabezpieczeniu. Te akcje na pewno pójdą w górę. To pewniak. W mig podwoimy kasę.

Livermore był zaintrygowany. Już wtedy 5 dolarów było dla niego bardzo przystępną kwotą. Tego samego wieczora wyjął dziennik, w którym zapisywał statystki, i sprawdził notatki na temat Burlington.

„Nie interesowało mnie podwojenie inwestycji", wspominał. „Ale kolega twierdził, że te akcje idą w górę. Jeśli faktycznie tak było, to mój dziennik powinien to pokazać. I rzeczywiście, zgodnie z moimi danymi Burlington zachowywał się dokładnie tak, jak się zawsze zachowywał przed wzrostami. Nigdy w życiu w nic nie zainwestowałem, nigdy nie grałem razem z innymi. Ale zobaczyłem, że mam świetną okazję do przetestowania skuteczności mojej pracy, mojego hobby. Od razu do mnie dotarło, że jeśli te wnioski nie sprawdzą się w praktyce, to moje teorie nikogo nie zainteresują. Dałem mu zatem całą gotówkę, a on, z naszymi połączonymi zasobami, poszedł do najbliższego bucket shopu i kupił trochę akcji linii Burlington. Dwa dni później spieniężyliśmy zakłady. Zarobiłem 3 dolary i 12 centów".

W przerwach między zawieraniem zakładów a wypłacaniem zysków Livermore uczył się wszystkiego o bucket shopach i sposobach ich funkcjonowania. Wkrótce był gotowy. „Po pierwszym zakładzie zacząłem spekulować na własną rękę. Przychodziłem w czasie przerwy na lunch, żeby coś kupić lub sprzedać – dla mnie było to bez różnicy", mówił. Jego życie całkowicie się zmieniło. Trzymał się opracowanego przez siebie systemu i był z niego bardzo zadowolony. „Grałem według systemu, nie miałem ani ulubionych spółek, ani alternatywnych opcji. Liczyła się tylko arytmetyka, która za tym wszystkim stała. Prawdę mówiąc, moje podejście było idealne dla zakładów w bucket shopie, gdzie spekulant musi tylko obstawiać wahania cen, zgodnie z tym, co widać na wydruku".

W ciągu zaledwie kilku tygodni zyski osiągane przez Livermore'a w bucket shopie przekroczyły zarobki w Paine Webber, wliczając w to napiwki od klientów.

„Świetnie zarabiałem na własnych zakładach. Z bucket shopów wyciągałem znacznie więcej forsy, niż udawało mi się zarobić w biurze", przyznawał później.

Ale decyzja o porzuceniu Paine Webber okazała się dużo trudniejsza, niż mogłoby się wydawać. Jej podjęcie zajęło Jessemu niemal rok, a kolejny – faktyczne odejście z firmy. W bucket shopach, gdzie bywał w przerwach na lunch i po pracy, zarabiał ponad 50 dolarów tygodniowo. To był łatwy pieniądz, więc chciał cały swój czas poświęcić właśnie temu zajęciu. Z drugiej strony biuro Paine Webber stanowiło kopalnię wiedzy i informacji. Ponadto był tu jednym z najlepszych pracowników i poczuwał się do lojalności wobec Jacka Hemmingsa i Michaela Hennessy'ego, który z czasem stał się bliskim przyjacielem, polegającym na radach młodego Jessego. Decyzja o odejściu oznaczała życiowy przełom i po raz pierwszy nie był w stanie jej podjąć. Postanowił zwrócić się o radę do matki, Laury.

W któryś weekend wybrał się do Acton. Jak mógł się spodziewać, matka była przeciwna. Ale kiedy wytłumaczył, dlaczego chce odejść, przyznała, że nie ma pojęcia, o czym jej syn mówi. Szybko zrozumiał, że nie potrzebuje rady, a jedynie potwierdzenia słuszności swojej decyzji. Widząc, że w ten sposób niczego nie wskóra, położył na kuchennym stole 1,2 tysiąca dolarów. „Położyłem przed matką gotówkę", wspominał. „Wszystko, co przez kilka miesięcy zarobiłem w bucket shopach, odejmując jedynie to, co wydawałem na życie".

Laura nigdy wcześniej nie widziała takich pieniędzy i wszystkie obiekcje co do decyzji syna natychmiast zniknęły. Nie miała pojęcia, w jaki sposób Jesse, który nie skończył jeszcze 18 lat, był w stanie tak dużo zarobić. Ale trudno powiedzieć, że go potępiała. „Rodzina była przeciw, ale kiedy zobaczyli, ile zarabiałem, nie mogli nic powiedzieć", mówił Livermore. „W końcu byłem dzieckiem, a zwykłym biurowym gońcom nie płacono zbyt dużo".

Mimo to rozmowa z matką nie przebiegła łatwo. Błagała go, żeby wpłacił pieniądze do banku albo do kasy oszczędności. Kiedy oznajmił, że zamierza postawić całą kwotę na kolejne spekulacje, była przerażona. Uważała, że po prostu miał szczęście i nie należy dłużej kusić losu. „Matka uważała, że wydarzy się coś złego", wspominał Livermore. „Chciała, żebym wszystko wpłacił do banku i pozbył się pokusy. Mówiła, że nigdy nie słyszała, aby 15-latek, który zaczynał od zera, zarobił tyle pieniędzy. Nie do końca wierzyła, że to prawdziwe pieniądze, i bardzo ją to wszystko niepokoiło. Mnie jednak obchodziło tylko jedno: udowodnienie, że moje wnioski są słuszne. Na tym polegała cała zabawa – mieć rację dzięki wykorzystaniu wyłącznie własnej głowy".

Chociaż początkowo Livermore chciał inwestować większy kapitał, postanowił podzielić go na dwie części. Wręczył Laurze 500 dolarów, którymi miała się zaopiekować. Przy okazji spłacił zaciągniętą u matki pożyczkę: 6 dolarów plus

odsetki. Ale postawił jeden warunek: nie mogła powiedzieć ojcu, że ma pieniądze. Laura zgodziła się bez wahania.

Jesse Livermore wrócił do Bostonu z kapitałem w wysokości 700 dolarów, zdecydowany postawić całą kwotę w bucket shopie i w ten sposób przetestować swoje umiejętności. „Skoro okazało się, że miałem rację, kiedy spekulowałem 10 akcjami, to racja ta powinna być dziesięciokrotnie większa w przypadku 100 dolarów", mówił. „Tak właśnie rozumiałem większą marżę – jako większą rację. Więcej odwagi? Nie! To nie grało żadnej roli! Gdybym miał jedynie 10 dolarów i postawił całą kwotę, byłby to akt dużo większej odwagi, niż gdybym postawił milion, mając drugi ulokowany w czymś bezpiecznym".

Zanim weekend dobiegł końca, Jesse wiedział, że zrealizowanie marzeń oznacza odejście z Paine Webber. Przyszłość miała pokazać, jak wielkie były to marzenia.

Rozdział 4

Raj zwany bucket shopem

PIERWSZA FORTUNA
1894–1899

Decyzja o opuszczeniu Paine Webber na rzecz realizacji marzeń była krokiem przełomowym nawet jak na szybko dojrzewającego szesnastolatka. I okazała się brzemienna w skutki zarówno dla niego, jak i dla klientów biura na Milk Street. Livermore podjął ostateczną decyzję w przededniu 17. urodzin, po tym jak spędził tam szczęśliwe 2,5 roku, ale bał się powiedzieć o niej Jackowi Hemmingsowi i przede wszystkim swojemu przyjacielowi, Michaelowi Hennessy'emu.

Hemmings, którego z Livermore'em połączyła bardzo silna więź, był zaszokowany i zaskoczony. Przez kilka godzin usiłował odwieść najlepszego pracownika od tego kroku: roztaczał przed nim perspektywy oszałamiającej kariery w Paine Webber i zaproponował sporą podwyżkę. Ale Livermore już postanowił, był zdecydowany odejść niezależnie od kuszących ofert. Dopiero kiedy Hemmings zasugerował trzykrotne podniesienie pensji, Jesse zawahał się i obiecał, że jeszcze przemyśli sprawę. W rzeczywistości i tak nie zamierzał zmieniać zdania.

Dużo gorzej przyjął tę informację Michael Hennessy, który dowiedziawszy się o odejściu swojego protegowanego, był bliski łez. Przez ostatnie 3 lata starszego mężczyznę i ambitnego młodzieńca połączyła prawdziwa przyjaźń oparta na wzajemnym zaufaniu. Z czasem zaufanie przerodziło się w silne relacje osobiste, kultywowane od pierwszego spotkania. Livermore zdawał sobie sprawę, że wszystko zawdzięcza Hennessy'emu: był dla niego jak ojciec, którego zawsze mu brakowało. Z kolei Hennessy zawdzięczał chłopcu odkrycie u siebie uczuć, o które nigdy się nie podejrzewał: Jesse stał się mu bliski jak syn, którego zawsze pragnął.

Widząc, że Jesse nie zmieni decyzji, Hennessy skrzyknął stałych klientów i przeprowadził wśród nich zrzutkę. Uczestniczyli w niej wszyscy i ostatecznie udało się zebrać 108 dolarów. Hennessy dorzucił kolejną setkę, co w sumie dało Livermore'owi 208 dolarów „na podróż". Kwota go zaskoczyła: kiedy otworzył obie koperty, miał łzy w oczach.

Livermore nikomu nie zdradził, dlaczego odchodzi. Wszyscy w Paine Webber założyli więc, że w Bostonie zrobiło mu się za ciasno i postanowił wyruszyć do Nowego Jorku, aby tam szukać szczęścia. Takie wyjaśnienie przypadło Livermore'owi do gustu i nie zamierzał nikomu ujawniać swoich prawdziwych planów. Nie chciał zderzyć się z falą protestów, a wiedział, że będą one nieuniknione, kiedy wszyscy dowiedzą się, że opuszcza szacowny dom maklerski Paine Webber na rzecz mocno wątpliwej kariery w bucket shopach. Pożegnał się zatem, ruszył w stronę drzwi i, nie oglądając się za siebie, wyszedł. Tylko w ten sposób mógł poradzić sobie z targającymi nim emocjami.

Livermore nie tracił czasu i już w poniedziałek rozpoczął nową pracę. Pierwszym krokiem było poznanie bostońskich bucket shopów. Pod koniec XIX wieku w mieście funkcjonowało ich wiele, więc mógł wybierać między podejrzanymi melinami z trocinami na podłodze a eleganckimi salonami. Pomimo zewnętrznych różnic łączyło je jedno: wszystkie były z gruntu oszukańczymi przedsięwzięciami, w których koniec końców zawsze wygrywali gospodarze.

Właścicielem tych tańszych był Abraham Rothstein, który stopniowo przekazywał interesy osiemnastoletniemu synowi Arniemu, geniuszowi matematycznemu. Rothsteinowie byli królami bucket shopów na całym Wschodnim Wybrzeżu, a młody Arnold – cudownym dzieckiem zorganizowanej przestępczości. Przyjaciele mówili o nim „mózg", bo już w wieku 15 lat uznano go za geniusza finansowego. Podobnie jak Livermore zaczął bardzo młodo: został hazardzistą i graczem w wieku zaledwie 14 lat. Odniósł fenomenalny sukces i stopniowo przejmował rodzinny biznes, aż w końcu został królem nowojorskiego półświatka. Działalność kryminalna przyniosła Rothsteinowi juniorowi bajeczną fortunę, przy której ojciec ze swoim majątkiem wyglądał jak ubogi krewny.

Drugą wersją bucket shopów były eleganckie przybytki, które kazały się nazywać salonami: oferowały wysmakowane wnętrza umeblowane wygodnymi kanapami, w których klientom podawano świeżą kawę i pyszne francuskie ciasteczka. Prowadziła je firma Haight & Freese, zawoalowana grupa przestępcza, która usiłowała ukryć prawdziwy charakter swoich bucket shopów, urządzając je na modłę prawdziwych domów maklerskich.

Właściciele Haight & Freese, z centralą w Bostonie, stopniowo zbudowali sieć bucket shopów w Nowym Jorku i Filadelfii, aż w końcu mieli 70 oddziałów wzdłuż całego Wschodniego Wybrzeża. Ich kamuflaż był na tyle dobry, że skutecznie pozorowali składanie prawdziwych zleceń na prawdziwej giełdzie, zgodnie ze sprzedanymi kuponami. W rzeczywistości handlowali wyłącznie ze swoją centralą, a ceny nie miały nic wspólnego z prawdziwymi notowaniami.

Livermore'a nie interesowała ani kawa, ani ciasteczka, tylko pieniądze, które mógł zarobić, przechytrzywszy szefów Haight & Freese. To jednak miało nastąpić później. Na razie skupił się na tańszych przybytkach Rothsteina.

Kiedy poczuł się wystarczająco pewnie, wypracował sobie rutynę, której zawsze się trzymał. Przychodził do bucket shopu zaraz po jego otwarciu, z góry wiedząc (dzięki wieczornemu sprawdzeniu własnych statystyk), na co będzie chciał postawić. Jego styl nigdy się nie zmienił: najpierw sprawdzał ticker, aby upewnić się, że cena wybranych akcji wciąż zachowuje się tak jak wcześniej, i niemal od razu przekazywał pieniądze kasjerowi, informując, czy chodzi mu o kupno, czy o sprzedaż. Równie często zajmował krótkie i długie pozycje – zawsze interesowała go wyłącznie cena. Kasjer sprawdzał na tablicy ostatnie notowania,

brał karteczkę, na której zapisywał rodzaj transakcji, ilość akcji oraz kwotę zakładu, dodawał godzinę i datę, po czym przystawiał pieczątkę.

Livermore płacił, zabierał kwit i czekał na właściwy moment, w którym mógłby go spieniężyć. Kiedy jednak cena nie zachowywała się zgodnie z wcześniejszymi przewidywaniami, natychmiast zamykał pozycję. W przeciwnym razie czekał tak długo, jak nakazywał mu rozsądek. Na tym polegał sekret jego powodzenia: minimalizował straty równie szybko, jak spieniężał zyski. To była recepta na sukces, która nigdy go nie zawiodła.

Zawsze miał perfekcyjnie zaplanowany moment wychodzenia z inwestycji. Rzucał kwit na ladę w idealnie wybranym momencie, zwykle kiedy cena była jeszcze świeża. W przeciwnym razie kasjer czekał na kolejne kwotowanie albo brał to, które przeważało. Nikt nie potrafił rozgrywać tickera tak dobrze jak Livermore. Na tym głównie bazowały jego wyjątkowe umiejętności.

Kasjer zawsze zapisywał na kuponie cenę zamknięcia, godzinę i datę, a następnie ponownie przystawiał pieczątkę. Wówczas Livermore przechodził do drugiego okienka i wypłacał pieniądze. Jeśli przegrał zakład i tracił zabezpieczenie, kupon po prostu wypadał z gry. Klient nigdy nie mógł stracić więcej, niż wynosiła kwota zabezpieczenia. W 70 procentach przypadków wygrywał Livermore, odkrywając przy okazji, że ma szczęście. Bardzo szybko bez większego wysiłku zaczął zarabiać dość spore pieniądze, czasem nawet ponad 200 dolarów tygodniowo. „W wieku 17 lat żyłem z giełdy, w dodatku całkiem dobrze", mówił.

I chociaż starał się nie przyciągać niczyjej uwagi, to jego styl spekulowania był na tyle precyzyjny i niezawodny, że w końcu ktoś musiał go dostrzec. Niewielu bowiem było takich, którzy regularnie ogrywali bucket shopy, i wcześniej czy później ktoś musiał się nimi zainteresować.

Livermore wypracował własny przepis na nierzucanie się w oczy. Owszem, zauważył, że większe profity przynosi działalność w większych, elegantszych miejscach, w których można obstawiać wyższe stawki. Ale działał we wszystkich bostońskich bucket shopach, bo to mogło mu zapewnić względną anonimowość.

Niestety, nie wziął pod uwagę – chociaż zapewne powinien – niechęci bucket shopów do wszystkich wygrywających klientów. Dlatego był zaskoczony, kiedy w pewnym momencie w jednej z placówek kontrolowanych przez Arniego Rothsteina powiedziano mu, że nie jest tu mile widziany i nie powinien więcej obstawiać. To był szok. Do tej pory wydawało mu się, że jest modelowym klientem. Zrozumiał wówczas, że w taki sposób bucket shopy traktowały wszystkich nielicznych szczęściarzy – najpierw ich tylko ostrzegały.

Następnym krokiem było uznanie ogrywającego bucket shop spekulanta za persona non grata. Właściciele byli nastawieni na własne wygrane i kiedy zobaczyli, że w większości przypadków górą jest Livermore, sięgnęli po najprostsze

rozwiązanie: zamknęli przed nim drzwi. Ale w przypadku Livermore'a w grę wchodziło coś więcej niż tylko strata pieniędzy – bucket shopy po prostu się go bały. Młodzieńca otaczała aura tajemniczości, więc dość szybko uwierzono, że planuje jakiś wielki skok, który ma je zrujnować. Prawda była jednak inna. Livermore'a w pełni zadowalały zarobki w wysokości 200 dolarów tygodniowo, rozłożone na ponad tuzin bucket shopów, od których oczekiwał tylko tyle, że będą grały fair. Poza tym wierzył, że podobni mu klienci są dobrzy dla biznesu.

Być może tak by było, gdyby Livermore grał bardziej ostentacyjnie.

Ale coś takiego nie mieściło się w jego stylu. „Nikogo nie dopuszczałem do swoich spraw. To był jednoosobowy biznes. Wszystko działo się w mojej głowie, prawda? I nie widziałem żadnego powodu, dla którego powinienem dzielić się z kimś moimi przemyśleniami. Zawsze działałem tak samo, w pojedynkę. Zawsze grałem samotnie", mówił.

Wolał status samotnego wilka. Zawsze chciał żyć lub umrzeć wyłącznie na własny rachunek. Skoro bucket shopy przyjmowały jego zakłady, to oczekiwał, że będą je honorować.

Dla Livermore'a rzetelność w wypłacaniu wygranych była niezwykle ważna. Nie zamierzał ryzykować pieniędzy, obstawiając transakcję, w której mogła wygrać tylko jedna strona. „W tamtych czasach bucket shopy rzadko oszukiwały klientów", mówił. „Nie musiały. Były inne sposoby na wyłudzanie pieniędzy, nawet jeśli klient dobrze obstawił. Biznes mógł być fantastycznie rentowny nawet wtedy, kiedy był prowadzony legalnie, czyli kiedy nie oszukiwano. Hochsztapler po prostu wypadał z gry".

To była bodajże jedyna rzecz, którą bucket shopy robiły uczciwie – całą resztę stanowiły jedynie sprytne sztuczki mające na celu oskubanie graczy.

Być może, gdyby zakłady Livermore'a były bardziej nieprzewidywalne, bucket shopy tolerowałaby jego obecność nieco dłużej, ale nie widział powodu, dla którego miałoby tak być. „Albo ceny zachowywały się tak, jak to przewidziałem – samodzielnie, bez pomocy przyjaciół lub partnerów – albo zachowywały się inaczej. I wtedy nikt nie mógł tego powstrzymać tylko po to, żeby zrobić mi uprzejmość", wspominał. To była filozofia, którą wyznawał przez całe życie. Wszystkie wzloty i upadki wynikały z jego własnych decyzji. Opinie innych ludzi po prostu go nie interesowały.

W końcu stało się to, co było nieuniknione: zabroniono mu wstępu do niemal wszystkich bucket shopów w Bostonie. „Byli tam na mnie wściekli, bo ich ogrywałem", opowiadał. „Wchodziłem do środka, robiłem zakład, a oni patrzyli na mnie beznamiętnie i nic z moim zleceniem nie robili. I dodawali, że nie mają zamiaru". Wkrótce takie zachowanie stało się powszechnie obowiązującym scenariuszem.

To właśnie wtedy, kiedy Livermore biegał od jednego bucket shopu do drugiego, desperacko szukając miejsca, które przyjęłoby jego zakład, przylgnął do niego przydomek Boy Plunger, co w wolnym tłumaczeniu oznacza młodego, agresywnego spekulanta. Pierwszy człon był oczywisty – Livermore wciąż jeszcze nie miał 18 lat. Drugi nawiązywał do sposobu, w jaki podejmował decyzje.

Był jak uparty giez niestrudzenie krążący między bucket shopami. „Musiałem przez cały czas zmieniać miejsce gry. Doszło do tego, że podawałem fikcyjne nazwisko", opowiadał. Jednocześnie zmienił styl inwestowania i nawet zaczął celowo przegrywać, żeby tylko stworzyć pozory, że jest kimś innym. „Zaczynałem skromnie, od 15 czy 20 akcji", opowiadał. „Czasami zaczynali coś podejrzewać. Więc najpierw przegrywałem, żeby przygotować grunt". Taka strategia sprawdzała się tylko na krótką metę. Właściciele kantoru bardzo szybko orientowali się, z kim mają do czynienia, i zamykali przed nim drzwi. „Po jakimś czasie stwierdzali, że zbyt dużo ich kosztuję", przyznawał. „Więc w końcu mówili mi, żebym poszedł robić swoje interesy gdzie indziej i nie majstrował przy dywidendach właścicieli".

Ale zanim Livermore to zrobił, podjął ostatnią próbę. „Postanowiłem, że jeszcze trochę u nich zarobię". I spróbował szczęścia w jednym z hoteli, w których bucket shopy miały swoje delegatury. „Udałem się do jednego z hoteli, zadałem menedżerowi kilka pytań i zacząłem obstawiać". Wszystko szło dobrze i Livermore był już bogatszy o 700 dolarów. „Ale wtedy do menedżera ktoś zadzwonił z pytaniem, kto u niego gra", opowiadał. „Ten wrócił do mnie, prosząc o podanie nazwiska, więc powiedziałem, że nazywam się Edward Robinson i przyjechałem z Cambridge. Wtedy menedżer oddzwonił do szefa, którego zainteresowało, jak ten Robinson wygląda. Zaproponowałem, żeby uznał mnie za niskiego grubasa o ciemnych włosach i gęstej brodzie! Niestety, menedżer opisał osobę, którą widział. Reakcja rozmówcy musiała być bardzo gwałtowna, bo menedżer robił się coraz bardziej czerwony. Odwiesił słuchawkę i kazał mi wyjść", mówił Livermore.

„Gdy zapytałem go, co usłyszał w słuchawce, odparł: »Że jestem kretynem i że uprzedzali, żeby nie przyjmować żadnych zakładów od Jesse'go Livermore'a. I że wyłudziłeś od nas 700 dolarów«. Pozostałe szczegóły nieprzyjemnej konwersacji menedżer pominął".

Grę można było uznać za zakończoną, ale – jak przyznał Livermore: „Spróbowałem szczęścia jeszcze w innych kantorach hotelowych, ale wszyscy mnie rozpoznawali i nikt nie chciał przyjmować moich zakładów. Nie mogłem nawet sprawdzić notowań, bo natychmiast zjawiał się ktoś z obsługi. Usiłowałem przekonać ich obietnicami robienia dłuższych przerw między kolejnymi zakładami, ale nie kupili tego".

W ten sposób ze skromnych bucket shopów Rothsteina przeniósł się do salonów Haight & Freese, które nie miały problemu z przyjmowaniem jego

pieniędzy. „To był najbogatszy właściciel bucket shopów w Nowej Anglii. Nie obowiązywały tu żadne ograniczenia, jeśli chodzi o wysokość zakładów. Sądzę, że byłem największym pojedynczym klientem, jaki do nich trafił", wspominał. „To znaczy spośród stałych klientów. Haight & Freese miał piękną siedzibę i największą tablicę z notowaniami, jaką kiedykolwiek widziałem. Zajmowała całą ścianę wielkiego pomieszczenia i podawała notowania absolutnie wszystkich aktywów, czyli wszystkich akcji notowanych na giełdach w Nowym Jorku i Bostonie, aktualne kursy bawełny, towarów notowanych na giełdach spożywczych, metali – wszystkiego, co było kupowane i sprzedawane w Nowym Jorku, Chicago, Bostonie i Liverpoolu. To był największy i najlepszy bucket shop w Nowej Anglii. Miał tysiące klientów. Ja chyba byłem jedynym, którego się bali".

W Haight & Freese nie chcieli tak od razu zakazać Livermore'owi wstępu, szczególnie że wraz z nim przyszła jego sława: wszyscy wiedzieli, kim jest Boy Plunger – lokalną znakomitością. Ale koniec końców nawet w Haight & Freese mieli dość ciągłych przegranych i ostatecznie wyprosili go na dobre. To było ostatnie miejsce, do którego jeszcze mógł przychodzić. Zrozumiał, że okres bostoński dobiega końca.

Ale przed wyjazdem z Bostonu i pozostawieniem tutejszych bucket shopów zdecydował się na ostatni wielki strzał. Firma Haight & Freese miała filie we wszystkich miastach przemysłowych Nowej Anglii. Livermore wymyślił sposób na uśpienie ich czujności i nawet przygotował odpowiednie przebranie, w tym sztuczną brodę. Maskarada się udała. „Bez problemów przyjmowali moje zakłady", wspominał. „Przez kilka miesięcy kupowałem i sprzedawałem, zarabiałem i traciłem".

W końcu w Haight & Freese zrozumieli, co się dzieje, i też zastosowali nową taktykę. Jak w przypadku niektórych klientów zmienili warunki handlu: Livermore musiał wpłacać wyższe zabezpieczenie i godzić się na szersze spready. Najpierw było to pół punktu, potem jeden punkt, w końcu półtora. Zwiększenie zabezpieczenia ograniczyło skalę handlu, bo klient miał do dyspozycji mniej kapitału. A zwiększenie spreadu zwiększało ryzyko. To był podwójny cios obliczony na pozbawienie klienta przewagi. „Czyli nie odmówili przyjmowania moich zakładów, ponieważ bali się, że pójdę z tym do prasy, która opisze, że firma szykanuje drobnego gracza tylko dlatego, że u nich zarabia", opowiadał. „Ale zrobili coś innego, równie zabójczego: zmusili mnie do zaakceptowania trzypunktowego depozytu, a następnie kazali płacić dodatkową premię – najpierw w wysokości połowy punktu, potem całego i wreszcie półtora punktu".

Livermore opisał kiedyś, jak to wyglądało w praktyce: „Wyobraźcie sobie, że akcja jest sprzedawana po 90 i wy ją kupiliście. Zwykle na kuponie stwierdzano: 10 akcji kupionych po 90 i 1/8. Jeśli zabezpieczenie wynosiło jeden punkt,

to oznaczało, że przy poziomie 89 i 1/4 było automatycznie kasowane. Kiedy w Haight & Freese zaczęli od tego pobierać premię, był to cios poniżej pasa, bo jeśli cena kupna wynosiła 90, to na moim kuponie zamiast zapisu »kupno po 90 i 1/8« widniało »kupno po 91 i 1/8«. Czyli cena mogła pójść w górę o cały punkt, a ja, zamykając transakcję, i tak traciłem. A jeśli dodamy, że od razu na wejściu musiałem dać im trzypunktowe zabezpieczenie, oznaczało to zredukowanie moich możliwości o dwie trzecie. Niestety, był to jedyny bucket shop, który w ogóle przyjmował moje zakłady, więc albo musiałem przystać na ich warunki, albo dać sobie spokój".

Nawet mimo tych ograniczeń Livermore nadal zarabiał, chociaż dużo mniej. Po prostu robił coraz większe zakłady. „Ani zabójcza premia, ani trzypunktowe zabezpieczenie nie ograniczyły mojej działalności. Nadal kupowałem i sprzedawałem, w takim stopniu, na jaki mi pozwalano. Czasami miałem nawet 5 tysięcy akcji", mówił.

W końcu nastąpiła konfrontacja – poszło o handel kontraktami na surowce i cukier. „Ludzi z Haight & Freese nadal nie zadowalała przewaga, jaką mi narzucili, a w sumie powinno im to było wystarczyć. Spróbowali podejść mnie podwójnie. Nie udało się. Wymigałem się, ponieważ nie zawiodło mnie przeczucie", opowiadał.

Livermore miał krótkie pozycje na 3,5 tysiąca kontraktów na cukier, podzielone na siedem kuponów po 500 kontraktów każdy. „W Haight & Freese zawsze używano wielkich kwitów, na których było dużo wolnego miejsca na wpisanie dodatkowego zabezpieczenia. Oczywiście, w tym przypadku bucket shopy nigdy o większe zabezpieczenie nie prosiły. Im było mniejsze, tym lepiej dla nich, ponieważ im bardziej klient dostał w plecy, tym bardziej one były do przodu. Pamiętam, że tego dnia miałem w zabezpieczeniach ponad 10 tysięcy dolarów", wspominał.

„Miałem opcję put na moje 3,5 tysiąca kontraktów na cukier po 105 i 1/4. W pokoju był jeszcze jeden facet, który miał 2,5 tysiąca kontraktów. Siedziałem obok tickera i wykrzykiwałem notowania w stronę tablicy. Cena zachowywała się tak, jak moim zdaniem powinna. Spadła o kilka punktów i na chwilę się zatrzymała, jakby nabierając powietrza przed zanurkowaniem ponownie. Tego dnia na całym rynku były spadki i wszystko wyglądało obiecująco. I nagle coś mi się przestało podobać, to znaczy sposób, w jaki cena się wahała. Zacząłem czuć się nieswojo. Pomyślałem, że chyba muszę z tego wyjść. Nagle cena zeszła do 103 – najniższego poziomu tego dnia – ale wcale nie poczułem się komfortowo, wręcz przeciwnie. Wiedziałem, że gdzieś coś jest nie w porządku, ale nie bardzo wiedziałem co. Coś się zbliżało i nie miałem pojęcia skąd. Nie wiedziałem, jak się ustrzec, więc pomyślałem, że najlepiej będzie, jak zamknę pozycję", ciągnął.

„Nigdy nie działam na ślepo. Nie lubię. Nigdy tego nie robiłem. Już jako dziecko zawsze chciałem wiedzieć, dlaczego coś robię. Tym razem nie miałem żadnego konkretnego powodu – tylko tyle, że czułem się tak nieswojo, że robiło się to nie do wytrzymania. Zawołałem znajomego i powiedziałem: »Siadaj na moim miejscu. Chcę, żebyś coś dla mnie zrobił. Zanim wykrzyczysz następne kwotowanie cukru, chwilę poczekaj, dobrze?«, opowiadał.

„Zgodził się, więc wstałem i odstąpiłem mu miejsce przy tickerze. Wyjąłem z kieszeni swoje siedem kuponów i ruszyłem do kontuaru, gdzie siedział kasjer oznaczający kupony przy zamykaniu pozycji. Nie bardzo wiedziałem, dlaczego chcę ją zamknąć, więc tylko stałem oparty o ladę, z kuponami w ręku trzymanymi w taki sposób, żeby kasjer ich nie widział. Usłyszałem szczęk telegrafu i zobaczyłem, jak Tom Burnham, mój kasjer, szybko odwraca głowę i nasłuchuje. Poczułem, że coś tu się szykuje, i postanowiłem już dłużej nie czekać. Dokładnie w tym momencie Dave Wyman, ten przy tickerze, zaczął krzyczeć: »Cu…« Błyskawicznie rzuciłem kupony na ladę i wrzasnąłem: »Zamykam cukier!«, zanim Dave skończył podawać cenę. W ten sposób musiałem zamknąć pozycję zgodnie z ostatnim notowaniem. Okazało się, że Dave wykrzyczał 103. Zgodnie z moimi wyliczeniami cukier już powinien był przebić wsparcie na 103. Coś tu nie grało. Czułem, że zastawiono pułapkę. Ticker pracował jak szalony, a kasjer, zamiast ostemplować moje kupony, stał i słuchał, jakby na coś czekał. Więc znowu krzyknąłem: »Na co, do diabła, czekasz? Zaznacz cenę 103! Szybciej!«, mówił.

„Wszyscy mnie usłyszeli i ruszyli w naszym kierunku, żeby sprawdzić, co się dzieje. Haight & Freese nigdy nie miał problemów, ale w bucket shopie, tak jak w banku, w każdej chwili mogła wybuchnąć panika i zmusić ludzi do rzucenia się po pieniądze. Wystarczy, że jeden klient nabierze jakichś podejrzeń, a reszta zaraz za nim pójdzie. Więc Tom łypnął ponuro, zapisał na kuponach »Zamknięte po 103« i wszystkie siedem przesunął w moją stronę. Miał kwaśną minę. Od drugiego kontuaru, w którym wypłacano pieniądze, dzieliło mnie zaledwie kilka kroków, ale zanim zdążyłem tam podejść, siedzący przy tickerze znajomy krzyknął: »O rany, 108!«. Ale już było za późno. Roześmiałem się i krzyknąłem w stronę Toma: »Co, stary? Tym razem się nie udało, prawda?«.

„Oczywiście, że to było nagrane", ciągnął. „Razem z Henrym mieliśmy krótkie pozycje na 6 tysięcy kontraktów na cukier. Bucket shop miał nasze zabezpieczenia, być może było jeszcze dużo innych pozycji, może 8 albo 10 tysięcy. Załóżmy, że w zabezpieczeniach mieli tych kontraktów jakieś 20 tysięcy dolarów. To wystarczyło, aby opłacić manipulację przy notowaniach na nowojorskiej giełdzie i zetrzeć nas na proch. Dawniej, kiedy w bucket shopie grało zbyt wielu optymistów obstawiających wzrost ceny konkretnych akcji, normalną praktyką była cicha umowa z jakimś maklerem, żeby trochę zaniżył cenę – na tyle, aby

ich wszystkich zniszczyć. Rzadko kiedy kosztowało to bucket shop więcej niż kilka punktów na kilkuset akcjach, a zarabiali tysiące dolarów. Dokładnie to samo chcieli zrobić ze mną i innymi posiadaczami krótkich pozycji na cukrze. Maklerzy w Nowym Jorku podpompowali cenę do 108. Oczywiście natychmiast spadła, ale wielu zdążyło potracić. Zawsze kiedy w grę wchodził gwałtowny spadek, po którym następowało szybkie odbicie, gazety nazywały to ruchem napędzanym bucket shopem".

Niestety, sprawa z kontraktami na cukier była łabędzim śpiewem Livermore'a w Bostonie, przynajmniej na razie. Zdecydowanie nadużył gościnności tego miasta, ale opuszczał je, mając w kieszeni 10 tysięcy dolarów. Na przełomie XIX i XX wieku była to fortuna, zwłaszcza dla nastolatka.

Bez wątpienia były to złote lata bucket shopów. Co prawda instytucje te przetrwały jeszcze 10 lat, ale coraz częściej musiały przyjmować coraz boleśniejsze ciosy zadawane przez coraz bardziej wyrafinowanych przeciwników.

Na przykład pewien anonimowy nowojorczyk jednym celnym atakiem ograł Haight & Freese na 70 tysięcy dolarów. Był członkiem Nowojorskiej Giełdy Papierów Wartościowych i doszedł do wniosku, że jeśli uderzy w znienawidzone bucket shopy, to nie będzie żadnych skarg ani konsekwencji.

Zebrał 35-osobowy zespół udających klientów mężczyzn, którzy w tym samym dniu wybrali się do 35 różnych bucket shopów. Skupili się na tych większych, gdzie mniej więcej o jednej godzinie złożyli taką samą liczbę maksymalnych na ten dzień zakładów.

Następnie do akcji wkroczył nowojorczyk, zalewając rynek poufnymi informacjami podbijającymi cenę. Wybrał akcje, które akurat były w trendzie rosnącym. Dzięki tej sztuczce cena szybko poszybowała do góry. Przeszkody pojawiły się dopiero przy próbie podniesienia ceny o ponad 4 punkty. Następnie 35 statystów skasowało swoje kupony, a każdy z nich zarobił średnio 2 tysiące dolarów, czyli zgodnie z planem.

Tego dnia bucket shopy otrzymały silny cios, ale sądziły, że to wypadek przy pracy. W ciągu następnych 18 miesięcy nowojorczyk powtórzył tę sztuczkę trzykrotnie, zarabiając w sumie ponad 250 tysięcy dolarów.

Najbardziej zuchwałym zagraniem było zajęcie długiej pozycji na akcjach Western Union, a następnie, jeszcze w tym samym dniu, zastąpienie ich pozycją krótką. Manewr został przeprowadzony dwukrotnie przez ten sam zespół.

Zanim wszystkie bostońskie bucket shopy zamknęły drzwi przed Livermore'em, funkcjonował tak przez ponad 4 lata. Pomimo że rocznie wydawał na życie grubo ponad tysiąc dolarów, opuścił Boston, mając w kieszeni 10 tysięcy dolarów. W porównaniu ze średnim wynagrodzeniem w wysokości 4 tysięcy

dolarów było to osiem razy więcej. „Kiedy zarobiłem pierwsze 10 tysięcy dolarów, miałem zaledwie 20 lat", wspominał.

W okresie między wyjazdem z Bostonu a przyjazdem do Nowego Jorku Livermore spędził trochę czasu z matką w Acton. Kiedy przyznał się, że ma ze sobą całe 10 tysięcy, błagała go, żeby przestał spekulować i zaczął zachowywać się rozsądnie. „Trzeba było słyszeć moją matkę. Można było pomyśleć, że 10 tysięcy dolarów w gotówce to kwota, jakiej nikt nigdy przy sobie nie nosił... Powtarzała, żebym zaczął się cieszyć tym, co mam, i znalazł sobie jakieś normalne zajęcie. Nie mogłem jej przekonać, że nie jestem hazardzistą, tylko zarabiam pieniądze dzięki liczeniu. Ale ona wiedziała tylko tyle, że 10 tysięcy dolarów to bardzo dużo pieniędzy. Ja wiedziałem, że ważniejsza jest większa marża".

Rozdział 5

Fenomen bucket shopów

HAZARDOWY SZAŁ
1880–1910

Od chwili otwarcia pierwszego bucket shopu w 1880 roku instytucje te, zwłaszcza wśród ustawodawców, organów ścigania i opinii publicznej, zawsze budziły kontrowersje. Powodem niekończącej się dyskusji, która urosła do rozmiarów ogólnonarodowej debaty, był brak jasności co do pełnionych przez nie funkcji. Jedni widzieli w nich oficjalne miejsce giełdowych spekulacji, inni – jaskinie hazardu. Jednym słowem, co człowiek, to opinia. Psycholodzy niewiele mogli tu pomóc. Deklarowali, że u podstaw zarówno hazardu, jak i spekulacji leży ten sam uzależniający dreszczyk emocji.

Ci, którzy naprawdę rozumieli, o czym mowa, wiedzieli też, że nie ma większej różnicy między jednym a drugim, a spekulacja tak naprawdę niczym nie różni się od hazardu. W obu przypadkach do osiągnięcia sukcesu potrzebna jest ta sama matematyka i sposób myślenia. Być może jedyną różnicą było to, że jedno zjawisko było oficjalną reakcją na drugie. Jeden z ówczesnych finansistów powiedział, że gra na giełdzie wymaga dokładnie tych samych umiejętności co gra w pokera.

Panował pogląd, że spekulacja jest czymś akceptowalnym i zgodnym z prawem, natomiast hazard to coś nagannego i nielegalnego. Bucket shopy były szarą strefą, a ich niejasny status i tocząca się wokół nich debata pozwoliły im na ponad 30-letnie funkcjonowanie w sposób na wpółlegalny. Rozkwitły i przekształciły się w potężny, wart miliony dolarów sektor, dzięki któremu zwykli obywatele mogli się oddawać ulubionemu nałogowi w czasach, kiedy niemal każdy rodzaj hazardu stanowił temat tabu.

Być może wrodzona ludzka skłonność do spekulacji i hazardu jest jednym i tym samym, ale w tym przypadku problem polegał na braku jasnych przepisów, co oznaczało brak możliwości interwencji ze strony policji. W ten sposób każdy bucket shop mógł sobie spokojnie funkcjonować, o ile miał dostęp do wiarygodnych informacji na temat oficjalnych notowań z giełd kapitałowych i towarowych. A bucket shopy to miały – dzięki spółkom telegraficznym. To właśnie one dostarczały niezbędnego składnika, od którego zależało funkcjonowanie bucket shopów, mianowicie stałego dopływu notowań z parkietów największych giełd. Składnika, dzięki któremu mogły stwarzać pozory szacownych instytucji, czyli czegoś, na co nie zasługiwały.

Pierwsze bucket shopy, otwarte pod koniec lat 70. XIX wieku, były niewielkimi, samodzielnymi kantorami, zazwyczaj zlokalizowanymi w biednych lub mniej zamożnych dzielnicach dużych miast. Wszystko zaczęło się w 1868 roku,

kiedy pewien Amerykanin, Edward Calahan, wynalazł ticker – maszynę zawdzięczającą swoją nazwę wydawanemu podczas pracy tykaniu. Ticker był właściwie telegrafem-drukarką, powielającym na papierze najnowsze notowania giełdowe. Pierwsze tickery były nieefektywne i zawodne, aż zajął się nimi nie kto inny, jak wielki inżynier Thomas Edison, który do 1875 roku udoskonalił cały proces. I, jak to zwykle bywa, poszedł o krok dalej i stworzył nowe rozwiązanie, pozwalające na podpięcie do jednej linii telegraficznej aż czterech tickerów. Swój wynalazek nazwał quadruplexem. Pierwszym właścicielem patentu na ten poczwórny ticker była spółka telegraficzna Western Union, która z żelazną konsekwencją narzuciła go rynkom finansowym, maklerom giełdowym i bucket shopom.

Western Union umiejętnie wykorzystał rosnące zapotrzebowanie na informacje finansowe docierające do odbiorców w czasie rzeczywistym i wkrótce został nie tylko dostawcą linii telegraficznych, ale też dodał do nich tickery, które jako pakiet wstawiał do bucket shopów za sowitą, miesięczną opłatą. Do 1880 roku Western Union leasingował bucket shopom tysiące tickerów – był to najbardziej rentowny dział biznesu. W szczytowym momencie serwisował 5 tysięcy klientów korzystających z kilku maszyn, co generowało bardzo wysokie zyski.

Przez pierwsze 10 lat bucket shopy ignorowano. Dostrzeżono je na początku 1880 roku, kiedy nagle władze giełdy towarowej Chicago Board of Trade (CBOT) dostrzegły w nich rosnące zagrożenie w postaci utraty potencjalnych zarobków. Latem tego samego roku CBOT poprosiła spółki telegraficzne transmitujące notowania giełdowe, aby zaprzestały dostaw tickerów do bucket shopów oraz świadczenia im usług. Mogły to robić tylko w przypadku licencjonowanych domów maklerskich. Takie żądania były jednak zupełnie bezowocne, bez stojących za nimi przepisów, więc spółki telegraficzne takie jak Western Union po prostu je zignorowały.

Do 1890 roku bucket shopy stały się olbrzymim biznesem, rzekomo generującym większe przychody niż oficjalne giełdy. „New York Times" pisał, że kieruje nimi syndykat znany jako wielka czwórka, który kontroluje bucket shopy w Nowym Jorku i ma biura w każdym większym mieście. Gazeta dodawała, że wielka czwórka dysponowała znacznym kapitałem i była wysoce rentowna. Pisano także, że żaden z bucket shopów nie jest prowadzony przez osoby, które można by określić mianem szanowanych. Artykuł w „New York Times" był dla wielkiej czwórki kamieniem milowym. Bucket shopy stopniowo zaczęły opuszczać przedmieścia i przenosić się do centrów miast. Te, które tam otwierano, na oko niczym się nie różniły od biur prowadzonych przez takie instytucje jak J.P. Morgan. Taki właśnie był cel. Bucket shopy miały wyglądać dokładnie tak jak tradycyjne domy maklerskie, nikt nie mógł zauważyć różnicy.

Haight & Freese, jedna z firm należących do wielkiej czwórki, otworzyła łącznie 70 placówek wzdłuż Wschodniego Wybrzeża. Coe Commission Company z Minneapolis, specjalizująca się w towarach, miała 100 filii w stanach na północy kraju. M.J. Sage Company z Nowego Jorku, również specjalizująca się w towarach, posiadała i kontrolowała 200 oddziałów na południu.

To właśnie wtedy przebudzili się szefowie głównych giełd w Nowym Jorku i Chicago. Uwierzyli, że bucket shopy stanowią poważną konkurencję dla licencjonowanych domów maklerskich, ponieważ pobierały niższe opłaty, oferowały mniejsze marże i handlowały mniejszymi pakietami akcji. Chyba nie mieli pojęcia o tym, że handel w bucket shopach w ogóle nie jest handlem.

Musiało upłynąć dużo czasu, zanim zrozumiano, na czym polega podstawowa różnica pomiędzy kupnem akcji lub kontraktu towarowego w bucket shopie a podobną transakcją w biurze maklerskim: w bucket shopie wszystkie transakcje były fikcyjne. Kiedy spekulant kupował tu akcje, tak naprawdę jedynie zakładał się z bucket shopem i nie miało to nic wspólnego z transakcją. Żadna akcja nie zmieniała właściciela. Zaangażowane był jedynie pieniądze i obietnice.

Przeciwnicy hazardu i zwolennicy odpowiednich reform prawnych szacowali, że do 1890 roku w całym kraju funkcjonowało około 5 tysięcy bucket shopów, z czego 200 w Nowym Jorku, ponad 100 w Chicago i przynajmniej po jednym w każdym mieście liczącym 10 tysięcy mieszkańców. Zdaniem jednego z takich reformatorów, wygłoszonym w 1887 roku, bucket shopy opanowały amerykański handel do tego stopnia, że generowały 90 procent operacji na rynku towarowym.

Kolejnym momentem przełomowym było zainstalowanie tickerów w knajpach i barach. Spekulanci mogli tu popijać drinki i jednocześnie obserwować ceny, następnie udać się do pobliskiego bucket shopu i obstawić wzrost lub spadek ceny akcji lub towarów, takich jak cukier czy pszenica. Ten krok bardzo zaniepokoił władze.

Maklerzy, także ci działający na giełdach towarowych, poczuli w końcu, że bucket shopy stanowią dla nich poważną konkurencję. W 1889 roku jeden z prominentnych maklerów handlujących na Nowojorskiej Giełdzie Papierów Wartościowych narzekał, że „masowa dystrybucja notowań giełdowych w każdym barze i tym podobnych miejscach bardzo zaszkodziła interesom. Każdy może wejść do baru i sprawdzić notowania". Faktycznie, do 1889 roku konkurencja ze strony bucket shopów niemal o połowę obniżyła cenę miejsca na nowojorskiej giełdzie (dzisiaj jest to opłata za członkostwo), od 34 tysięcy dolarów do 18 tysięcy dolarów. W przypadku giełdy w Chicago był to spadek o dwie trzecie, z 2,5 tysiąca do 800 dolarów.

Pojawiły się też problemy ze strony wpływowego lobby farmerów – producentów żywności dla całego kraju. Byli przekonani, że odbywający się w bucket

shopach niezwykle aktywny handel kontraktami na bawełnę i pszenicę zbija ceny. Poniekąd mieli rację. Ponieważ niewiele było rzeczywistej wymiany bawełny czy pszenicy, ceny w naturalny sposób spadały. Farmerzy nie widzieli większej różnicy między spekulowaniem kontraktami terminowymi a zwykłym hazardem. Redaktor wiodącej wówczas gazety dla producentów żywności stwierdził, że handel przyszłymi cenami płodów rolnych to czysty hazard i jako taki powinien być nielegalny. „A to wymaga takiego samego potępienia i takiego samego potraktowania przez władze", oświadczył.

Policja znajdowała się pod ciągłą presją, więc nowojorscy stróże prawa zapowiedzieli aresztowanie właścicieli bucket shopów pod zarzutem prowadzenia nielegalnych domów gry. Powstrzymał ich jednak komentarz redakcyjny opublikowany w „New York Times", w którym można było przeczytać: „Załóżmy, że jakiś nadgorliwy obywatel zechce wytoczyć te same zarzuty pod adresem Nowojorskiej Giełdy Papierów Wartościowych". Nic dziwnego, że kiedy szef policji i prezes NYSE przetrawili te słowa i ich implikacje, zapał organów ścigania znacznie osłabł.

Nie pomogli także tak zwani eksperci, którzy w toczącym się sporze wydawali się popierać argumenty bucket shopów. Ben Hutchison, znany makler i członek Chicago Board of Trade, publicznie zadeklarował, że spekulanci (tacy, jak on) również nie pełnią żadnej pożytecznej funkcji w gospodarce. „Też jesteśmy hazardzistami", przyznał. Henry Emery, profesor ekonomii na Uniwersytecie Columbia, zwierzył się, że instynkt hazardu to nieodłączna część spekulacji. Tyle tylko, że „spekulacja to coś więcej niż hazard, a to, czy jest od niego lepsza, czy gorsza, pozostanie pytaniem, na które długo nie uzyskamy jednej odpowiedzi", twierdził.

W 1882 roku giełda Chicago Board of Trade ponownie wynegocjowała umowy ze spółkami telegraficznymi, wymuszając wprowadzenie do nich zapisu gwarantującego giełdzie prawo zaopiniowania – i odrzucenia – wniosku strony trzeciej o usługę tickerową. Chodziło o uniemożliwienie sprzedaży takiej usługi operatorom bucket shopów. Dla bucket shopów było to jak odcięcie butli z tlenem.

Właściciele wielkiej czwórki udali się do sądu i osiągnęli tyle, że uzyskali nakaz sądowy zakazujący Western Union usunięcia już pracujących tickerów. W serii kolejnych wyroków zapadających w latach 1883–1903 na szczeblach stanowych i federalnym sądy utrzymały prawo bucket shopów do pozyskiwania notowań giełdowych. Sędziowie uznali bowiem, że bucket shopy mają takie samo prawo do notowań jak maklerzy.

Niezależnie od sądowych wyroków naciski na Western Union wciąż rosły. Giełdy chciały zmusić spółkę do wycofania się ze świadczenia usług dla bucket shopów i ograniczenie ich do licencjonowanych maklerów. Ale firma nie chciała

zrezygnować z tak intratnego rynku. Kiedy już zdecydowała się na podjęcie kroków, zrobiła to bez przekonania i dopiero pod naciskiem ze strony największych giełd oraz sądów stanowych i federalnych, na które z kolei naciskali antyhazardowi reformatorzy. W praktyce wyglądało to tak, że Western Union wykonywał postanowienia, ale wszystkie usuwane tickery były ponownie instalowane kilka tygodni później.

Sprawą musieli się zająć obywatele i organizacje społeczne. W 1887 roku, 8 lat po otwarciu pierwszego bucket shopu, prezes Chicago Board of Trade, słynący z surowości obyczajów Abner Wright, nakazał eksmisję firm Baltimore Postal Telegraph Company oraz Baltimore & Ohio Telegraph Company z budynku chicagowskiej giełdy. Pracownicy ochrony mieli powyrywać kable, a maszyny wyrzucić na bruk. Wright był przekonany, że bucket shopy są jaskiniami hazardu, w których notowania akcji zastępują konne gonitwy i wyścigi psów. Wierzył, że bez stałego dostępu do notowań umrą śmiercią naturalną.

Problem Wrighta polegał na tym, że istniało więcej kanałów zajmujących się dystrybucją notowań akcji i surowców oraz że nie każdy podzielał jego purytańskie poglądy. Pewnego dnia, po 4 miesiącach, kiedy bucket shopy wciąż miały dostęp do aktualnych cen, chwycił siekierę i w przekonaniu, że to linie telegraficzne, zaczął rąbać wszystkie wychodzące z piwnicy kable, które uznał za podejrzane. W rzeczywistości były to przewody należące do giełdy i łączące ją z policją i strażą pożarną. Wówczas, gdy nawet w ten sposób nie udało mu się powstrzymać bucket shopów, po prostu zrezygnował.

W 1890 roku prezes Western Union Norvin Green, zeznając przed Kongresem Stanów Zjednoczonych, powiedział, że niemal połowa ruchu telegraficznego ma „czysto spekulacyjny" charakter – obejmowało to handel akcjami, towarami oraz wyścigi konne.

W sprawie z 1903 roku toczącej się przed federalnym sądem apelacyjnym panel złożony z trzech sędziów orzekł, że ogromna większość transakcji na giełdzie była „transakcjami posiadającymi znamiona hazardu". Dla rynków kapitałowych był to druzgocący wyrok.

Początek końca bucket shopów datuje się na 1906 rok, kiedy stosunkowo mało znany dziennikarz Merrill Teague napisał, że wartość zawieranych corocznie zakładów na akcje i towary wynosi 100 milionów dolarów, z czego 35 milionów to roczne zyski wszystkich bucket shopów. Kolejny duży kawałek stumilionowego tortu trafiał do spółek telegraficznych, które Teague oskarżył o „współudział". Reszta wędrowała do zorganizowanych grup przestępczych. To zaalarmowało władze. Po raz pierwszy można było podjąć rzeczywiste działania.

Wielka czwórka zareagowała błyskawicznie i zaczęła budować wizerunek bucket shopu jako rzetelnego konkurenta NYSE. Na przykład porównano

prowadzone w nich transakcje towarowe z rzeczywistymi transakcjami kontraktami terminowymi zawieranymi na giełdzie w Chicago. Podawane liczby pokazywały, że tylko 1 procent obrotów kontraktami terminowymi na zboże kończy się faktyczną dostawą zboża. Wniosek był taki, że 99 procent transakcji zawieranych jest na podstawie różnic cenowych, czyli dokładnie tak samo jak w przypadku rozliczeń bucket shopów z ich klientami. Szefów największych giełd oskarżono o praktyki monopolistyczne, których celem jest „zdławienie niezależnych podmiotów". Przełom nastąpił w momencie, kiedy znajdujący się w centrum całego zamieszania Merrill Teague, teraz już osoba bardzo popularna, musiał przyznać, że jeżeli chodzi o handel na rynku towarowym, to konkluzje wielkiej czwórki są, niestety, słuszne.

Ale upadek bucket shopów już się rozpoczął – nastąpiło to rok wcześniej, w 1905. Giełdy poszukały rozwiązania problemu w kodeksie postępowania cywilnego i w końcu natrafiły na paragraf o prawie autorskim. Stwierdziły, że gdyby dało się udowodnić, że prawo to chroni także notowania giełdowe, to na tej podstawie można by zakazać dostępu do nich bucket shopom. W maju tego samego roku, po pełnych dramatyzmu przesłuchaniach, Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych orzekł wreszcie, że Chicago Board of Trade jest właścicielem swoich notowań i może nimi dysponować w dowolny sposób. Przed kolejne 7 lat chicagowski parkiet oraz pozostałe giełdy, uzbrojone w precedensowy wyrok, zaczęły uzyskiwać nakazy sądowe i zamykać znienawidzone bucket shopy. Pięć lat później przybytki te przestały istnieć pokonane przez prawo autorskie.

Niemal natychmiast, w 1909 roku, gubernator stanu Nowy Jork, Charles Evans Hughes, utworzył komisję do zbadania nadużyć związanych ze zorganizowaną spekulacją. Komisja rozkręcała się dość długo, aż wreszcie wydała oświadczenie, że „spekulacja ma takie same skutki finansowe i formalne jak hazard". Jednocześnie komitet ostro skrytykował NYSE, dostrzegając jedynie niewielką różnicę między nowojorskim parkietem a bucket shopami. „Tylko niewielka część transakcji zawieranych na giełdzie ma charakter inwestycyjny. Duża ich część może być określona jako hazard".

Zabawne, że przez 30 lat śledztw, kosztownych procesów, szerokiej kampanii public relations i trudnych negocjacji ze spółkami telegraficznymi nikomu nie udało się zamknąć bucket shopów. Kontrowersyjne działania Wrighta w 1887 roku tylko ujawniły frustrację i bezsilność, jaką czuły giełdy starające się walczyć z bucket shopami. Kontrowersyjne przybytki musiały skapitulować dopiero przed mało docenianymi przepisami kodeksu postępowania cywilnego. Ale wtedy Jesse Livermore był już bardzo daleko – został legalnym maklerem amerykańskiego rynku papierów wartościowych. Nigdy jednak nie zapomniał, że swoją karierę zaczynał w już nieistniejących bucket shopach.

Rozdział 6

Ślub i przeprowadzka do Nowego Jorku

CHŁOPIEC STAJE SIĘ MĘŻCZYZNĄ
1900–1901

Te 4 lata, które Jesse Livermore spędził w bostońskich bucket shopach, były dla niego niezwykle pouczające. W najlepszym tygodniu zarobił więcej niż przez 2,5 roku w Paine Webber. Kiedy ostatecznie opuszczał Boston, miał na koncie 10 tysięcy dolarów: dużo mniej niż w szczytowym okresie, kiedy to udało mu się zgromadzić 25 tysięcy, ale i tak oznaczało to tysiącprocentowy zwrot z kapitału osiągnięty w ciągu 3 lat spekulowania.

Straty, jakie poniósł na sam koniec, były dość przykre, ale po pierwszym szoku wywołanym widokiem szybko topniejącego kapitału błyskawicznie potraktował to jako cenną lekcję.

„Umiejętność odczytywania taśmy zdobyta w bucket shopach oraz nieustanne trenowanie pamięci okazały się niezwykle cenne. I jedno, i drugie przychodziło mi bardzo łatwo. To właśnie tym szczególnym zdolnościom zawdzięczam pierwsze sukcesy zawodowe, a nie intelektowi czy wiedzy. Mój mózg był niewytrenowany, a ignorancja – kolosalna. To sama gra nauczyła mnie grać, chociaż w czasie tej nauki nie szczędziła mi cięgów i razów", przyznał.

Jesse Livermore dowiedział się także wielu cennych rzeczy i na swój temat, i na temat swojej psychiki. Ponosił straty, bo w jego głowie działo się coś dziwnego, coś, czego nie rozumiał i nawet nie zdawał sobie z tego sprawy, dopóki nie było za późno.

Świadomość, że okres bostoński dobiega końca, jakby uruchomiła pewne drobne zmiany chemiczne w mózgu. Niemal natychmiast Livermore zaczął spekulować inaczej i mniej skutecznie. Wówczas po raz pierwszy zdał sobie sprawę, w jaki sposób różne sposoby myślenia mogą istotnie wpłynąć na sposób spekulowania. „Pozwalałem, aby chęć przeżycia dreszczyku emocji brała górę nad zdrowym osądem", wspominał później.

Poza tym był coraz bardziej sfrustrowany tym, że przerwy między okazjami do prowadzenia jakiegokolwiek handlu wciąż się wydłużały. Poznali się na nim wszyscy właściciele bucket shopów, w tym Arnie Rothstein – osobiście zainteresowany młodym człowiekiem, któremu nadał przydomek Boy Plunger. To wtedy Livermore, aby coś zdziałać w bucket shopach, musiał ukrywać się pod przebraniem i sięgać po szereg fałszywych nazwisk. Przez jakiś czas taka strategia zdawała egzamin, ale koniec końców ludzie Rothsteina rozszyfrowywali podstęp.

Wszystkie te kłopoty oraz poczucie, że okres bostoński dobiega końca, sprawiły, że umysł Livermore'a jakby się rozregulował. Kolejnym problemem było to,

że – jak później zdał sobie sprawę – angażował duże ilości gotówki, trzykrotnie za duże.

Ale wciąż grał z rozmachem. Chciał ograć bucket shopy, zanim ostatecznie zamkną przed nim drzwi. Trudno, aby takie podejście zadziałało. I rzeczywiście nie zadziałało. Choć z drugiej strony nie zostawiono mu większego wyboru: jedynym wyjściem było całkowite zaprzestanie handlu, ponieważ do żadnego bucket shopu Rothsteina nie miał wstępu.

Pozostał mu Haight & Freese, ale firma stopniowo zmieniała zasady gry i uszczuplała jego wygrane. Nie miał już przewagi i zaczął tracić, aż w końcu wprowadzane przez Haight & Freese zmiany osiągnęły taką skalę, że w żaden sposób nie mógł tej instytucji ograć. Na szczęście wystarczyło mu rozsądku, aby wycofać się, zanim będzie za późno i zanim wszystko przegra. W pewnym momencie wydawało się to bardzo prawdopodobne. Kwota 10 tysięcy dolarów to było wciąż bardzo dużo pieniędzy – wystarczająco dużo na rozpoczęcie spekulacji w Nowym Jorku.

Niestety, tydzień później Livermore przekonał się, że wcale nie tak łatwo wycofać się z gry, i stracił kolejne 7,5 tysiąca. „Po latach ogrywania bucket shopów pozwoliłem im na odebranie większości moich wygranych", powiedział.

Dlatego pewnego dnia po prostu wsiadł do pociągu, zabierając ze sobą dwie małe walizki, w których zmieścił się cały jego dobytek. Tym razem miał wystarczające środki, aby zatrzymać się w hotelu. Szybko znalazł taki, który mu odpowiadał. W tamtych czasach połowa pokoi w najlepszych nowojorskich hotelach była przeznaczona dla tak zwanych stałych gości, a Livermore bez trudu stał się jednym z nich. Miał wrażenie, że przyjechał do domu, i w pewnym sensie tak właśnie było.

Początkowo planował rozkręcenie działalności w nowojorskich bucket shopach. Założył, że będzie ich tu co najmniej tyle, ile w Bostonie. Niestety, bardzo się mylił. Cukrowa wpadka Haight & Freese na 70 tysięcy dolarów sprawiła, że niektóre z jego bucket shopów wypadły z gry. A kiedy w ciągu następnych 18 miesięcy trzykrotnie zadano im podobne ciosy, nowojorskie bucket shopy po prostu zamknęły się na głucho. Przyjazd Livermore'a do miasta zbiegł się z ostatecznym końcem bucketshopowej bonanzy. Ale nawet gdyby nie doprowadzili ich do bankructwa sprytni gracze, zrobiłaby to nowojorska giełda i policja. I chociaż w Bostonie i innych metropoliach bucket shopy działały jeszcze przez 3 lata, do Nowego Jorku już nigdy nie powróciły.

Dla Livermore'a był to szok. Zrozumiał, że nie pozostaje mu nic innego, jak zostać legalnym inwestorem giełdowym i zacząć handlować tak jak inni, jako pełnoprawny klient domu maklerskiego.

Tymczasem nie spieszył się i pierwsze tygodnie po wyjeździe z Bostonu poświęcił na powrót do równowagi emocjonalnej i przeanalizowanie, co się właściwie wydarzyło.

Poniesione straty bolały go bardziej, niż chciał przyznać nawet w najszczerszych momentach samokrytyki. Ale zgodnie z modelem, któremu miał być wierny przez resztę życia, doszedł do wniosku, że za to, co się stało, może obwiniać tylko samego siebie. W jego oczach rynek nigdy się nie mylił i nie mógł się mylić. Livermore nie chciał zostać jednym z tych hazardzistów, którzy wszystkie swoje niepowodzenia przypisują pechowemu rozkładowi kart.

Pierwszy etap wiwisekcji polegał na skrupulatnym przeanalizowaniu każdej transakcji i precyzyjnym określeniu punktu, w którym popełnił błąd. Odkrył, że wszystko sprowadzało się do jednego: wyboru optymalnego momentu.

Doszedł do zadziwiająco oczywistego wniosku i była to lekcja, którą – jak miała pokazać przyszłość – będzie przerabiać przez całe życie. Skonkludował też, że nie mógł i nie powinien spekulować non stop. Czasem powinien być na rynku, a czasem nie, a jego ostatnie straty były klasycznym przykładem handlu ponad miarę.

Analiza zakończyła się wnioskiem, że w siedmiu na 10 transakcji wygrywał, ale straty poniesione w tych trzech były większe niż zyski z siedmiu pozostałych. Skonstatował także, że kiedy był absolutnie pewien, że miał rację, to zawsze ją miał, natomiast porażki ponosił przy transakcjach, które wzbudzały w nim mniejsze lub większe wątpliwości. Ta introspekcja i wyciągnięte wnioski bardzo go uspokoiły, postanowił zatem, że będzie kontynuował dotychczasową karierę, ale jako klient domu maklerskiego na Wall Street. Teraz pozostawało znalezienie miejsca odpowiadającego jego ambicjom i aspiracjom. Nie trwało to długo, ponieważ szczęście znów było po jego stronie.

W dniu przyjazdu do Nowego Jorku, czyli 14 września 1900 roku, dwudziestotrzylatek wkroczył do siedziby biura maklerskiego Harris, Hutton & Company, prowadzonego przez dwudziestopięcioletniego Edwarda Huttona. Nowojorskie biuro było nową filią instytucji założonej przez wuja Huttona w Cincinnati. Edward związał się z firmą w wieku 15 lat, a 5 lat później został partnerem. Młody krewniak przekonał stryja do otwarcia nowojorskiego oddziału zaledwie kilka miesięcy wcześniej.

Livermore czytał o nowej firmie w bostońskich gazetach i spodobało mu się to, czego się dowiedział. Stwierdził, że on i Edward Hutton są w jakiś sposób podobni. Równie ambitni młodzieńcy, mniej więcej w tym samym wieku, od razu przypadli sobie do gustu: w przyszłości obaj mieli odnieść spektakularny sukces jako finansiści i stać się legendami Wall Street. Pierwsza rozmowa nie mogła potoczyć się lepiej. Ed Hutton przyjął od Livermore'a 2,5 tysiąca dolarów i założył

mu pierwszy rachunek maklerski. Dodał, że może liczyć na kredyt w wysokości 22,5 tysiąca, co razem dawało 25 tysięcy dolarów. „Rano przyjechałem do miasta, a jeszcze tego samego dnia, przed pierwszą po południu, otworzyłem rachunek w biurze maklerskim i mogłem zacząć handel", wspominał Livermore.

To było mocne wejście, ale nie odbiegało od tego, do czego Livermore przyzwyczaił się w Bostonie w swoim najlepszym okresie. Poza tym na Wall Street zaczął się wyraźny trend wzrostowy i z tego punktu widzenia przyjazd do Nowego Jorku nastąpił w idealnym momencie, chociaż nie było to otoczenie naturalne i najlepsze dla kogoś, kto stawiał pierwsze kroki na prawdziwym parkiecie. Każda zajęta wówczas długa pozycja musiała kończyć się zyskiem, chociaż wtedy Livermore nie zdawał sobie z tego sprawy. „To było dla mnie coś zupełnie naturalnego – handlowałem dokładnie w taki sam sposób, jak to robiłem w bucket shopach, kiedy jedynym, co musiałem robić, było obstawianie fluktuacji i wyławianie drobnych, ale jednoznacznych zmian cen", wspominał.

Niestety, jak sam później przyznał, te korzystne warunki doskonale maskowały podstawowe trudności. „Nikt nie wyjaśnił mi kluczowych różnic ani nie skorygował mojego sposobu myślenia. Z drugiej strony, nawet gdyby ktoś wtedy mi powiedział, że moja metoda się nie sprawdzi, to i tak sam chciałbym się upewnić. Tylko jedna rzecz może mnie przekonać, że się mylę – przegrane pieniądze. Rację mam tylko wtedy, kiedy wygrywam. Na tym właśnie polega spekulacja".

Jak na ironię pierwszy dzień handlu w Nowym Jorku był nieudany. Chociaż Livermore przegrał, to jednak czuł się świetnie. „Patrzyłem na tablicę i zobaczyłem papier, który bardzo mi się spodobał, bo zachowywał się w sposób właściwy. Kupiłem 100 po 84. Po niecałych 30 minutach wyszedłem przy cenie 85. Po czym zobaczyłem kolejny, który wydał się atrakcyjny, i zrobiłem to samo. Bardzo szybko byłem do przodu o 3/4 punktu. Dobrze zacząłem, prawda?", opowiadał. „Teraz uważajcie: pierwszego dnia mojej działalności jako klienta szanowanego domu maklerskiego w zaledwie 2 godziny przehandlowałem tyle, że byłem 1,1 tysiąca dolarów w plecy. To mnie nie zaniepokoiło, bo nie widziałem, żeby coś było ze mną nie tak. Moje ruchy były prawidłowe i w dawnym, poczciwym shopie sporo bym wygrał. Maszyna nie zachowała się tak, jak powinna, ale o tym, że coś było nie tak jak należy, powiedziała mi strata w wysokości 1,1 tysiąca dolarów. Dopóty, dopóki operator maszyny miał rację, nie było powodu, żeby się gorączkować. W końcu w wieku 22 lat ignorancja nie jest wadą strukturalną".

Drugiego dnia Livermore zaczął wygrywać i szybko stał się najaktywniejszym klientem nowego domu maklerskiego, często przynoszącym tysiące dolarów w postaci prowizji i odsetek. W ciągu pierwszych 3 miesięcy podwoił kapitał i linię kredytową.

Na początku 1901 roku było jasne, że giełdowe byki rozhulały się na dobre. Do tamtej pory rekordowym wolumenem handlowanym w ciągu jednego dnia było 250 tysięcy akcji. Tymczasem do końca roku rekord ten został pobity 12-krotnie. Pewnego dnia dzienne obroty wyniosły 3 miliony akcji. Livermore czerpał z boomu pełnymi garściami. „Pamiętam mój pierwszy dzień w Nowym Jorku. Bucket shopy, które zamknęły przede mną drzwi, zmusiły mnie do znalezienia innego, bardziej szanowanego miejsca. W tamtym czasie bardzo dużo się działo i rynek był niezwykle aktywny, a to zawsze wprawia w doskonały nastrój. Od razu poczułem się tu jak w domu. Przed sobą miałem znaną tablicę z notowaniami, mówiącą do mnie językiem, który opanowałem, zanim skończyłem 15 lat. Przy tablicy stał chłopak, który robił dokładnie to samo co ja w swoim pierwszym biurze. Byli klienci – identyczne, znajome towarzystwo – którzy obserwowali tablicę albo stali przy tickerze, wykrzykując ceny i komentując notowania. Maszyny były takie, do jakich się przyzwyczaiłem. Panowała atmosfera, którą oddychałem od chwili, kiedy zarobiłem na giełdzie swoje pierwsze pieniądze. Takie same tickery i tacy sami inwestorzy, więc taka sama gra. Pamiętajcie, że miałem dopiero 22 lata. Chyba wydawało mi się, że poznałem już wszystkie mechanizmy, od A do Z. Dlaczego miałbym sądzić inaczej?", wspominał.

Zarabiał bez wysiłku, co bardziej było związane z giełdową hossą niż z jego zdolnościami. Ceny wszystkich akcji szły w górę, więc cały czas zajmował długie pozycje. Pewnego pamiętnego poniedziałku kupił akcje Northern Pacific na kwotę 90 tysięcy dolarów, a do piątku, w niecały tydzień, zarobił na nich 50 tysięcy dolarów, wykorzystując jedynie 10 tysięcy środków własnych (reszta pochodziła z kredytu). Można śmiało powiedzieć, że w ciągu 5 dni pomnożył swój kapitał pięciokrotnie.

Nic dziwnego, że Livermore stał się bardzo dobrym klientem biura Harris, Hutton & Company, a Ed Hutton został jego bliskim przyjacielem. W niecały miesiąc od ich pierwszego spotkania Livermore bawił się na jego ślubie z Blanche Horton. Było to 9 października 1900 roku w St. Louis.

Ślub przyjaciela miał się okazać dla Livermore'a brzemienny w skutki, z wielu powodów. To właśnie tam poznał pewną dziewczynę: pochodzącą z Indianapolis Nettie Jordan. Nettie przyszła na wesele sama i zrobiła na nim tak samo piorunujące wrażenie jak on na niej. To była miłość, a właściwie namiętność, od pierwszego wejrzenia. W czasie weselnego przyjęcia oboje nieco nadużyli alkoholu, po czym spędzili ze sobą pierwszą noc. Dla żadnego z nich nie był to pierwszy raz, ale Livermore nigdy wcześniej nie był z taką dziewczyną jak Nettie. To łóżkowe doświadczenie okazało się zupełnie inne od wszystkich poprzednich. Nettie natomiast sądziła, że właśnie znalazła księcia z bajki, którego za wszelką cenę chciała zatrzymać. Trudno się dziwić: był bogaty, przystojny i czarujący

w spokojny, powściągliwy sposób. Z kolei ona była śliczna, szczupła i bardzo towarzyska. Pojechała za nim do Nowego Jorku.

Po kilku tygodniach Jesse i Nettie wzięli cichy ślub, na którym obecni byli jedynie Ed i Blanche Huttonowie. W następnym tygodniu Nettie zabrała Jessego do rodziców w Indianapolis, a później młoda para pojechała do Bridgeport, żeby Nettie poznała Hirama i Laurę.

To było życie jak z bajki. Livermore'owie i Huttonowie stali się nierozłączni, spotykali się przy każdej nadarzającej się okazji.

Młoda para szybko przeprowadziła się do wytwornego apartamentu na rogu Fifth Avenue i East 47th Street, tuż obok pozostałości po spalonym hotelu Windsor. Mieli tyle pieniędzy, że wkrótce zaczęli się rozglądać za jakąś wiejską posiadłością. Livermore'a zawsze pociągało morze i szybko udało mu się znaleźć dom w nadmorskim mieście Long Branch w stanie New Jersey. Willa znajdowała się tuż przy plaży i młode małżeństwo z rozkoszą oddawało się sielankowemu życiu, zgodnie z obowiązującymi wówczas standardami.

Livermore po raz pierwszy zrobił sobie prawdziwy urlop. Małżonkowie rozpoczęli go od rejsu na pokładzie liniowca kursującego na trasie Nowy Jork–Southampton. Zajęli w nim najlepszą kabinę. Czterodniowy rejs odbyli w wielkim stylu. Po przybyciu do Southampton Livermore wynajął prywatny wagon kolejowy i wiosną 1901 roku wyruszył wraz z żoną w podróż po Europie. Wszystkie źródła podają, że Nettie wróciła zza Atlantyku, mając w torebce brylanty warte 12 tysięcy dolarów. Był to prezent od męża.

Kiedy państwo Livermore'owie wrócili do Ameryki i w nowojorskim porcie opuszczali parowiec, klejnoty wywołały sensację. Nettie, poproszona o otworzenie torebki do kontroli, dość naiwnie pochwaliła się celnikowi, jakiego ma hojnego męża, który w Paryżu kupił jej te piękne diamenty. Celnik wezwał posiłki, a państwo Livermore'owie zostali odprowadzeni na bok i zaproszeni do biura w celu złożenia wyjaśnień. W pewnym momencie groziło im nawet trafienie do aresztu. Tymczasem pracownicy urzędu celnego chcieli ustalić wysokość należnego cła i interesowało ich, czy Livermore naprawdę sądził, że kupił biżuterię zwolnioną z tego rodzaju opłat. Ten był szczerze zaskoczony, kiedy przypomniał sobie, że paryski jubiler nic mu na ten temat nie powiedział.

Celnicy bardzo szybko uzupełnili brakującą wiedzę, a ponieważ Livermore nie miał ani ochoty, ani wystarczającej gotówki, żeby zapłacić 7,2 tysiąca dolarów, brylanty, ku rozpaczy pani Livermore, zostały chwilowo skonfiskowane. Następnego dnia Livermore zerwał się o świcie, wziął czek z National City Bank i pospieszył do portu odzyskać skarb.

I chociaż pozostał anonimowy, następnego dnia „New York Times" skrupulatnie opisał całą historię. „Pierwsza wzmianka na mój temat, jaka znalazła

się w prasie, dotyczyła faktu, że żona wróciła z Europy, przemycając w torebce klejnoty warte 12 tysięcy dolarów", wspominał później.

Niestety, to nie był koniec złych wiadomości. Dobra passa, jaką cieszył się Livermore od chwili przyjazdu do Nowego Jorku, miała się właśnie gwałtownie zakończyć. Lada moment czekała go bolesna i kosztowna lekcja, że nie należy mylić szczęścia z faktycznymi umiejętnościami. Livermore zobaczył w końcu – na nieszczęście dla siebie zbyt późno – na czym polega fundamentalna różnica między rzeczywistym handlem a spekulacją w bucket shopach. A wszystko sprowadzało się do prostego faktu, którego Livermore, z niezrozumiałych powodów, do tej pory nie zauważył.

To prawda, w bucket shopie ceną, po której kupowano i sprzedawano akcje, była cena z tickera. Tyle tylko, że nie była to cena rzeczywista obowiązująca na giełdowym parkiecie. Świat bucket shopu koncentrował się na cenie z tickera, a nie na giełdowej rzeczywistości. W realnym świecie ticker był jedynie kanałem łączności, a podawane za jego pośrednictwem ceny mogły się drastycznie różnić od faktycznych notowań.

Livermore zrozumiał, że informacje z tickera były opóźnione – w najlepszym razie o jakieś 30 czy 40 minut, a czasami, kiedy sprawy na rynku toczyły się bardzo szybko, opóźnienie to mogło wynosić nawet 2 godziny. Niestety, nie dostrzegł w porę czegoś, co było tak oczywiste.

Najbardziej bolesną lekcję otrzymał, kiedy zajął krótkie pozycje i postawił na korektę, której nadejście prognozował na maj 1901 roku. Livermore'owi trudniej było operować w czasie hossy, ponieważ był naturalnym niedźwiedziem, zawsze oczekującym na czyhające tuż za rogiem spadki. Wiedział także, że zajmowanie krótkich pozycji na rosnącym rynku stanowiło w najlepszym razie zagranie ryzykowne, a na rynku, który szedł w górę jak szalony – wręcz katastrofalne.

Ale niedźwiedzi instynkt wziął górę i wydawało mu się, że dostrzega możliwość szybkiego i łatwego zarobku. Pewnego dnia w maju 1901 roku, jeszcze przed otwarciem rynku, złożył w Harris Hutton zlecenie na krótką sprzedaż 100 tysięcy akcji U.S. Steel. Było to, jak później wspominał, tysiąc akcji po 100 dolarów. Następnie zlecił krótką sprzedaż tysiąca akcji Santa Fe Railroad po 80 dolarów, używając w tym celu całego kapitału i dźwigni w stosunku 4 : 1. Obie spółki były spółkami flagowymi, można powiedzieć – dobrem podstawowym całego rynku – i w czasie boomu sprzedawały się jak świeże bułeczki. Logice Livermore'a trudno było cokolwiek zarzucić. Oba walory dojrzały do korekty: obroty były rekordowe, a ceny – bardzo zmienne.

Livermore miał rację, zdając się na swój instynkt. Faktycznie następnego dnia po otwarciu rynku notowania obu papierów poleciały na łeb na szyję. Problem polegał na tym, że jego zlecenie nie mogło zostać zrealizowane po cenie otwarcia,

a kiedy już było to możliwe, ceny spadły odpowiednio do 85 i 65 dolarów. Jego zlecenia zrealizowano właśnie po tych cenach – po których planował odkupienie akcji. Livermore zrozumiał, że chociaż miał rację, to jednocześnie bardzo się pomylił. Natychmiast spróbował zamknąć pozycje. Ale łatwiej było powiedzieć, niż zrobić. Na rynku wszystko toczyło się bowiem bardzo szybko, zwłaszcza pod ciężarem tak ogromnych wolumenów.

Livermore instynktownie poczuł, że wpadł w tarapaty i że cały rynek rzuci się do kupowania po nowych, niższych cenach. Zlecił zatem zabezpieczenie swoich pozycji, ale było już za późno. Gdy tylko wzrósł popyt, ceny poszybowały w górę. To był największy koszmar każdego tradera, więc Livermore z niecierpliwością czekał na informację o cenie, po której będzie musiał odkupić akcje. Okazało się, że premia w stosunku do ceny z poprzedniego dnia wyniosła 10 procent, co oznaczało, że na obu papierach stracił 25 procent. A ponieważ był wylewarowany na 400 procent, swoją stratę musiał pomnożyć przez cztery. W sumie w ciągu kilku godzin stracił 50 tysięcy dolarów.

Kilka sekund sprawiło, że znalazł się na deskach, a jego konto zostało wyczyszczone do zera. A wszystko tylko dlatego, że ticker nie był w stanie przerobić ogromnych obrotów i podawane przez niego dane miały 2 godziny opóźnienia w stosunku do danych rzeczywistych. Livermore był zrujnowany, a cała jego gotówka po prostu wyparowała.

Stał w holu biura Harris Hutton, smętnie rozmyślając, że jeszcze wczoraj wart był 50 tysięcy dolarów i tryskał pewnością siebie, tymczasem dzisiaj jego finanse, reputacja i wiara w siebie zostały kompletnie zdruzgotane. Był załamany i do głębi wstrząśnięty.

Nie pomogły słowa otuchy, że jego rozumowanie i wnioski były najzupełniej prawidłowe i że gdyby tylko mógł zrealizować zamówienie po cenie z tickera, to zamiast stracić 50 tysięcy, dokładnie tyle samo by zarobił. „Taśma zawsze opowiadała dawno przebrzmiałą historię, a ja cały czas według niej handlowałem, w ogóle nie zdając sobie z tego sprawy", wspominał z goryczą wiele lat później.

To był szkolny błąd, ale Livermore miał wówczas zaledwie 23 lata. Doświadczenie zdobywał w bucket shopach, które – jak zbyt późno się zorientował – grały według innych zasad. Jednocześnie doskonale wiedział, że taka sama transakcja przeprowadzona w bucket shopie przyniosłaby mu zysk w wysokości co najmniej 30 tysięcy dolarów.

Zaskoczyło go również to, że jego własne zlecenia w takim tempie ruszyły ceną, jeszcze zanim zostały złożone. „Moje zlecenie było dość duże, a sprzedaż zdołowałaby cenę jeszcze bardziej. W bucket shopie nie musiałem zwracać uwagi na skutki moich operacji. W Nowym Jorku przegrałem, bo tutaj grano w coś zupełnie innego", wyjaśniał.

Tej nocy siedział w ciemnym mieszkaniu, rozmyślając nad tym, co się stało. Przegrana wstrząsnęła podstawami jego egzystencji, a przede wszystkim –pewnością siebie.

Zrozumiał także, że jego niepodlegający dyskusji talent do odczytywania taśmy w ogóle nie sprawdzał się w Nowym Jorku, gdzie taśma podawała spóźnione informacje. Znalazł się w kropce i nie widział na horyzoncie żadnego rozwiązania. „Nie chodziło o to, że grałem niezgodnie z prawem i dlatego straciłem; chodziło o to, że grałem po prostacku. Powiedziano mi, że świetnie czytam taśmę. Ale bycie ekspertem od taśmy wcale mnie nie uratowało. Być może poszłoby mi znacznie lepiej, gdybym był na parkiecie, w biurze maklerskim. Być może w odpowiednim otoczeniu dostosowałbym mój system do nowych warunków. Ale, oczywiście, jeśli miałem działać na taką skalę jak teraz, to system koniec końców musiałby mnie zawieść – przede wszystkim ze względu na wpływ moich własnych posunięć na zachowanie akcji. Krótko mówiąc, nie znałem wszystkich zasad gry zwanej giełdową spekulacją. Znałem tylko niektóre z nich; prawda, że najważniejsze i bardzo cenne. Bywały okresy, kiedy mój system kapitalnie się sprawdzał, aż nagle wszystkie klocki zaczęły się sypać jeden po drugim. Pamiętajcie, że miałem zaledwie 22 lata i nie chodziło o to, że za wszelką cenę obstawałem przy swoim, że nie chciałem przyznać się do błędu. Po prostu byłem w wieku, w którym zazwyczaj wie się niewiele", opowiadał.

Jego upadek finansowy natychmiast przełożył się na małżeństwo. Już następnego dnia Nettie doszła do wniosku, że wcale nie poślubiła cudownego dziecka finansów, jak się jej wydawało 8 miesięcy wcześniej. Czarę goryczy przelała prośba Livermore'a o oddanie całej biżuterii, którą wcześniej jej podarował. Powiedział, że zamierza zanieść precjoza do lombardu i wyciągnąć z nich tyle, ile się da, żeby mieć kapitał na nowy start. Chociaż klejnoty kosztowały go w sumie 30 tysięcy dolarów, to mógł za nie dostać jedynie 10 procent ich wartości. Ale desperacko potrzebował tych 3 tysięcy.

Jednak Nettie odmówiła. Nie chciała mieć z tym nic wspólnego i po prostu wyszła z domu, zabierając szkatułkę z biżuterią, po czym wsiadła do pociągu i pojechała do rodziców, do Indianapolis. Tam biżuteria trafiła do ojcowskiego sejfu. To właściwie zakończyło ich małżeństwo, chociaż Nettie jeszcze przez jakiś czas kursowała między Indianapolis a Nowym Jorkiem i sukcesywnie zabierała swoje rzeczy. Trwało to 4 tygodnie, aż do wyjazdu Livermore'a do Bostonu. Przez kolejne 6 miesięcy w ogóle się nie widywali. Nie po raz pierwszy Livermore miał udowodnić, że jego wiedza na temat kobiet – w przeciwieństwie do wiedzy na temat rynku kapitałowego – była żadna.

Te kilka miesięcy stanowiły okres intensywnej samoanalizy. Bez kapitału i bez żony Livermore miał dużo czasu na myślenie. Zrozumiał, że teraz jest mężczyzną

uwolnionym od wybujałego ego i równie rozbuchanych roszczeń. Nie miał także żadnych iluzji co do swoich umiejętności. Dużo później tak oto wspominał ten okres introspekcji: „Moje zadanie było bardzo proste: spojrzeć na spekulację pod zupełnie innym kątem. Nie wiedziałem, że ta gra jest czymś dużo większym niż to, czego byłem w stanie nauczyć się w bucket shopach. Tam wydawało mi się, że wygrywam z rynkiem, podczas gdy wygrywałem jedynie z bucket shopem".

Livermore trafił w samo sedno. Zrozumiał wreszcie, że nigdy nie udało mu się pobić rynku, a jedynie system, według którego funkcjonowały bucket shopy nastawione na oskubywanie klientów. Na to był zbyt mądry, ale sam proces dał mu błędne pojęcie o własnych zdolnościach. To, co w rzeczywistości było bardzo trudne, przychodziło mu niezwykle łatwo. Niestety, w przypadku rzeczywistego handlu papierami wartościowymi to zadanie – dużo bardziej podatne na ewentualne pomyłki – okazało się zbyt skomplikowane dla wypracowanych wzorców.

Rozdział 7

Wzloty i upadki

POWRÓT DO BUCKET SHOPÓW
1901

Po odejściu Nettie, kiedy jego życie osobiste i zawodowe legło w ruinie, Jessego Livermore'a nic już nie trzymało w Nowym Jorku. Nie miał możliwości zarobienia pieniędzy, a przede wszystkim nie miał pieniędzy, które pozwoliłby mu wykorzystać ewentualne możliwości.

Po raz pierwszy w życiu nie wiedział, co robić. Był więcej niż bankrutem: na koncie inwestycyjnym w biurze Harris Hutton miał debet. Oddanie do lombardu biżuterii Nettie stanowiło ostatnią szansę na pozostanie w grze, ponieważ bez dostępu do gotówki nie miał jak wrócić na giełdę.

Pozostało mu jedno rozwiązanie: na jakiś czas wycofać się z dotychczasowego życia. Zamknął drzwi, pozasłaniał okna i przez 2 tygodnie nie wychodził z domu. Opłakiwał utratę żony i pieniędzy, nie bardzo wiedząc, czego brakowało mu bardziej. Prawdę powiedziawszy, bardziej niepokoiły go straty finansowe i powrót do Harris Hutton. Po 2 tygodniach wziął się w garść, zebrał się na odwagę i ruszył do biura. Nie miał pojęcia, co go tam może czekać.

Spodziewał się mnóstwa kłopotów. W najgorszym przypadku, że jego rachunek inwestycyjny zostanie zamknięty, a kilku osiłków przyjdzie do domu zarekwirować meble i zegarek, czyli ostatnie posiadane przez niego przedmioty mające jakąś wartość. W najlepszym wypadku, że dostanie czas na spłatę długu, ale takie założenie było – jak sądził – nazbyt optymistyczne.

Tymczasem wszystko potoczyło się zupełnie inaczej. Ku jego ogromnemu zaskoczeniu panująca w domu maklerskim atmosfera nie zmieniła się ani na jotę. Przywitano go tak, jakby wrócił z dwutygodniowych wakacji. Chociaż winien był firmie 500 dolarów, nikt nie wysuwał żadnych roszczeń. Współwłaścicielem Harris Hutton był Kanadyjczyk Jim Harris, mężczyzna, który poniesienie porażki traktował jako przejaw męstwa na polu bitwy, czyli coś, co może nie zawsze nagradzano, ale co w żadnym razie nie zasługiwało na pogardę. Livermore'a potraktowano zatem tak samo jak przed katastrofą. Co więcej, miał wrażenie, że ze względu na sytuację, w jakiej się znalazł, wszyscy odnoszą się do niego z większą sympatią.

To, że Jim Harris akurat przyjechał do Nowego Jorku, także stanowiło pomyślny zbieg okoliczności. Harris bardzo chciał poznać Livermore'a, ponieważ ostatnio dużo o nim słyszał. Kiedy ten wszedł, Harris ruszył w jego stronę, uścisnął mu dłoń, po czym sparafrazował znane pytanie: „Jesse Livermore, jak sądzę?". Wiele lat później, kiedy Livermore był już sławny, Harris wspominał, że

zupełnie nie pamiętał, dlaczego akurat ten cytat przyszedł do głowy, tyle tylko, że wydał mu się jak najbardziej na miejscu*.

Harris oczekiwał od swoich klientów, że będą potrafili się podnieść po rozlicznych otrzymanych od losu ciosach, a sam zawsze był gotów im pomóc. Oczywiście pod warunkiem, że sami będą tego chcieli. Sądził, że Livermore właśnie do takich ludzi należy.

Kiedy Hutton i Livermore zaczęli rozmawiać o tym, co się wydarzyło i co zrobić z długiem, Harris przyłączył się do spotkania. Ed Hutton znał oczywiście całą sytuację, poza tym obaj wielokrotnie rozmawiali na temat kapryśnych opóźnień tickerów. Livermore zaproponował, że co miesiąc będzie spłacał po 50 dolarów, aż ureguluje swoje zobowiązania, i że spodziewa się, że jego rachunek będzie zablokowany.

Ale Huttonowi chodziło o coś zupełnie innego.

Hutton zaproponował Livermore'owi pożyczkę na nowy start: kredyt na rachunku maklerskim w wysokości tysiąca dolarów, co pozostawiało mu 500 na wznowienie działalności. Zdumiony Livermore długo siedział w milczeniu, zastanawiając się nad odpowiedzią. Kiedy wreszcie padła, kompletnie zaskoczony był z kolei Hutton. Bo Livermore odrzucił jego ofertę, uznając, że przedłużenie kredytu nie jest dobrym rozwiązaniem. Bo jeżeli przyjmie propozycję, znowu może wszystko przegrać. Jim Harris był podobnie zdumiony szczerością Livermore'a oraz realistyczną oceną własnych możliwości. Poza tym – nie da się ukryć – rzadko słyszał takie słowa od zadłużonych i niewypłacalnych klientów.

Livermore dodał, że widzi dla siebie tylko jedną drogę i jest nią powrót do bucket shopów, aby tam odbudować swoją fortunę. „Nie jestem jeszcze pewien, czy potrafię wygrywać u was, ale jestem pewien, że mogę wyciągnąć pieniądze z bucket shopów. Znam tylko taką grę i wiem, co poszło nie tak", powiedział.

Następnie postanowił wziąć byka za rogi i bezczelnie zapytał, czy może dostać czek bankierski na tysiąc dolarów, żeby zacząć handlować gdzie indziej. Hutton spojrzał mu prosto w oczy i przez chwilę zastanawiał się, co zrobić. W tym momencie Jim Harris poklepał Huttona po ramieniu i gestem dał znać, żeby wyszli na korytarz.

Livermore siedział jak na szpilkach, bo domyślał się, o czym rozmawiali. Wiedział też, że od wyniku tej rozmowy zależy cała jego przyszłość.

* Jest to nawiązanie do historii opisanej przez Henry'ego Mortona Stanleya, który w marcu 1871 roku wyruszył do Zanzibaru na czele ekspedycji szukającej doktora Davida Livingstone'a. Kiedy w końcu nad brzegami jeziora Tanganika znaleziono schorowanego i wymizerowanego lekarza, doszło podobno do słynnej wymiany zdań, która przeszła do historii: *Doctor Livingstone, I presume?* (Doktor Livingstone, jak sądzę?). *Yes* (Tak) [przyp. tłum.].

Po minucie lub dwóch Harris i Hutton wrócili do gabinetu. Tym razem mówił Harris. Powiedział Livermore'owi, że zamierza wręczyć mu nie tysiąc, ale 2 tysiące dolarów, które może zabrać ze sobą i oddać wtedy, kiedy będzie gotów tu wrócić i znów zacząć inwestować.

Następnie Hutton wezwał głównego kasjera i zlecił wystawienie czeku, tak aby Livermore mógł go łatwo zrealizować. Dodał też, żeby nie ściągać od Livermore'a 500 dolarów debetu. Kasjer, zdziwiony, uniósł brwi i zapytał Huttona, czy może z nimi porozmawiać na osobności. Po raz drugi Livermore został sam, a jego poprzednią ulgę zastąpiła panika. Wiedział, że ani Harris, ani Hutton nie sprzeciwią się głównemu skarbnikowi firmy, jeśli ten odmówi pożyczki. Okazało się jednak, że nie miał powodów do zdenerwowania. Uśmiechnięty Ed Hutton wrócił do pokoju sam i przyjaciele, czekając na wystawienie czeku, rozmawiali chwilę na tematy rodzinne. Kasjer wrócił, Hutton bez wahania podpisał czek, włożył do koperty i podał ją Livermore'owi, życząc szczęścia. Nie trzeba było nic podpisywać ani składać żadnych zobowiązań. Był to ze strony Harrisa i Huttona niesamowity przejaw zaufania i hojności, taki, którego Jesse Livermore łatwo nie zapomni.

Zdobycie 2 tysięcy dolarów na start okazało się jednak najłatwiejszym zadaniem. Problem polegał na tym, że Livermore nie miał ich gdzie zainwestować. Z pewnością był osobą niepożądaną we wszystkich bucket shopach Bostonu, z kolei w Nowym Jorku wszystkie się już zamknęły. „Po starannym przemyśleniu sprawy postanowiłem pojechać do St. Louis", wspominał.

To był mądry wybór. W St. Louis funkcjonowały dwie główne sieci bucket shopów: C.C. Christie i Coe Commission Company. Uchodziły za niezawodne i – jak na standardy tego sektora – także za szanowane instytucje. Były też bardzo duże i niezwykle rentowne, a ich liczne oddziały znajdowały się w całym mieście. Niebezpieczeństwo, że ktoś tu spróbuje majstrować przy wygranych, było zatem niewielkie.

Livermore opuścił nowojorskie mieszkanie, sprzedał meble, a kiedy wszystkie jego rzeczy zmieściły się w jednej walizce, wsiadł w pierwszy pociąg do St. Louis.

Po przyjeździe na St. Louis Union Station zameldował się w Station Hotel tuż obok dworca i po szybkim lunchu ruszył na przegląd miejscowych bucket shopów. Na początek wybrał lokal Coe Commission Company. Flagowa placówka tej firmy zaliczała się do największych w Ameryce, a leasingodawcą tickerów i linii telegraficznych była spółka Western Union. Dzięki liczbie zainstalowanych tickerów ogromny lokal stał się największym klientem Western Union w St. Louis i nawet w pewnym momencie generował połowę przychodów operatora w mieście. Firmę Coe prowadziło dwóch braci, Louis i Angelo Coe. Pokazowy

bucket shop regularnie odwiedzało nawet ponad 300 klientów, którzy przez większość dnia tłoczyli się wokół rzędów tickerów.

Livermore wszedł w momencie, kiedy biznes szedł pełną parą. Tego właśnie pragnął. Poczuł, że w tym miejscu ma szanse zachować anonimowość przynajmniej przez tydzień. Dopiero po tym czasie ktoś może go zauważyć i zidentyfikować jako osławionego bostońskiego Boy Plungera. Nie wątpił, że potrafi tu zarobić solidne pieniądze. „Wiedziałem, że mogę ich pobić", mówił. „I miałem zamiar grać bardzo bezpiecznie – ostrożnie i konserwatywnie".

Livermore bał się tylko, żeby nie zakazali mu wstępu. Żył w ciągłym strachu, że zostanie ujawniony jako słynny postrach bucket shopów. „Moje jedyne obawy wiązały się z tym, że ktoś mnie rozpozna i wyda, ponieważ wszystkie bucket shopy w kraju słyszały o graczu zwanym Boy Plungerem". Nie miał wątpliwości, że jeśli tak się stanie, to natychmiast pokażą mu drzwi. I wiedział też, że jeśli tylko zostanie rozpoznany w jednym lokalu, to wiadomość natychmiast się rozejdzie i bardzo szybko nikt nie będzie chciał robić z nim żadnych zakładów.

Livermore postarał się zatem, aby wyglądać możliwie najbardziej niepozornie, i na 2 godziny wmieszał się w tłum, by dokładnie zbadać otoczenie. Dopiero wtedy postawił pierwsze pieniądze. Jak wspominał wiele lat później: „W takim tłumie miałem większe szanse, że nikt mnie nie zauważy. Stałem, uważnie obserwowałem tablicę, aż w końcu wybrałem papiery do pierwszego zakładu".

Obawy o rozpoznanie były uzasadnione. Chociaż miał już 23 lata, a mentalnie był osobą bardzo dojrzałą, to wyglądał jak osiemnastolatek i rzucał się w oczy.

Livermore zauważył, że jest tak zdenerwowany jak 6 lat temu, kiedy robił swój pierwszy zakład. „Rozejrzałem się i zauważyłem kasjera, który przyjmował zakłady i wydawał kupony. Akurat patrzył na mnie, więc podszedłem i zapytałem, czy to tutaj handluje się bawełną i pszenicą".

– Tak, synku – odpowiedział kasjer.

– A akcje też mogę kupić? – Livermore wciąż udawał naiwnego.

– Możesz, jeśli masz gotówkę.

– Tak, mam gotówkę – odpowiedział z udawaną brawurą.

– Naprawdę? – sceptycznie, chociaż z uśmiechem, dopytywał kasjer.

– A ile akcji mogę kupić za 100 dolarów?

– Jeśli masz 100, to 100.

– Mam 100! O, mam nawet 200! – odparł Livermore, testując chęć kasjera do przyjęcia jego zakładu.

W swoich wspomnieniach Livermore opowiada, że kasjer z udawanym zaskoczeniem rzucił: „O rany!".

W ten sposób z największą nonszalancją, na jaką mógł się zdobyć, Livermore zaordynował:

– To kupuję 200.

Oczywiście było to świetnie zagrane i Livermore celowo nie wymienił akcji, które chce obstawić. Więc kasjer dopytał:

– Dwieście, ale czego?

Livermore spojrzał na tablicę, udając, że nie ma pojęcia, co chce kupić.

– Dwieście Omaha – odpowiedział, robiąc wrażenie kogoś, kto wybrał tę nazwę zupełnie przypadkowo.

Jak sam później wspominał: „Kasjer przyjął pieniądze, przeliczył i wypisał kwit". Livermore, który przedstawił się jako Horace Kent, wybrał bardzo mądrze. Omaha była skróconą nazwą linii kolejowej należącej do spółki Chicago St. Paul Minneapolis i Omaha Koleje Żelazne i należała do najpopularniejszych wówczas papierów spekulacyjnych.

Po odebraniu podstemplowanego kwitu Livermore był z siebie bardzo zadowolony. Usiadł, kryjąc się wśród pozostałych klientów, i – jak sam mówił – czekał „aż przewali się walec".

Niestety, wejście Livermore'a zauważył współwłaściciel lokalu, Louis Coe, który zawołał kasjera do gabinetu i tam wypytał go o nowego gościa, zaniepokojony, czy przypadkiem nie mają do czynienia z oszustem. Kasjer, oczarowany przez Livermore'a, odpowiedział: „Szefie, to nie jest żaden oszust. Nazywa się Horace Kent i jest podekscytowanym chłopcem, który dopiero przyzwyczaja się do noszenia długich spodni". Coe, wbrew własnemu rozsądkowi, uwierzył kasjerowi na słowo.

Po obstawieniu zakładu Livermore poczuł się dużo pewniej. Swój powrót zaplanował bardzo starannie, a akcje Omaha cały czas szły w górę. Nic dziwnego, że kilka godzin później został nagrodzony sowitym zyskiem. Powoli zaczął się rozkręcać, aż doszedł do sześciu zakładów dziennie. Cóż, po kilku dniach zdał sobie sprawę, że to nie może potrwać zbyt długo. Właściciele już zwietrzyli obecność nowego klienta, bezczelnie pozbawiającego ich znacznej ilości gotówki. Domyślenie się, kim jest naprawdę Horace Kent, było tylko kwestią czasu. „W ciągu 2 dni zarobiłem 2,8 tysiąca dolarów i miałem nadzieję, że pozwolą mi rozciągnąć działalność na cały tydzień. W takim tempie byłby to całkiem udany wynik. Później planowałem przenieść się gdzie indziej i – gdybym miał tam tyle samo szczęścia co tu – wrócić do Nowego Jorku z pieniędzmi, z którymi już mógłbym coś zrobić", wspominał.

Ale, jak można było przewidzieć, na trzeci dzień zabawa się skończyła. Kiedy Livermore usiłował obstawić kolejne 500 akcji, kasjer powiedział:

– Panie Kent, szef chce z panem mówić.

Livermore wiedział już, co to oznacza, ale na wszelki wypadek jeszcze trochę poudawał.

„Wiedziałem, że zabawa jest skończona. Ale zapytałem: »A o czym chce ze mną mówić?« Kasjer odpowiedział, że nie ma pojęcia. Zapytałem więc, gdzie jest szef. Kasjer wskazał mi drzwi gabinetu".

Livermore wszedł do środka, gdzie za biurkiem czekał Louis Coe, który bez wstępów i ceregieli powiedział:

– Siadaj, Livermore – i wskazał krzesło. – Posłuchaj, chłopcze. Nic przeciwko tobie nie mam. Naprawdę.

Kiedy Livermore udał, że nie rozumie, o co chodzi, Coe wstał. Był potężnie zbudowanym mężczyzną. Robił wrażenie i Livermore nawet się na moment wystraszył, gorączkowo zastanawiając się, co teraz będzie.

– Wiem o tobie wszystko – ciągnął Coe. – Zarabiam na oskubywaniu frajerów. Przyjrzyj się dobrze – po czym otworzył drzwi i pokazał na klientów w sali. – Widzisz tych gości? Przypatrz się im dobrze, chłopcze. Trzysta osób. Trzystu naiwniaków. I nagle zjawiasz się ty i w ciągu 2 dni ściągasz więcej, niż ja zarabiam na tych 300 frajerach w 2 tygodnie. To żaden interes, chłopcze. Nie dla mnie. Nic do ciebie nie mam. Zatrzymaj sobie to, co już zarobiłeś. Ale więcej tu nie przychodź. Tutaj nic już dla ciebie nie ma. Po czym odprowadził Livermore'a do wyjścia i wyprowadził na chodnik.

Tym samym działalność Livermore'a w Coe Commission Company można było uznać za zakończoną. Ruszył zatem prosto do najbliższego lokalu C.C. Christie, jednego z wielu prowadzonych przez braci i znajdującego się tuż obok przybytku braci Coe. Christie byli wyjątkowo bogaci. Zaczynali od stołów bilardowych w pubach, później wybudowali sieć klubów bilardowych. Kiedy w St. Louis zjawiła się spółka Western Union z pierwszym tickerem, od razu dostrzegli potencjał drzemiący w bucket shopach i wkrótce mieli ich całą sieć. Lokal Christie był mniejszy od placówki Coe, ale wyglądał na przybytek dużo bardziej ekskluzywny, zorientowany na klientów z wyższej półki. Było ich też odpowiednio mniej, stąd ukrycie się wymagało dużo więcej zachodu. Pechowo dla Livermore'a nowy przybysz dawał się łatwo zauważyć.

Kierownik lokalu, Jamie Davis, mężczyzna o ogniście rudych włosach, cieszył się opinią jednego z najbardziej przebiegłych wykidajłów w całym St. Louis i niewiele mogło umknąć jego uwadze. Teraz udowodnił to po raz kolejny: zauważył Livermore'a, kiedy ten tylko wszedł do środka.

Nieświadomy tego Livermore skierował się do okienka i zaordynował kupno 1,5 tysiąca akcji Brooklyn Rapid Transport Company. Nie było w tym nic niezwykłego, ponieważ akcje Brooklyn – firmy, która budowała wszystkie linie kolejowe na wschód od Nowego Jorku – należały do ulubionych aktywów inwestorów. Kasjer, już poinformowany o tym, że w mieście widziano Livermore'a, nacisnął

na schowany pod blatem guzik i zaalarmował Davisa, który natychmiast wyjrzał ze swojego kantorka.

Ale wydane kasjerowi polecenia nie były zbyt ścisłe. Owszem, kazano mu obserwować, czy Livermore nie wchodzi przypadkiem do lokalu, ale nikt mu nie powiedział, że nie wolno przyjmować od niego zakładów. I kasjer spokojnie przyjął zlecenie. Ale zanim Livermore zdążył wyjąć pieniądze i podstemplować kwit, wyrósł obok niego Davis. Chwycił za kwit i odepchnął Livermore'a od kontuaru, nie pozwalając na dokończenie transakcji.

Livermore spokojnie odpowiedział, że kasjer przyjął zakład i transakcja jest ważna.

– Livermore, wracaj do Coe. Nie chcemy cię tutaj – odpowiedział menadżer.

Niewzruszony Livermore dalej żądał kwitu potwierdzającego zawarcie transakcji.

– Nie dostaniesz żadnego kwitu. I nigdy więcej tu nie wracaj. Nie będziemy z tobą robić żadnych interesów – niemal krzyczał Davis, nie zwracając uwagi na obecność pozostałych klientów.

Potraktował Livermore'a jak pospolitego przestępcę. Jesse poczuł się poniżony, więc odwrócił się na pięcie z zamiarem powrotu do hotelu. Tym bardziej, że za Davisem zdążyła się już ustawić grupka groźnie wyglądających osiłków. Livermore miał pełne prawo poczuć się bardzo nieswojo. Nie zamierzał zostawać tu ani chwili dłużej. Było oczywiste, że powinien jak najszybciej wynosić się i z bucket shopu, i z St. Louis.

Był wściekły o to, jak potraktowano jego zakład. Gdyby Davis wykazał się większą dyskrecją, być może miałby szansę, żeby gdzieś jeszcze w St. Louis zagrać. Ale konfrontacja wywołała spore poruszenie i wiedział, że w ciągu kilku godzin wszyscy dowiedzą się, że w mieście przebywa słynny Boy Plunger i każdy kasjer każdego bucket shopu będzie na niego uważał.

Zrozumiał, że gra jest skończona, więc wymeldował się z hotelu i złapał pierwszy pociąg do Nowego Jorku. Tam natychmiast udał się do biura Harris Hutton, spłacił 500 dolarów debetu i 2 tysiące dolarów pożyczki. Zostało mu jeszcze całe 2 tysiące, z którymi można już było pospekulować. Dopilnował też, aby ponownie otwarto mu linię kredytową. Ed Hutton był wniebowzięty, widząc przyjaciela z powrotem. Natychmiast wysłał telegram do Jima Harrisa, by przekazać mu dobrą wiadomość.

Livermore znalazł tani hotel i powrócił do nowojorskiego życia z kawalerskich czasów. Niestety, nie miał większego szczęścia i chociaż nie tracił pieniędzy, to także ich nie zarabiał. Cały czas walczył o utrzymanie się na powierzchni. Był do tego stopnia skupiony na tym, żeby nie przegrywać, że wykluczało to osiągnięcie szybkich zysków.

Aż w końcu nastąpił przełom. Pewnego dnia w biurze zjawił się stary klient z informacją na temat nowego lokalu braci Christie otwartego w Hoboken – nadmorskim kurorcie w pobliskim stanie New Jersey, tak blisko Manhattanu, na ile pozwalało prawo. Bracia chcieli przyciągnąć klientów niskimi zabezpieczeniami i serdecznie witali absolutnie wszystkich. Oczywiście pod warunkiem, że nie nazywali się Jesse Livermore. Ale Livermore stwierdził, że być może w zupełnie nowej placówce nikt go nie rozpozna, szczególnie jeśli pierwszym dniem jego zakładów będzie sobota.

W najbliższą sobotę wybrał się do Hoboken. Udało się, kasjer faktycznie go nie rozpoznał. Widać też było, że w sobotę jest tu właściwie sam, mając do towarzystwa tylko kilku chłopców przy tablicy. Livermore chwilę porozmawiał z kasjerem, starannie udając, że nie ma pojęcia ani o akcjach, ani o zakładach. Sztuczka udała się i już po chwili kasjer, który bardzo chciał wyciągnąć z niego trochę pieniędzy, „wcisnął" mu zlecenia na krótką sprzedaż.

Livermore wiedział, że od tygodnia rynek idzie w górę, i doszedł do wniosku, że nadchodzi korekta. A także, że korekta nastąpi jeszcze przed zamknięciem tygodnia – w tamtym czasie giełda zaczynała weekend w sobotę w porze lunchu. O 11.15 Livermore, grając pod prąd, zaczął otwierać krótkie pozycje. Kasjer z entuzjazmem przyjął pieniądze, zakłady Livermore'a rosły, aż w końcu dobiły do kwoty 2 tysięcy dolarów. Kasjer, przyjmując je, ironicznie zauważył:

– Mam nadzieję, że wygrasz bardzo dużo pieniędzy.

Ledwo wypowiedział te słowa, na rynku nastąpił zwrot i traderzy zaczęli realizować zyski. Czterdzieści minut później Livermore miał już zabezpieczone wszystkie pozycje, a rynek na 5 minut przed zamknięciem ponownie ruszył w górę. Działo się tak zawsze, kiedy zamykano tygodniowe bilanse. To był fantastyczny rajd i Livermore, inwestując 2 tysiące dolarów, zarobił 5,1 tysiąca. Kasjer nie mógł uwierzyć własnym oczom, czegoś takiego nigdy jeszcze nie widział. Podsumował wszystkie zyski Livermore'a, po czym sprawdził je jeszcze raz, i jeszcze raz. Ale suma była wciąż taka sama: w ciągu 45 minut Livermore wygenerował 150 procent zysku.

Kasjer szybko zdał sobie sprawę, że w biurze nie ma takich pieniędzy. Ale Livermore twardo żądał wypłaty, a jego śladem poszli pozostali. Kasjer miał poważny problem: oprócz 5,1 tysiąca należnego Livermore'owi musiał jeszcze wypłacić ponad tysiąc dolarów pozostałym graczom. Zaczął więc błagać Livermore'a, żeby pozwolił mu najpierw uregulować niższe kwoty i zobaczyć, ile zostanie w kasie. Okazało się, że był w stanie – oprócz początkowego zastawu – wypłacić mu jedynie 800 dolarów. Livermore nie miał wyjścia, na resztę pieniędzy musiał zaczekać do poniedziałku. Kiedy wrócił, na miejscu był już Jamie Davis, znajomy z St. Louis. Przyjechał specjalnie po to, aby zobaczyć, kto w ciągu

niecałej godziny ograł bucket shop na 5 tysięcy dolarów. Podejrzewał, że mógł to być Livermore, dlatego postanowił sprawdzić osobiście. Natychmiast go poznał i kiedy przypomniał mu, że w placówkach Christie nie jest już mile widziany, doszło do drobnej utarczki słownej.

Tym razem Livermore nie dał się zastraszyć. Wiedział, że racja jest po jego stronie i że niewypłacenie mu należnych pieniędzy w ogóle nie wchodzi w grę, zwłaszcza że miał świadków – innych klientów.

Przewaga była po jego stronie i tym razem to Davisowi zależało na tym, aby nikt nie słyszał ich rozmowy. Wyczuwając to, Livermore zapowiedział, że będzie tu przychodził, kiedy zechce, i lepiej, żeby jego zakłady były honorowane. Ponieważ lokal bardzo chciał przyciągnąć co bardziej majętnych graczy z Nowego Jorku, głosząc w reklamach, że jego drzwi są otwarte dla wszystkich, Davis miał twardy orzech do zgryzienia. Przede wszystkim nie chciał, aby inni klienci zauważyli, co się dzieje. Zmienił zatem taktykę i zaczął błagać Livermore'a, żeby mówił ciszej, sprzedając mu łzawą historyjkę o swoim ciężkim losie; o tym, że musi dbać o pracowników i myśleć o żonie i dzieciach. Błagał Livermore'a, aby nigdy tu nie wracał. Ten nie był w wojowniczym nastroju i zdawał sobie sprawę, że upór i tak nie ma sensu: Davis – jak kilka lat wcześniej Haight & Freese – po prostu zwiększy mu zabezpieczenie i spread, sprawiając, że obstawianie czegokolwiek stanie się całkowicie nieopłacalne.

Ale w dalszym ciągu żądał pieniędzy. Davis bez słowa sprzeciwu wypłacił mu więc całą należną kwotę: 4,3 tysiąca dolarów w brzęczącej monecie, po czym Livermore niechętnie zgodził się więcej tu nie przychodzić i skierował do wyjścia. Miał już w głowie lepszy plan, jak uwolnić braci Christie od kolejnej porcji gotówki. Wciąż pamiętał, jak Davis upokorzył go w St. Louis.

Dlatego zamiast wrócić tu osobiście, wysłał podstawioną osobę, która obstawiała drobne kwoty i na początku świadomie przegrywała. W ten sposób Livermore'owi udało się wygrać kolejne 2,8 tysiąca dolarów. Figurant ściśle wypełniał instrukcje i szortował** pozycje w precyzyjnie określonych momentach, tak by uzyskać maksymalny efekt.

Lokal Christie w New Jersey był skazany na porażkę. Kiedy zaczęła się gwałtowna hossa, zaczęli się tu tłoczyć wyrafinowani spekulanci z Nowego Jorku. To był najgorszy koszmar każdego bucket shopu – straty rosły, a „byczy" rynek sprawiał, że lokal codziennie zbierał cięgi. Koniec końców bracia Christie musieli go zamknąć, a Davis zapłacił za porażkę swoim stanowiskiem. W sumie

** „Szortować", od angielskiego *short*, oznacza granie na spadki poprzez pożyczenie akcji, sprzedanie ich na rynku, a następnie odkupienie po niższej cenie.

bracia stracili na tym przedsięwzięciu ponad 85 tysięcy dolarów, a nie byli ludźmi przyzwyczajonymi do strat.

Był to definitywny koniec spekulacji Livermore'a w bucket shopach. Teraz postanowił skoncentrować się na Wall Street, wciąż szukając swojej przewagi, ale zdecydowany uczyć się i trzymać straty pod kontrolą. Wiedział, że w końcu wypracuje sposób na dokonywanie udanych inwestycji, chociaż w tym momencie jeszcze nie wiedział jaki. Potrafił perfekcyjnie czytać taśmę, ale dane z taśmy były opóźnione, podczas gdy o cenach decydowało to, co działo się na parkiecie. Dlatego jego dotychczasowe systemy nie miały szansy się sprawdzić.

Na razie ograniczył więc spekulowanie i ruszał do ataku tylko wtedy, kiedy był stuprocentowo pewny wyniku. Był to najbardziej frustrujący, ale – jak się okazało – również najbardziej satysfakcjonujący okres w jego życiu.

Rozdział 8

Wygraj lub zgiń: z powrotem na Wall Street

TRZEBA SIĘ UCZYĆ OD NOWA
1902–1905

Po pierwszych doświadczeniach z St. Louis Jesse Livermore zrozumiał wreszcie, że czasy spekulowania w bucket shopach się skończyły. Nie dlatego, że zbyt łatwo dało się go rozpoznać albo że robienie zakładów stało się zbyt trudne. Powodem była wizyta, którą pewnego dnia złożono mu w Nowym Jorku. Gość nie podał ani nazwiska, ani adresu, w ogóle niewiele mówił. Ale sama jego obecność była wiadomością, której żaden rozsądny człowiek nie mógł zignorować. Był to ciemnowłosy mężczyzna mniej więcej po pięćdziesiątce, z charakterystycznym złamanym nosem, wysoki, dość szczupły, ale dobrze umięśniony. Mówił z brooklyńskim akcentem.

Zachowywał się bardzo grzecznie i w innych okolicznościach Livermore mógłby usiąść z nim na sympatyczną pogawędkę o dolach i niedolach życia w Nowym Jorku.

Mężczyzna przedstawił się jako „John", po czym umościł się obok Livermore'a na jednej ze stojących w hotelowym holu kanap. Wybór miejsca na „pogawędkę" nie był przypadkowy. Livermore czuł się o wiele bezpieczniej w miejscu publicznym. I chociaż nie padły żadne groźby, to nie miał złudzeń, że oczekuje się od niego jednego: ma usiąść i uważnie słuchać.

„John" odezwał się pierwszy.

– Posłuchaj, Jesse. Mogę mówić do ciebie „Jesse"? Mojemu szefowi nie spodobało się to, co ostatnio robiłeś, i poprosił mnie, żebym zamienił z tobą kilka słów.

Livermore udał, że nie wie, o co chodzi, i szybko odwrócił wzrok. „John" podniósł głos o oktawę i zapytał po prostu:

– *Compris?*

Tym razem Livermore skinął głową i postarał się, aby nic już nie rozpraszało jego uwagi. To słowo obiło mu się kiedyś o uszy, a ton nie pozostawiał złudzeń.

„John" dodał, że pracuje dla pewnych osób, które kontrolują sieć pewnych lokali. Wyjaśnił, że chociaż jego mocodawcy są „wdzięczni" Livermore'owi za wcześniejszą „działalność", to woleliby jednak, żeby więcej ich nią nie zaszczycał. Sposób, w jaki „John" to tłumaczył, był oczywisty. Livermore natychmiast odpowiedział, że przesłanie zostało zrozumiane „jasno i dobitnie" oraz że w przyszłości ograniczy swoją „działalność" do domów maklerskich Nowego Jorku.

Kiedy cel spotkania został osiągnięty, Livermore i „John" faktycznie poświęcili kilka minut na coś, co można nazwać przyjemną pogawędką. Po mało sympatycznym wstępie „John" wyjaśnił, że zarabia na życie jako trener bokserski, i powiedział Livermore'owi, że jeśli chce przyjemnie spędzić wieczór, to świetnym

wyborem będzie jedna z organizowanych przez niego walk. Zaoferował mu nawet bilety na imprezę, którą reklamował. Livermore podziękował i odparł, że obecnie jest człowiekiem bez żadnych zobowiązań i z pewnością kiedyś chętnie skorzysta z zaproszenia. Panowie zostawili sobie swoje kontakty, po czym mężczyzna uścisnął Livermore'owi dłoń i wyszedł. Naprawdę świetnie się dogadali. Na odchodnym „John" obejrzał się jeszcze i dodał, że jeżeli ponowna wizyta okaże się niezbędna, to będzie to dla niego bardzo trudne. To wszystko stanowiło część spektaklu, ale Livermore doskonale wiedział, że nie może „Johnowi" dać powodu do kolejnych odwiedzin. Nie miał wątpliwości, że jeżeli jego noga jeszcze raz postanie w bucket shopie, to może się to źle skończyć. „John" był ekspertem w przekazywaniu tego rodzaju wiadomości, a Livermore znał już życie na tyle dobrze, żeby wiedzieć, kiedy taką wiadomość należy potraktować poważnie. Podejrzewał także, że sympatyczny „John" był jedynie posłańcem, a ludzie, którzy ewentualnie przyjdą po nim, mogą być zupełnie inni. I chociaż Livermore nie lubił, kiedy ktoś mu mówił, co ma robić, to rozumiał, że tego rodzaju wiadomość należało wziąć sobie do serca.

Nie miał pojęcia, kto przysłał „Johna". Podejrzewał, że to Arnie Rothstein, ale równie dobrze mogli to być bracia Coe. Tak naprawdę mało go to obchodziło.

W ten sposób Livermore wrócił do domu maklerskiego Harris Hutton. Natychmiast wpłacił na rachunek łup zdobyty w St. Louis w wysokości 8 tysięcy dolarów. 2,5 tysiąca dolarów zostało już spłacone i po odjęciu niezbędnej kwoty na życie Livermore miał do dyspozycji 5 tysięcy dolarów. Oznaczało to, że przy odpowiednim wylewarowaniu mógł dysponować kapitałem od 20 do 50 tysięcy dolarów. Wystarczająco dużo, aby – o ile udałoby się zidentyfikować najlepsze cele kupna i sprzedaży – wyrządzić trochę szkód.

Powrót na Wall Street sprawił, że Livermore znów poczuł się niezwykle komfortowo. Po pozytywnych doświadczeniach z Edem Huttonem i Jimem Harrisem czuł się nie jak outsider, ale jak ktoś ze ścisłego kręgu wtajemniczenia, a to sprawiło, że zyskał pewność tego, co robi. Już wiedział, że jego przyszłością jest inwestowanie na rynkach i że musi się nauczyć, w jaki sposób robić to legalnie i rentownie.

Mając mnóstwo czasu, Livermore do znudzenia analizował różnice między handlem w czasie rzeczywistym a handlem w czasie, który nazywał tickerowym. W głębi serca cieszył się, że na drodze zwanej bucket shopy doszedł do końca. Wiedział, że musi iść dalej i w końcu nauczyć się inwestowania na Wall Street. „Gdyby mnie nie wyrzucili, to nigdy bym nie przestał u nich spekulować", przyznawał szczerze. „I nigdy bym nie zrozumiał, że rynek giełdowych spekulacji to dużo więcej niż obstawianie kilkupunktowych fluktuacji".

Luki w wiedzy przerażały go; rozumiał też, że jeśli chodzi o niego samego, to zasady gry radykalnie się zmieniły. Stopniowo zdał sobie sprawę, że jednym z głównych elementów jego stylu inwestowania było automatyczne minimalizowanie strat – produkt uboczny spekulacji w bucket shopach. „Spekulowanie w tych staroświeckich przybytkach miało pewne zdecydowane przewagi nad spekulowaniem w szanowanym domu maklerskim. Po pierwsze, automatyczne zamknięcie transakcji w chwili wyczerpania kwoty zabezpieczenia było najlepszym sposobem na minimalizowanie strat. Oczywiście, że można było dopłacić i grać dalej, ale zawsze istniało niebezpieczeństwo pojawienia się fikcyjnych zleceń i tak dalej", wyjaśniał.

Stopniowo dochodziło do niego, że spekulowanie w bucket shopach było odpowiednikiem fikcyjnych transakcji rynkowych, znanych także jako transakcje symulowane lub transakcje na papierze. Transakcja na papierze następuje wtedy, kiedy inwestorzy na brudno testują jakiś system i symulują handel. Ale Livermore uważał takie symulacje za stratę czasu i powtarzał często: „Słyszałem o ludziach, który zabawiają się przeprowadzaniem wyimaginowanych operacji giełdowych, aby za pomocą wyimaginowanych dolarów udowodnić, że mają rację. Czasem tacy spekulanci cienie zarabiają miliony. Bycie takim teoretycznym spekulantem jest bardzo łatwe. To tak, jak w tej historii o człowieku, który następnego dnia miał się pojedynkować. Sekundant zapytał go, czy jest dobrym strzelcem. »No cóż – odpowiedział zwolennik pojedynku – mogę z odległości 20 kroków trafić w nóżkę kieliszka«. »To świetnie – odparł niewzruszony sekundant – ale czy byłbyś w stanie to zrobić, gdyby ten kieliszek mierzył w twoją stronę z pistoletu?«. Jeśli o mnie chodzi, to ja muszę potwierdzać swoje racje rzeczywistymi pieniędzmi".

Chociaż Livermore miał dopiero 25 lat, to tempo, w jakim przyswajał wiedzę, sprawiło, że był dużo mądrzejszy, niż mógłby na to wskazywać jego wiek. Lubił też powtarzać, że uczenie się na własnych błędach zajmuje bardzo dużo czasu. „Mówi się, że każdy kij ma dwa końce. Ale giełda ma tylko jeden, i wcale nie chodzi ani o wzrosty, ani o spadki. Tym końcem kija jest koniec właściwy. Utrwalenie sobie tej zasady zajęło mi dużo więcej czasu niż opanowanie większości aspektów technicznych giełdowych spekulacji", twierdził.

„Moje straty nauczyły mnie, że nie mogę rozpoczynać ataku bez pewności, że nie zostanę zmuszony do odwrotu. A skoro nie mogę iść do przodu, to nie poruszam się w ogóle. Nie chodzi o to, że człowiek nie powinien redukować strat, kiedy tylko zobaczy, że się pomylił. Powinien. Ale nie ma tu miejsca na wahanie: przez całe życie popełniałem błędy, jednak tracąc pieniądze, zdobyłem doświadczenie i zebrałem dużo cennych wskazówek na temat tego, czego robić nie należy. Kilka razy zbankrutowałem, ale moja strata nigdy nie była całkowita.

W przeciwnym razie nie byłbym w tym miejscu, w którym jestem teraz. Zawsze wiedziałem, że dostanę kolejną szansę i że po raz drugi nie popełnię tego samego błędu. Wierzyłem w siebie", mówił.

„Jeśli ktoś chce żyć ze spekulacji, musi wierzyć w siebie i w swój rozsądek. I dlatego nie ufam żadnym cynkom. Jeśli kupię akcje dlatego, że jakiś pan Smith przekazał mi poufną informację, to z tego samego powodu muszę je sprzedać. Polegam wyłącznie na nim i jego rewelacjach. A jeżeli Smith będzie na wakacjach akurat wtedy, gdy nadejdzie moment sprzedaży? Nie, drogi panie, nie da się zarobić dużych pieniędzy na czyichś radach. Wiem z doświadczenia, że nikt nie jest w stanie dać mi takiego cynku, który pozwoli mi zarobić więcej niż mój własny rozsądek. Pięć lat zajęło mi zdobycie wiedzy, jak grać na giełdzie na tyle inteligentnie, żeby zarobić wtedy, kiedy mam rację. Nie doświadczyłem aż tak wielu ciekawych rzeczy, jak można by się spodziewać. Z daleka cały proces przyswajania wiedzy, w jaki sposób spekulować, nie wydaje się bardzo dramatyczny. Kilka razy zbankrutowałem i to nie było zbyt przyjemne, ale w taki sam sposób, w jaki ja straciłem pieniądze, tracili je wszyscy, którym zdarzyło się przegrać na Wall Street. Spekulacja to trudny i bardzo wymagający biznes – spekulant musi przez cały czas być w pracy. Bo w przeciwnym razie zostanie bez pracy".

Właśnie takie myśli krążyły mu po głowie. Tymczasem usiłował się na nowo urządzić oraz we właściwy i ogólnie szanowany sposób zacząć inwestować na Wall Street. Na szczęście dla niego na giełdzie kiełkował właśnie gigantyczny boom. Jak to opisał Richard Smitten, wcześniejszy biograf Livermore'a, „rynek zaczynał się gotować". Dzienne wolumeny wynosiły grubo ponad 3 miliony akcji i wydawało się, że cała Ameryka gra na giełdzie: od przemysłowców-milionerów po pucybutów. Livermore doskonale to pamiętał jeszcze wiele lat później: „W czasie poprzednich boomów słyszałem, że Wall Street była niezwykle dumna z dziennych obrotów rzędu 250 tysięcy akcji, kiedy z rąk do rąk przechodziły akcje o wartości nominalnej 25 milionów dolarów. Ale w 1901 roku mieliśmy obroty rzędu 3 milionów akcji dziennie! Wszyscy zarabiali pieniądze. Do miasta zjechali ludzie od przemysłu stalowego – horda milionerów, którzy pieniądze traktowali niemal tak samo jak pijani marynarze".

Livermore w porównaniu z największymi tuzami Wall Street, takimi jak John Gates, Loyal Smith, Hetty Green czy John Drake, był drobnym graczem. Hetty Green była dziedziczką wielkiej fortuny i pierwszą kobietą, która w takiej skali grała na Wall Street: dostała w spadku 6 milionów dolarów i natychmiast zabrała się do pracy.

Podczas gdy inni grali milionami, Livermore grał tysiącami.

I jednego był pewien: na amerykańskich giełdach rozszalały się byki – nastąpiła fala niekończących się wzrostów. Rozumiał doskonale, że na takim rynku

nawet małpa mogła zarobić. „Przez jakiś czas grałem ostrożnie i lepiej na tym wychodziłem. Aż wreszcie w 1901 roku zaczął się wielki boom i zarobiłem sporo pieniędzy. To znaczy jak na takiego chłopaka. Pamiętacie tamte czasy? W kraju zapanował niespotykany wcześniej dobrobyt. Nie tylko wkroczyliśmy w erę konsolidacji przemysłu i kapitałów przewyższających wszystkie transakcje, jakie do tej pory zawarto. Wszyscy dosłownie oszaleli na punkcie giełdy", wspominał.

Poza tym Livermore jako samotny, przystojny młody człowiek z pieniędzmi do wydania świetnie się bawił w Nowym Jorku. Płeć piękną pociągały jego blond włosy, jasna cera i błękitne oczy. Niezwykły był też jego kompletny brak zarostu, czyli tego wyposażenia twarzy, które na początku XX wieku było w Ameryce wręcz obowiązkowe. Brak zarostu nie wynikał ze świadomego wyboru. Livermore po prostu nie był w stanie zapuścić ani brody, ani wąsów. „Kiedy tylko stanąłem na nogi, rozpocząłem bardzo przyjemne życie", przyznawał. „Znalazłem przyjaciół i świetnie się bawiłem. Pamiętaj, że nie miałem jeszcze 25 lat, a byłem w Nowym Jorku sam z kieszeniami pełnymi pieniędzy".

Chętnie też dodawał, że przed trzydziestką zabawa była dla niego równie ważna jak kariera inwestora. „Gra w pobicie rynku interesowała mnie wyłącznie od 10.00 do 15.00. Potem, po 15.00, zajmowałem się grą w życie".

Ale niezależnie od dobrej zabawy nie zapominał o podstawowym celu. Po pierwsze, o nauczeniu się handlu na dużym parkiecie wraz z jego różnymi kaprysami, jak opóźnione dane z tickera, a po drugie – o zarabianiu pieniędzy. Wiele lat później tak właśnie opowiadał Edwinowi Lefèvre'owi, autorowi swojej fabularyzowanej biografii: „Nie zrozumcie mnie źle. Nigdy nie myliłem przyjemności z biznesem. Kiedy przegrywałem, wynikało to wyłącznie z tego, że nie miałem racji, a nie dlatego, że rozpraszały mnie rozrywki czy ekscesy. Nie mogłem tracić czasu na rzeczy, które odbijałyby się negatywnie na moim zdrowiu, fizycznym i mentalnym. Jako młody człowiek wcześnie chodziłem spać, ponieważ brak snu zaraz odbiłby się na biznesie".

Przez te 4 lata jego oczekiwania były dość skromne, a to z kolei mogło mieć psychologiczny wpływ na osiągane wyniki. „Nie spodziewałem się, że będzie mi szło tak dobrze jak w bucket shopach", przyznawał. „Myślałem, że po jakimś czasie, kiedy już uda mi się przejść do wagowo wyższej klasy, będzie znacznie lepiej". W tamtym okresie wciąż starał się asekurować. „Nie tylko wychodziłem na swoje, ale też osiągałem zyski, dlatego nie widziałem powodu, aby pozbawiać się życiowych przyjemności. Nabierałem tej pewności, jaką można osiągnąć tylko wtedy, kiedy do własnego sposobu zarabiania na chleb podchodzi się z profesjonalnym dystansem". Była to część nieustannej samoanalizy. To właśnie wtedy Livermore bez przerwy się oceniał, najwyraźniej kładąc podwaliny pod przyszłe wydarzenia.

Zrozumiał, że ma za sobą 7 lat studiowania wydruków z tickerów oraz naturalne zdolności do tego zajęcia. Ale wiedział także, że daleko mu do perfekcji, a sukcesy odnosi tylko dlatego, że rynek porusza się w jednym kierunku. „Uwzględniałem rzeczywistą realizację moich zleceń na giełdowym parkiecie i poruszałem się dużo ostrożniej. Ale wciąż trzymałem się wydruków z taśmy, czyli nadal ignorowałem podstawowe zasady. I tak długo, jak długo to robiłem, nie mogłem zrozumieć, gdzie tkwiło sedno moich kłopotów", mówił. Zarabiał niecałe 100 dolarów tygodniowo i wtedy wspominał karierę Russella Sage'a, należącego do poprzedniego pokolenia inwestorów giełdowych: „Niektórzy ludzie pokroju Russella Sage'a mieli równie dobrze rozwinięty instynkt zarabiania i gromadzenia pieniędzy. No i oczywiście umierali jako nieprzyzwoicie bogaci ludzie".

Livermore był przekonany, że niemożność osiągnięcia prawdziwego sukcesu wynika z jego nieumiejętności zrozumienia fundamentalnej różnicy między byciem hazardzistą a graczem giełdowym. Zdawał sobie sprawę, że mentalnie wciąż tkwi w bucket shopie, a od technik stosowanych przez takich ludzi jak Sage dzielą go lata świetlne.

Wreszcie po kilku latach doszedł do wniosku, że instynkt hazardzisty prowadzi do „obstawiania fluktuacji", podczas gdy autentyczna gra na giełdzie to „antycypowanie wzrostów i spadków". Zrozumienie tej stosunkowo prostej lekcji zajęło mu ponad 10 lat, ale było momentem przełomowym. Teraz musiał tylko nauczyć się stosować to w praktyce, co także wymagało czasu. Poczuł ogromną ulgę i przysiągł sobie, że nigdy nie zapomni tego, czego się dowiedział, i ponownie stanie się prawdziwym graczem. „Stwierdziłem, że zanim rozwiążę problem, najpierw muszę go dobrze zdefiniować. A kiedy już stwierdzę, że znalazłem rozwiązanie, muszę udowodnić, że mam rację. Znałem na to tylko jeden sposób: z pomocą własnych pieniędzy".

Przez cały czas Livermore szukał swojej przewagi; jakiejś krótkiej pauzy w rosnącym trendzie, kiedy mógłby zająć krótkie pozycje, potem zmienić je na długie i w efekcie zarobić ogromne pieniądze. Wciąż analizował dynamicznie rozwijający się sektor kolejowy i czytał wszystkie raporty, jakie mógł znaleźć. I znów akcje kolei żelaznych okazały się jego wielką szansą. Miał wówczas 10 tysięcy dolarów kapitału, który mógł wylewarować nawet do 50 tysięcy, a być może – za zgodą domu maklerskiego – nawet tę kwotę podwoić. Dostrzegł zbliżającą się korektę, zamienił pozycje i w niecały tydzień zarobił 50 tysięcy. Tyle że chwilę później, kiedy spróbował podobnej operacji, stracił niemal dokładnie tyle samo. Działo się tak przez kilka miesięcy. Owszem, stopniowo akumulował kapitał, ale był to frustrująco powolny proces.

Chciał czegoś więcej. Wiedział, że wzrost rynku nigdy nie przebiega liniowo, tylko skokowo, etapami. Czekał zatem na krótkotrwałe odwrócenie trendu, po którym – tego był pewny – musiał nastąpić rajd.

Uprawiał taki styl handlu przez cały okres boomu, czasem przegrywał, czasem wygrywał. Można powiedzieć, że przez 4 lata spędzone w Nowym Jorku dreptał w miejscu – w takim samym stopniu bawiąc się i wypoczywając, co pracując. Jednocześnie pracował nad tą nieuchwytną techniką handlu, dzięki której mógłby bez przerwy wygrywać.

Livermore nigdy nie przypuszczał, że może mu to zająć aż 4 lata, jednak tyle to w istocie trwało. W rozmowie z Edwinem Lefèvre'em stwierdził: „Chociaż ten proces wydaje się bardzo powolny, to – biorąc pod uwagę, że wciąż byłem na plusie – uczyłem się tak szybko, jak to tylko było możliwe". Jednocześnie był nadmiernie ostrożny i zbyt bojaźliwy. Jak sam stwierdził, miał obsesję „poskromienia młodzieńczej zapalczywości".

Tymczasem na rynkach trwał boom i w tych warunkach zapalczywość byłaby atutem. Ale Livermore przyznał ze smutkiem: „Postanowiłem, że będę rozsądny i że będę grać ostrożnie i konserwatywnie. Wszyscy wiedzieli, że trzeba kasować zyski, a potem, gdy nastąpi korekta, odkupować sprzedane walory. Dokładnie tak robiłem, a przynajmniej starałem się. Często realizowałem zyski i czekałem na reakcję, która nigdy nie następowała. Patrzyłem, jak mój papier leci do góry o 10 punktów lub więcej, a ja siedziałem sobie bezpiecznie na moim czteropunktowym zysku schowanym do mojej konserwatywnej kieszeni. Mówi się, że co prawda w ten sposób nigdy nie będziesz biedny, ale jeżeli w czasie hossy wychodzisz z inwestycji już przy czteropunktowym zysku, to bogaty też nigdy nie będziesz. Kiedy należało zarobić 20 tysięcy dolarów, ja zarabiałem 2 tysiące. Do tego właśnie doprowadził mnie mój konserwatyzm".

W takich sytuacjach Livermore przeklinał swoją ostrożność i z żalem myślał o tych chwilach, kiedy często zbyt wcześnie zamykał pozycję na rosnącym rynku, bo tego właśnie wymagała wcześniej podjęta decyzja – nigdy nie stracić. Jak 10 lat później opowiadał Edwinowi Lefèvre'owi: „To nie myślenie przyniosło mi duże pieniądze, tylko cierpliwe czekanie, rozumiesz? Moje cierpliwe czekanie. Na rynku nietrudno mieć rację, ale rzadkością są ludzie, którzy mają rację i jednocześnie potrafią cierpliwie czekać. Wypracowanie sobie tej umiejętności było dla mnie jedną z najtrudniejszych rzeczy. Ale gracz giełdowy nie zarobi dużych pieniędzy, dopóki tego nie zrozumie".

Ciągnął dalej: „Powód jest prosty: można widzieć coś bardzo dokładnie, a jednocześnie okazać się zbyt niecierpliwym. Albo można nabrać wątpliwości, kiedy reakcja rynku nie następuje tak szybko, jak się zakładało. Właśnie dlatego tylu traci na Wall Street pieniądze. Oni nie przegrali z rynkiem, przegrali ze sobą.

Ponieważ nie potrafili cierpliwie czekać. Jest to szczególnie prawdziwe w czasie hossy, kiedy ceny idą tylko w jednym kierunku. Na rosnącym rynku jedyne, co musisz zrobić, to kupić akcje i trzymać je aż do chwili, kiedy stwierdzisz, że wzrosty niedługo się zakończą".

Mówiąc o nietypowym dla siebie zachowaniu w okresie między 1902 a 1906 rokiem, Livermore był brutalnie uczciwy. To właśnie wtedy zdawał się wciąż wychodzić z długich pozycji, jeszcze zanim rynek wyhamował na dobre. W imię dobrowolnie narzuconego sobie konserwatyzmu wciąż łamał własne zasady. Przyznawał, że poruszał się trochę bez celu, a brak wyraźnego sukcesu lub porażki stępiły mu zmysły. „Gdybym częściej tracił, być może skłoniłoby to mnie do ustawicznej nauki. Analizując swoje sposoby na wygrywanie, odkryłem, że chociaż często miałem stuprocentową rację co do zachowania rynku, to znaczy co do warunków i generalnego trendu, nie osiągałem takich zysków, do jakich dawała mi prawo moja rynkowa »racja«. Tylko dlaczego?", opowiadał.

To pytanie dręczyło go przez niemal 4 lata. Ale ponieważ życie było łatwe i przyjemne, znalezienie odpowiedzi nigdy nie stało się priorytetem. Większą część lata Livermore spędzał w Palm Beach na Florydzie – mieście, które bardzo polubił i w którym szybko znalazł przyjaciół.

Tymczasem Ed Hutton cieszył się własnymi sukcesami. W 1904 roku odłączył się od wuja i założył własne biuro maklerskie E.F. Hutton & Co. Tym razem partnerem został brat, Franklyn Hutton. Oczywiście Livermore natychmiast przeniósł tam rachunek maklerski, a przyjaciel szybko otworzył filie w Palm Beach, Saratodze i San Francisco. Dlatego Livermore zawsze spędzał wakacje w jednej z tych miejscowości – chciał być blisko domu maklerskiego Huttona.

Pomimo braku spektakularnych sukcesów do 1906 roku, czyli w ciągu 4 lat, Livermore'owi udało się zgromadzić 100 tysięcy dolarów kapitału. Jak na niego były to grosze, ale na ówczesne standardy zaliczał się do grona bardzo zamożnych ludzi. Właściwie do końca życia mógł bez większego ryzyka zarabiać 20 tysięcy rocznie i prowadzić wygodne życie, ale wiedział, że jego przeznaczenie jest zupełnie inne. Musiał w końcu coś postanowić i albo zrobić zdecydowany krok, albo się wycofać. Miał wówczas 28 lat i chociaż w Nowym Jorku świetnie spędzał czas, to nie był pewien, czy powinien wiązać swoją przyszłość z giełdą. Kiedy następował wzlot, natychmiast zaczynał się upadek.

W kwietniu Livermore zdecydował pozamykać wszystkie pozycje i wyjechać na miesięczne wakacje do Palm Beach, częściowo po to, aby zastanowić się, co dalej. Ale siedzenie na słońcu szybko go znudziło i po 3 dniach, kierowany impulsem, w towarzystwie przyjaciela Jake'a Petersa zawędrował do miejscowego oddziału E.F. Hutton. Peters także grał na giełdzie i wówczas robił to dużo skuteczniej niż Livermore. Na rynkach wciąż panowała hossa i inwestorzy pokroju Petersa

nie pamiętali nawet, że może być inaczej. Pierwszą bessę miał dopiero przed sobą i Livermore'owi wydawało się czasem, że przyjaciel nie do końca rozumie koncepcję, że ceny mogą nie tylko rosnąć, ale też spadać. Kiedy kupował jakiś słabnący papier, trzymał go po prostu przez kilka miesięcy, czekając na odbicie, a potem tylko realizował zysk. Dla niego na tym właśnie polegała gra na giełdzie. Livermore bał się o niego, ale lubił przebywać w jego towarzystwie.

Zatrzymali się obok tickera. Peters bardzo chciał coś zrobić, ale Livermore odmówił. Jak sam mówił, rynek go nie interesował. Był na wakacjach. Jednak Peters wciąż go podpuszczał, mówiąc, żeby udowodnił swoją reputację i zagrał. W końcu Livermore kazał przyjacielowi „się zamknąć". Ten, zaskoczony, faktycznie zamilkł, usiadł w jednym z wygodnych foteli i pogrążył się w lekturze Beach Daily News, gazecie, którą ze względu na wysoką jakość druku nazywano *The Shiny Sheet* (Błyszczący Arkusz). Tak więc nieco urażony Peters skrył się za wielką płachtą. Przyjaciel rzadko zachowywał się niegrzecznie, ale jeśli już, to lepiej było nie wchodzić mu w drogę.

A Livermore po prostu spokojnie stał. Czuł, że w jego głowie dzieje się coś dziwnego. Było to wrażenie, którego wtedy jeszcze nie znał, a którego w przyszłości miał doświadczać wielokrotnie. Poczuł nagły impuls, żeby coś zrobić, nie miał jednak pojęcia, skąd się ten impuls wziął. Richard Smitten opisał to jako „coś w rodzaju psychicznej presji", ale chyba dużo lepszym określeniem byłaby „psychiczna burza". W przeszłości Livermore często miewał takie przypływy, ale równie często je ignorował. W końcu zdał sobie sprawę, że zawsze, kiedy tak robił, popełniał błąd. „Spojrzałem na tablicę z notowaniami. W większości pokazywały wzrosty. W końcu doszedłem do Union Pacific i poczułem, że muszę te akcje zszortować. Dlaczego? Nie wiem! Po prostu tak czułem. Nawet sam sobie zadałem to pytanie, ale nie byłem w stanie znaleźć żadnego powodu dla zajęcia krótkich pozycji na akcjach United Pacific", wspominał.

Podszedł do okienka kasowego, oświadczył, że ma tu rachunek – chociaż nie było to potrzebne, bo kasjer natychmiast go poznał – i powiedział:

– Tysiąc Union Pacific. Krótka sprzedaż.

Urzędnik był zaskoczony, ale wiedział, co ma robić, a Livermore podpisał kwit. Tego samego nie można było powiedzieć o Jake'u Petersie, który zerwał się z kanapy, rzucił gazetę na podłogę i ze wszystkich sił chciał wstrzymać transakcję, jeszcze zanim dojdzie do skutku. Ale Livermore wziął już kopię kwitu i cierpliwie czekał na potwierdzenie zlecenia.

Tym razem nie miał żadnych obaw związanych z ewentualnymi opóźnieniami. Wiedział, że akcje idą w górę. Im dłużej je obserwował, tym cena była wyższa. Peters szybko się uspokoił. Był przekonany, że Livermore dostał jakiś cynk, bo w końcu tylko wariat mógł zrobić coś takiego.

Usiłował wyciągnąć od przyjaciela tę tajemną wiedzę, ponieważ sam miał spory pakiet długich pozycji na Union Pacific. Ale Livermore opędził się od niego i powiedział, że taki ruch podpowiedział mu instynkt, w co Peters nie uwierzył. Jeszcze w biurze mężczyźni ostro się pokłócili. Livermore zastanawiał się, czy jeszcze nie zwiększyć pozycji. „Jeśli miałem rację w odniesieniu do pierwszego tysiąca, to dlaczego nie miałbym mieć trochę więcej?", opowiadał.

Po pięciominutowym namyśle znów podszedł do lady i zlecił krótką sprzedaż kolejnego pakietu United Pacific, także na tysiąc akcji. Peters stwierdził, że przyjaciel naprawdę musiał oszaleć albo dostać udaru słonecznego. Błagał go, aby natychmiast wyszedł. Usiłował wyciągnąć go z biura i zaprowadzić do hotelu, żeby się zdrzemnął.

Peters wspominał później, że był przekonany, że przyjaciel przeżywa jakieś załamanie nerwowe, bo jego działania pozostawały w sprzeczności i z nastrojami na rynku, i ze zdrowym rozsądkiem. Ale w tym momencie Livermore znów wrócił do kasjera, jednocześnie po raz trzeci mówiąc do Petersa: „Nie wiem, dlaczego to robię. Wiem tylko, że chcę". W ten sposób miał już krótkie pozycje na 3 tysiące akcji United Pacific. Do końca dnia jego księgowa strata wynosiła już około 7,5 tysiąca dolarów.

Tej nocy spał wyjątkowo dobrze, mimo że dzień zakończył na potężnym minusie. „Wyszedłem z biura, mając otwartą krótką pozycję na 3 tysiącach akcji przy rosnącym rynku, i w ogóle się tym nie przejmowałem", wspominał.

Rano, zaraz po otwarciu biura, wrócił tam już sam i zwiększył pakiet o kolejne 2 tysiące akcji.

Był 17 kwietnia 1906 roku. Livermore zdecydował, że musi wrócić do Nowego Jorku i tam pilnować inwestycji. „Nagle przestałem mieć czas na wakacje", powiedział. Jeszcze tego samego wieczora wsiadł w pociąg. „Trudno było powiedzieć, co się wydarzy, i pomyślałem, że lepiej być w miejscu, w którym – o ile zajdzie taka potrzeba – będę mógł działać", mówił. Cena akcji wciąż szybowała w górę, ale tuż przed zamknięciem notowań coś się zmieniło i akcje United Pacific po raz pierwszy spadły. Livermore wciąż był 12 tysięcy dolarów na minusie.

Kiedy już w Nowym Jorku kładł się spać, w San Francisco zaczęły się dziać rzeczy, który miały wywrzeć ogromny wpływ na jego życie.

Rozdział 9

Trzęsienie ziemi w San Francisco

250 TYSIĘCY DOLARÓW ZYSKU W KILKA DNI
1906

18 kwietnia 1906 roku, w środę, o godzinie ósmej rano, Jesse Livermore wciąż twardo spał w pokoju w nowojorskim hotelu. Z Palm Beach przyjechał poprzedniego wieczora, dość późno.

Po drugiej stronie kraju, w oddalonej o niemal 5 tysięcy kilometrów Kalifornii, dochodziła piąta rano, a San Francisco pogrążone było we śnie. Ledwo 2 minuty później ziemia zadrżała. Nagłe pęknięcie wzdłuż uskoku San Andreas zerwało z łóżek 410 tysięcy mieszkańców miasta. Były dwa wstrząsy: pierwszy, ledwie zauważalny, a 20 sekund później drugi, trwający 42 sekundy, o sile 8 stopni, czyli najsilniejszy z możliwych. Wstrząs rozpruł Kalifornię na długości niemal 500 kilometrów. W epicentrum ziemia przesunęła się o 8,5 metra.

Najpierw runęła mniej więcej jedna czwarta budynków. Zginęło 375 osób, a tysiące zostało rannych. Szacowano, że 100 osób pozostało bez dachu nad głową. Była to potężna katastrofa – dotknęła San Francisco, czyli największe miasto w Kalifornii i dziewiąte w Stanach Zjednoczonych. Ale pierwsze raporty brzmiały uspokajająco – że sytuacja jest pod kontrolą i że zniszczenia da się szybko odbudować. Wciąż sporo budynków wznoszono z drewna, a tego niedrogiego surowca wszędzie było pod dostatkiem. Szybko okazało się jednak, że to myślenie życzeniowe. Największy problem pojawił się wtedy, kiedy zapaliły się pęknięte instalacje gazowe. Ogień bardzo szybko przeszedł na drewniane konstrukcje i w ciągu 12 godzin całe miasto stanęło w ogniu. Szkody wyrządzone przez pożar w błyskawicznym tempie przerosły zniszczenia wywołane trzęsieniem ziemi.

Straż Pożarna San Francisco, sparaliżowana brakiem kierownictwa, zastygła w bezruchu, całkowicie niezdolna do działania. Pech chciał, że komendant Dennis Sullivan został poważnie ranny i leżał w śpiączce. Nikt zatem nie wiedział, co ma robić, i nie było nikogo, kto mógłby pokierować akcją. Brakowało też wody, bo ujęcia zostały zniszczone. Sytuacja, o której mówiono, że jest pod kontrolą, szybko się spod jakiejkolwiek kontroli wymknęła. Niedoświadczeni strażacy zaczęli za pomocą dynamitu wysadzać w powietrze pasy ziemi, aby w ten sposób utworzyć bariery między ogniskami pożarów. W efekcie pożarów było jeszcze więcej.

Wówczas, kiedy już wydawało się, że gorzej być nie może, właściciele domów sami zaczęli je podpalać. Ich rozumowanie było logiczne: polisy ubezpieczeniowe nie pokrywały szkód wyrządzonych przez trzęsienie ziemi, ale przez pożar – jak najbardziej. Zanim 48 godzin później pożary wreszcie zaczęły wygasać, spłonęły dwie trzecie San Francisco. Szacuje się, że w pierwszym tygodniu bez dachu nad głową zostało 277 tysięcy mieszkańców.

Wszystkich szybko przeniesiono do tymczasowych baraków i namiotów, a z całego kraju zaczęła płynąć pomoc. Akcją ratunkową dowodziło wojsko, a plaże wypełniły się zajmowanymi przez całe rodziny obozowiskami.

Tego pamiętnego ranka, około południa, do Nowego Jorku zaczęły docierać pierwsze raporty o katastrofie. Livermore był już w biurze E.F. Hutton i obserwował notowania oraz zachowanie akcji Union Pacific. Wszystkich zaskoczyło to, że skrócił wakacje o całe 3 tygodnie. Już wkrótce współpracownicy dowiedzieli się o jego niezwykłej inwestycji i biuro aż huczało od spekulacji. Niektórzy nawet zastanawiali się, czy nie pójść w jego ślady. Rozmowy ucichły, kiedy napłynęły wieści z San Francisco i wszyscy zdali sobie sprawę z rozmiarów katastrofy. Wielki tytuł w wieczornej gazecie krzyczał: *Katastrofalne trzęsienie ziemi w San Francisco!*

Pierwsze, uspokajające informacje spowodowały, że giełda szybko się otrząsnęła i spadki były nieznaczne, co wszystkim dało złudne poczucie pewności.

W czwartek do Nowego Jorku dotarły informacje o pożarach, ale rynek wciąż się trzymał. Tymczasem Livermore nabierał coraz większego przekonania co do słuszności podjętych kroków. Wszedł do gabinetu Eda Huttona i zamknął drzwi.

– Ed, jest o wiele gorzej, niż piszą gazety – powiedział. – Potrzebuję kredytu na kolejne 5 tysięcy akcji Union Pacific.

Hutton był zdziwiony i zachwycony tym, że przyjaciel po 4 latach spekulacyjnej bezczynności nareszcie przejawia dawny entuzjazm. Zgodził się z jego analizą sytuacji w San Francisco. Odkąd pojawiły się pierwsze informacje na temat trzęsienia ziemi, Hutton nie był w stanie skontaktować się z żadną osobą z tamtejszej filii i spodziewał się najgorszego.

Podpisał zgodę na dodatkowy kredyt, a Livermore natychmiast złożył zlecenie krótkiej sprzedaży 5 tysięcy akcji Union Pacific. W ten sposób cały posiadany przez niego pakiet opiewał na 10 tysięcy akcji.

Po południu Hutton wezwał Livermore'a do biura. Był trupio blady. Właśnie dowiedział się, że tamtejsze biuro spłonęło, a o losie pracowników nic nie wiadomo. Obaj byli zaskoczeni tym, że katastrofa w tak niewielkim stopniu wpłynęła na zachowanie giełdy. Livermore poradził przyjacielowi, żeby zszortował swój prywatny portfel. Rada przyszła bardzo w porę.

Operacja nie była całkowicie pozbawiona ryzyka. Prywatnie Livermore był zdumiony względną siłą Wall Street i nie mógł tego pojąć. „Obserwowanie takiej ślepoty było bardzo frustrujące", mówił. Jednocześnie wciąż musiał wysłuchiwać docinków ze strony przyjaciela, Jake'a Petersa, który także zdążył wrócić z Palm Beach. Peters twierdził, że Livermore się pomylił i że niezależnie od wydarzeń w Kalifornii hossy nic nie jest w stanie powstrzymać. „Obedrą cię ze skóry, a skórę powieszą na słońcu, razem ze skórami pozostałych niedźwiedzi", szeptał złowieszczo. Było to zuchwałe twierdzenie, ale Livermore miał niezbitą pewność,

że Peters uwierzył w niewłaściwą narrację. Na tyle, że szybkim krokiem podążał w stronę bankructwa.

Wieczorem Livermore jeszcze raz udał się do Eda Huttona i poprosił o kolejny kredyt, tym razem na szortowanie następnych 10 tysięcy akcji Union Pacific. I, tak jak poprzednio, Hutton podpisał zgodę, a Livermore zwiększył stan posiadania do 20 tysięcy akcji, co przekładało się na kwotę bliską 3,5 miliona dolarów. Jak na tamte czasy była to niezwykła inwestycja, która zaczęła się od zwykłego przeczucia, a trzęsienie ziemi spowodowało, że intuicja zamieniła się w dużo więcej. Livermore był pewien jednego – że cena Union Pacific nie może wzrosnąć i że transakcja nie jest obarczona żadnym ryzykiem.

Następnego dnia, w piątek 20 kwietnia, rynek wreszcie zareagował, a kiedy z San Francisco zaczęły napływać kolejne złe informacje, nastąpił krach. Akcje Union Pacific trzymały się nieco lepiej niż reszta rynku, ale i tak podążały za trendem.

Livermore szybko odkupił 20 tysięcy akcji, a do soboty rano zdążył pozamykać wszystkie pozycje i zarobić na czysto 250 tysięcy dolarów. Mógłby zarobić i więcej, ale nie chciał przeciągać struny. Wygraną wpłacił do banku, a jego wartość osobista netto wzrosła do 350 tysięcy dolarów. Po czym, nie chcąc stracić zysków i znów popaść w biedę, powrócił do ostrożnego inwestowania.

I po raz kolejny miał tej ostrożności pożałować, bo rynek wciąż spadał.

Amerykańska gospodarka doznała potężnych szkód, gdyż port w San Francisco był ważnym ośrodkiem handlowym. Kilka dni później w gazetach pojawiły się pierwsze szacunkowe wyceny strat poniesionych przez ubezpieczycieli w wyniku trzęsienia ziemi i pożarów. Było to 400 milionów dolarów – kwota, którą niewielu w ogóle było w stanie sobie wyobrazić. I chociaż strata miała zostać rozłożona na co najmniej tuzin wielkich firm reasekuracyjnych, to jej skala wywołała na rynku kolejną falę paniki. 25 kwietnia spadki sięgnęły dna. W ciągu zaledwie kilku dni rynek zanurkował o 10 procent, a z giełdy wyparował miliard dolarów. Rynek tonął, a Livermore siedział bezczynnie, tracąc miliony dolarów, które mógł zarobić na krótkich pozycjach.

Trzymał się z daleka od giełdy, bojąc się zarówno siebie samego, jak i odbicia, które znów mogłoby go zrujnować.

Dwa miesiące później wznowił przerwane wakacje. Tym razem ruszył pociągiem do Saratoga Springs, kurortu położonego na północ od Nowego Jorku. Trwał sezon wyścigów i wydawało się, że przeniosła się tam cała nowojorska socjeta. Miasto słynęło ze źródeł mineralnych, a dzięki wielu eleganckim hotelom i kasynom stanowiło ulubione miejsce wypoczynku bogatych nowojorczyków. Dla Livermore'a główną atrakcją była obecność biura E.F. Hutton.

Tym razem Saratoga nie była spokojnym, zrelaksowanym miejscem. Livermore przyjechał do uzdrowiska pełnego ludzi dyskutujących o giełdzie i o tym, kiedy nastąpi odbicie. Wszyscy mieli dla niego jakieś rady, ale zatykał uszy. Jednak po tygodniu i on uległ atmosferze i zajrzał do biura E.F. Hutton, żeby spojrzeć na wydruk z tickera.

Natychmiast zauważył, że akcje Union Pacific idą w górę. Wyglądało na to, że walory spółki kumuluje jakiś duży inwestor. Nie zastanawiając się, kupił 500 akcji, po czym dokupywał kolejne w pakietach po 500 sztuk, aż w końcu miał niecałe 4 tysiące papierów w 160 pakietach, wartych w sumie 600 tysięcy dolarów. Jego zakupy popchnęły cenę do góry i inwestycja szybko zaczęła wykazywać zysk. W biurze huczało i wielu klientów poszło śladem Livermore'a.

W tej gorączkowej atmosferze zawołał go menedżer. Powiedział, że na linii jest szef i pilnie chce z nim rozmawiać. Livermore był zaskoczony, bo w 1906 roku rozmowy międzymiastowe wciąż należały do rzadkości, a tylko 2 procent Amerykanów w ogóle miało telefon. W pierwszej chwili Livermore pomyślał, że Ed Hutton cofnął mu kredyt i że będzie musiał sprzedać połowę nabytych walorów. Ale kiedy wziął do ręki słuchawkę, usłyszał, jak Hutton krzyczy:

– Co ty do diabła wyprawiasz? Zwariowałeś?

Szef dodał, że grupa osób dobrze poinformowanych o wewnętrznych sprawach Union Pacific od kilku dni pompuje cenę akcji. W taki sposób, że podsuwają mu znaczne wolumeny po zawyżonej cenie, a on to wszystko wciąga. Za tym pomysłem stoją „prawdziwi gangsterzy", mówił Hutton, którzy uznali, że Livermore jest wartym oskubania naiwniakiem.

– Nie możesz za każdym razem oczekiwać cudu. Wychodź z tego papieru, dopóki jeszcze możesz – gorączkował się Hutton, a kiedy przyjaciel chciał zaprotestować, dodał: – Nie bądź frajerem, natychmiast to sprzedaj. W każdej chwili może się posypać. Ja w każdym razie zrobiłem, co do mnie należało. Do widzenia – i rzucił słuchawką.

Livermore był zdumiony. Huttonowi nigdy przedtem nie zdarzyło się zachować w ten sposób. Doszedł zatem do wniosku, wbrew swojej intuicji, że chyba Hutton musiał mieć ku temu jakiś powód. „Wiedziałem, że ktoś taki jak on słyszy różne rzeczy", powiedział.

Ale wciąż nie był do końca przekonany. Potrafił czytać taśmę, a to, co na niej zobaczył, kłóciło się z tym, czego dowiedział się od Huttona. „Ed był bardzo zdolnym facetem, dobrze poinformowanym. Prawdziwym przyjacielem, bezstronnym i o dobrym sercu. Miałem w ręku tylko jeden argument: zakup akcji Union Pacific był efektem wielu lat analizowania zachowania akcji oraz pewnych symptomów, które – jak nauczyło mnie doświadczenie – zwykle towarzyszyły znacznym wzrostom", opowiadał.

Niemniej jednak Livermore zrobił coś, czego zwykle nie robił: posłuchał rady osoby z zewnątrz i postąpił wbrew sobie. Własne przekonania odsunął na bok i zrobił coś odwrotnego, niż nakazywał mu instynkt: zajął krótkie pozycje na akcjach, które – zgodnie z tym, co mówiła mu taśma – szły w górę.

Następnego dnia rada dyrektorów Union Pacific nieoczekiwanie zadeklarowała wypłatę dywidendy w wysokości 10 centów na akcję. Było to oświadczenie niebezpieczne dla każdego inwestora, który akurat miał otwarte krótkie pozycje. Livermore czuł jeszcze większy dyskomfort, gdyż wielu ludzi pokroju Jake'a Petersa – w jego opinii amatorów – miało znaczące długie pozycje i oto przed nimi nagle pojawiała się perspektywa zrealizowania potężnych zysków.

Livermore przypomniał sobie jednego gościa, którego określał mianem „tępaka", a który dzięki kupnie akcji przez pomyłkę zupełnie przypadkowo w ciągu jednej nocy zarobił na nich 350 tysięcy dolarów. Krótko po tym ów szczęściarz przeszedł na emeryturę i został szanowanym ranczerem.

Wiele lat później Livermore wspominał: „Dostałem to, na co zasłużyłem, ignorując własne doświadczenie i słuchając czyjejś rady. Odłożyłem na bok własne przekonania, a dałem wiarę podejrzeniom przyjaciela, tylko dlatego, że on nie był tu stroną i co do zasady wiedział, co robi… Byłem idiotą, pozwalając Edowi Huttonowi wpływać na moje decyzje".

Tymczasem dywidenda okazała się zdarzeniem jednorazowym, którego nikt nie był w stanie przewidzieć. Informacja wywołała na Wall Street sensację, zwłaszcza wśród dziennikarzy finansowych, którzy początkowo podejrzewali dyrektorów Union Pacific o niedozwolone praktyki. Nie mogli uwierzyć, że rada może tak szastać pieniędzmi spółki. A finansowi mędrcy po prostu nie zauważyli, jak świetnie radziła sobie spółka i że generowana przez rentowną działalność gotówka niemal wypalała dziury w korporacyjnych kieszeniach.

Sprawa dywidendy rozpalała rynki jeszcze co najmniej przez tydzień, była to bowiem rzecz bez precedensu. Gazeta „New York Times" nazwała ją „szaleństwem".

Jak tylko Livermore usłyszał informację, zrozumiał, że musi zamknąć pozycje, póki jeszcze Wall Street była całkowicie zaabsorbowana tym, co się stało, i zanim cena akcji znów poszybuje w górę, co można było uznać za pewnik.

Mimo wszystko miał jednak trochę szczęścia. Podniesienie dywidendy nastąpiło tuż przed tym, zanim zszortował swoje pozycje, więc dywidendowy cios jeszcze go nie dosięgnął. Ale poważniejszy wzrost ceny mógł go zrujnować, dlatego musiał działać szybko. Ponieważ nie znano jeszcze konkretnej daty dywidendy, spekulanci po prostu zawiesili obroty i czekali na szczegóły. Dzięki szybkiej akcji Livermore'owi udało się kupić 4 tysiące akcji po cenie między 165 a 174 dolarów.

Tak więc zajęcie krótkich pozycji kosztowało go skromne 40 tysięcy dolarów. Oczywiście, gdyby nie wyszedł z początkowej pozycji, osiągnąłby zysk w wysokości 200 tysięcy dolarów. Ale i tak poczuł olbrzymią ulgę, że udało mu się wyjść w porę. „To była bardzo niska cena do zapłacenia przez kogoś, komu zabrakło odwagi, żeby działać w zgodzie z własnymi przekonaniami", opowiadał. W rzeczywistości była to spektakularna ucieczka, tyle tylko, że Livermore nigdy nie lubił się nią chwalić. Uważał, że po prostu dopisało mu szczęście.

Później, kiedy zauważył, że cena znów wyraźnie rośnie, natychmiast kupił 4 tysiące akcji, przetrzymał je do następnego dnia i sprzedał, zarabiając na tym 55 tysięcy dolarów. Dzięki temu udało mu się zamknąć całą operację ze skromnym zyskiem. Potem ostrożność powróciła i teraz po prostu był wdzięczny losowi, że jego fortuna nie doznała większego uszczerbku.

Incydent miał jednak długotrwałe skutki. Przede wszystkim Livermore odzyskał dawną wiarę w siebie. To on miał rację, a jego doświadczony przyjaciel, Ed Hutton – mylił się. „Odzyskałem pewność siebie i wreszcie mogłem na dobre odejść od dawnego sposobu handlowania. To była moja ostatnia przypadkowa operacja typu chybił trafił. Od tamtej pory zacząłem myśleć o otoczeniu, o całym rynku, a nie o poszczególnych akcjach. W wyższej szkole giełdowej spekulacji przeszedłem do następnej klasy", wspominał.

Właśnie wyruszył w podróż po swoją największą życiową szansę.

Rozdział 10

Czas na samoanalizę

RADYKALNA ZMIANA PODEJŚCIA
1906

Pod koniec wakacji Livermore opuścił Saratogę i pojechał do Palm Beach. Nie spieszył się z powrotem na rynek. Po latach względnego ubóstwa radował się stanem konta w banku, na którym spoczywało teraz 400 tysięcy dolarów.

Chciał także pomóc rodzicom i rodzeństwu. Matce i ojcu, którym stuknęła siedemdziesiątka, kupił wygodny dom w Bridgeport w stanie Connecticut. Wspomógł także siostrę, czterdziestotrzyletnią Mabel, i jej męża, Arthura. Jego brat, Elliot, obecnie czterdziestojednoletni mąż Carrie i ojciec dwojga dzieci, zajął się budową domów na szybko rozwijającej się Florydzie i nawet bez pomocy Jessego radził sobie coraz lepiej.

Wraz z powrotem pewności siebie pojawiła się też ochota na zabawę. Bo chociaż incydent z Edem Huttonem na pierwszy rzut oka mógł wyglądać jak porażka i kosztował Livermore'a setki tysięcy dolarów, to odświeżył mu umysł i całkowicie odbudował wiarę we własne umiejętności. Pokazał on bowiem, że to Livermore miał stuprocentową rację, a człowiek, którzy rzadko kiedy robił fałszywy krok, całkowicie się pomylił. To go niezmiernie zainspirowało i teraz był już mentalnie odrodzony, pewny swoich zdolności i gotowy do działania.

Większość czasu spędzonego w Saratodze Livermore poświęcił na rozmyślania i refleksję. Po fiasku z poradą Huttona miał poczucie, że całkowicie uwolnił się od mentalności, którą nazywał „uprzedzeniami w spekulacji". Był to kolejny element procesu uczenia się, chociaż z perspektywy czasu zdumiewało go, że zrozumienie podstawowych zasad rządzących rynkiem trwało aż tak długo.

Obiecał sobie także, że na dobre kończy z zarabianiem drobnych kwot na analizowaniu wydruków z tickerowej taśmy. Dotychczas koncentrował się głównie na spekulowaniu pojedynczymi akcjami – jak się będą zachowywać w krótkim terminie. Teraz, zarabiając pieniądze, chciał zacząć kierować się czymś, co nazywał „istotnymi ruchami rynku". Postanowił też, że będzie grał wyłącznie pod „wielką huśtawkę". Dlatego zacznie analizować rynek i zamiast być na nim cały czas, po prostu będzie czekał na znaczące zmiany.

Przy czym zupełnie go nie obchodziło, czy huśtawka będzie szła w górę, czy w dół. Postanowił, że od teraz długie pozycje będzie zajmował wyłącznie w czasie hossy, krótkie – w czasie bessy, ale na pewno nie wtedy, kiedy rynek porusza się w trendzie bocznym. Można powiedzieć, że odkrył coś, co dzisiaj nazywamy „podążaniem za trendem", i zrobił to dużo wcześniej, niż miało stać się modne.

Nowe myślenie wymagało nowego stylu. Livermore przyznawał, że taka zmiana myślenia oraz wykorzystanie umiejętności analitycznych i matematycznych

w taki sposób, aby skupić się na kierunku, w jakim podąża rynek, a nie poszczególne akcje, była wyjątkowo trudna. „Nie zaliczam się do leniwych osób, ale łatwiej było myśleć o poszczególnych akcjach niż o całym rynku. Musiałem to zmienić", mówił. „To oczywiste, że w czasie hossy trzeba być bykiem, a w czasie bessy – niedźwiedziem. Musiałem dobrze zrozumieć tę zasadę, zanim zobaczyłem, że wprowadzenie jej w życie oznacza antycypowanie wystąpienia prawdopodobieństwa. Nauczenie się handlu prowadzonego według tych wskazówek zajęło mi dużo czasu".

Livermore odkrył, że musi zrezygnować ze śledzenia zachowania pojedynczych aktywów i dotychczasowych metod analizowania taśmy. Świadomość, jak bardzo jest to ważne, dodatkowo umocniła go w tym postanowieniu. „W chwili, w której przestało mnie zadowalać samo studiowanie taśmy, całkowicie przestałem skupiać się na dziennych wahaniach cen poszczególnych akcji", mówił.

Przestał także zwracać uwagę na opinie zamieszczane w gazetach. Nadal je czytał, ale nie wpływały one na jego postępowanie. Przez chwilę rozważał nawet rezygnację z dzienników i tygodników oraz całkowite odcięcie się od mediów. W końcu jednak doszedł do wniosku, że to jeden krok za daleko.

Po incydencie z Huttonem uwierzył, że słusznie upierał się przy tym, aby decyzje podejmować samodzielnie i nie ulegać niczyim wpływom. Zaczął też być bardziej pewny swojej teorii uprzedzeń.

Uprzedzenia w spekulacji były zagadnieniem, które frapowało go od dawna. Livermore uważał, że tak naprawdę wszystkie decyzje dotyczące giełdy sprowadzają się do uprzedzeń, a inwestorzy mają uprzedzenia względem wielu rzeczy. Do najtrudniejszych przypadków należeli inwestorzy, którzy byli optymistami i wierzyli w giełdową hossę tylko dlatego, że zainwestowali w kupno akcji. Livermore kompletnie nie potrafił zrozumieć takiego sposobu myślenia i przysiągł sobie, że nigdy nie da się nim zarazić. „Jest wielu ludzi, podobno inteligentnych, którzy wierzą w hossę tylko dlatego, że mają akcje. Nigdy nie pozwalałem na to, aby mój stan posiadania – obecny albo miniony – myślał za mnie", mawiał.

Poradził sobie z jeszcze jednym problemem, który często źle wpływał na jego handel. Miał obsesję, którą nazywał „zarabianiem na rynku na codzienne utrzymanie". Jako pełnoetatowy gracz czuł, że giełda musi być źródłem jego wynagrodzenia, i często handlował jedynie z tego powodu. Zdał sobie sprawę, że to błąd i że na długą metę jego dzienne, tygodniowe czy miesięczne dochody w ogóle się nie liczyły.

Niestety, taka świadomość go przytłaczała, a problem, którego był świadomy i na którym się koncentrował, dotyczył osobistej wypłacalności i braku konsekwencji. Doskonale pamiętał, że w swojej krótkiej karierze zdążył już trzykrotnie zostać bankrutem. Nazywał to eufemistycznie problemem z „zarządzaniem

pieniędzmi". Niezależnie od tego, czy była to definicja prawdziwa, czy nie, Livermore dokładnie wiedział, na czym polegał problem. Wciąż nie był pewien, jak sobie z nim poradzić i co zrobić, aby taka sytuacja nigdy więcej się nie powtórzyła. I chociaż we wszystkich trzech przypadkach odbudował swój status finansowy, to stres i związany z tym niepokój, jakie za każdym razem przeżywał, bardzo odbiły się na jego samopoczuciu.

Livermore rozłożył problem na czynniki pierwsze i doszedł do wniosku, że kluczem jest posiadanie takiej ilości gotówki, która pozwoli mu utrzymać pozycje rynkowe aż do chwili, kiedy zaczną przynosić owoce.

Problem stanowiła dźwignia – zawsze był bardzo mocno wylewarowany, czasem nawet 20-krotnie, w zależności od tego, jak hojni okazywali się pośrednicy. Jeśli tylko na maksa zajmował pozycję, do której był przekonany, to wystarczył zaledwie pięcioprocentowy ruch w odwrotną stronę, żeby go kompletnie pogrążyć. Jak zawsze sprawa była prosta, ale prześladowało go to w czasie całej kariery i co jakiś czas miało przyprawiać o potężny ból głowy. Chciał odpowiedzi lub systemu, w jaki sposób trzymać pozycje aż do chwili, kiedy zacznie się taki ruch, jaki przewidział. Na razie nie mógł na to pytanie odpowiedzieć, ale zdominowało ono jego myślenie.

Niezależnie od wszystkich niedostatków i problemów był podbudowany faktem, że niemal zawsze miał rację co do zachowania konkretnych akcji. Jeśli coś go zawodziło, to wyłącznie wyczucie odpowiedniego momentu – przy złym bardzo łatwo o wpadkę nawet wtedy, kiedy ma się całkowitą rację.

Tymczasem przeżywał kolejne olśnienia. Postanowił po pierwsze, że już nigdy nie pozwoli, aby czyjeś rady albo poufne informacje wpływały na jego osąd, a po drugie, że ani względna cena akcji, ani jej wartość nie zakłócą raz obranego kierunku. Wierzył, że cena akcji nigdy nie jest za wysoka, aby nie móc jej kupić, lub odwrotnie: nigdy nie jest zbyt niska, aby nie wybrać krótkiej sprzedaży.

Zdecydowawszy, że nie będzie już szukał krótkoterminowych okazji, ani – mówiąc dosadniej – nie będzie podbierał mułu z dna, stał się inwestorem podążającym za trendem, „idącym po linii najmniejszego oporu".

W czasie wakacji w Saratodze przekonał się też, jak bardzo zmieniła się jego mentalność. „Zacząłem wszystko widzieć dużo wyraźniej, albo może powinienem powiedzieć – bardziej dojrzale", wspominał.

Do rozwiązania pozostawał jeszcze jeden problem, który Livermore sam sobie stworzył. Problem, który pojawił się wraz z sukcesem i był typowy dla wielu inwestorów: pokusa, aby zbyt wcześnie zamykać pozycje, szukając niewielkiego, ale pewnego zysku, podczas gdy za rogiem czekała dużo wyższa wygrana.

Livermore zawsze wierzył we wczesne realizowanie strat i późne zysków. Stał na stanowisku, że właśnie z tym wiążą się dwa największe błędy popełniane

przez inwestorów. Ale łatwiej powiedzieć, niż zrobić – on sam przekonał się o tym najlepiej. Wczesne zamykanie strat było prostym zadaniem matematycznym, które z łatwością potrafił rozwiązać. Jako granicę, po której osiągnięciu zdecydowanie powinien wyjść z inwestycji, ustalił poziom 10 procent. Ale co z drugim równaniem? W tym przypadku rozwiązanie nie było już takie oczywiste. Wszystko zawsze będzie się sprowadzało do własnych umiejętności zarządzania pieniędzmi, a to niewątpliwie była jego pięta achillesowa.

Livermore wrócił z Saratogi w przekonaniu, że udało mu się rozwiązać wiele problemów, które nazywał „zbędnym bagażem". „Przez lata byłem ofiarą niefortunnej kombinacji braku doświadczenia, młodości i niewystarczającego kapitału", mówił.

Wiedział także, że przed nim jeszcze wiele słabości do pokonania. Sama analiza ujawniła dużo potencjalnych braków, których skutków co prawda jeszcze nie doświadczył, ale które, jak wiedział, mogły się niebawem pojawić. Być może w czasie tej introspekcji została odkryta także jego najsilniejsza cecha – strach, że nie wie wszystkiego i dlatego jest bardziej podatny na ciosy. Było to nowe uczucie, bo jako nastolatek nigdy czegoś takiego nie czuł.

„Przede mną wciąż było dużo nauki, ale wiedziałem, co mam robić", wyjaśniał. „Żadnego flirtowania, żadnych połowicznych metod. Czytanie taśmy stanowiło ważny element gry, ale równie duże znaczenie miało wejście w odpowiednim momencie i obstawanie przy swoich pozycjach. Moim największym odkryciem było zrozumienie, że nieustannie należy analizować otoczenie rynku – mierzyć je w taki sposób, aby móc antycypować wystąpienie prawdopodobieństw. Krótko mówiąc, nauczyłem się, że zarabianie pieniędzy to praca. Nie obstawiałem już na ślepo, nie skupiałem się na doskonaleniu techniki gry – moje sukcesy były wynikiem mozolnych studiów i jasnego myślenia. Odkryłem także, że nikt nie był odporny na głupie i naiwne ruchy. Ale jeśli wykonujesz bezmyślne, nieprzemyślane posunięcia, to otrzymujesz odpowiednią zapłatę. Bo na miejscu jest już jakiś mistrz gry zawsze gotów sięgnąć po wędrującą w twoją stronę kopertę z wypłatą".

Z czasem Livermore zaczął postrzegać pobyt w Saratodze jako „konferencję poświęconą samopomocy z jednym tylko uczestnikiem: nim samym". Przeszedł długą drogę, rozwiązując wszystkie zakorzenione w nim problemy. Teraz musiał jedynie tę nową strategię i taktykę przełożyć na działanie i w ten sposób zacząć osiągać zyski. Zawsze wiedział, że to mu się uda.

Pod koniec sezonu wrócił do Nowego Jorku jako inny człowiek. Wydawało się, że wszyscy zauważyli tę zmianę. Nowy, dojrzały Livermore odkrył, że nawet zaczęto traktować go inaczej. „Moi maklerzy przestali myśleć o mnie jak o chłopaku spekulancie, który od czasu do czasu ma szczęście. Teraz widzieli we mnie gwiazdę – cenny kapitał domu maklerskiego", mówił.

Teraz, kiedy wreszcie pozbył się obciążającego balastu, mógł w pełni skoncentrować się na rynku. Rok 1906 powoli zbliżał się ku końcowi, a on swoim niedźwiedzim nosem już wietrzył nadchodzącą bessę.

Rozdział 11

Przedsmak wielkich zysków

BYCIE NIEDŹWIEDZIEM TO STAN DUCHA

Po powrocie do Nowego Jorku Jesse Livermore odkrył, że jako bodajże jedyny człowiek na Wall Street jest pesymistą. Na rynku szalała hossa, która całkowicie ignorowała wydarzenia w San Francisco oraz coraz mniejszą dostępność kredytów odczuwaną już na całym świecie. Ale byki robiły swoje i dzień po dniu, gdzie tylko mogły, windowały ceny wyżej i wyżej.

Skutki trzęsienia ziemi w San Francisco nie były jeszcze w pełni widoczne, ale już stało się jasne, że odbudowa miasta pochłonie 400 milionów dolarów i zostanie sfinansowana przez firmy ubezpieczeniowe pieniędzmi ściągniętymi z giełdy.

Dużo większym problemem okazał się wpływ katastrofy na produkt krajowy brutto, czyli całą amerykańską gospodarkę. Miał on w ciągu zaledwie 1 roku dwukrotnie przekroczyć straty ubezpieczycieli. Do tego dochodziły koszty związane ze stopniową utratą zaufania do amerykańskiej gospodarki.

Narastały też problemy międzynarodowe. Co prawda w 1902 roku zakończyła się wojna burska, ale stało się to dopiero wtedy, kiedy Wielka Brytania wraz z sojusznikami zdążyła już wydać na ten konflikt niemal miliard dolarów. Czyniło go to najbardziej kosztownym w dotychczasowej historii. Wojna nie tylko poważnie uszczupliła brytyjskie rezerwy. Równie potężne obciążenie stanowiło utrzymanie z takim trudem osiągniętego pokoju, wymagało bowiem stałej obecności w Afryce Południowej tysięcy brytyjskich żołnierzy.

Większość związanych z trzęsieniem ziemi strat ubezpieczała londyńska firma Loyds, co było kolejnym kamyczkiem do rosnącej góry europejskich problemów. W sumie San Francisco i wojna wydrenowały pieniądze ze światowej gospodarki na dotychczas niespotykaną skalę. Jak zauważył Livermore: „W wojnie burskiej lufy armat ładowano gotówką".

On sam był nałogowym czytelnikiem gazet i dzięki temu wiedział dużo więcej niż inni o światowych problemach gospodarczych. „Zniszczono znaczną część światowego majątku, więc wcześniej czy później każdy musiał to odczuć. I dlatego było oczywiste, że nikt nikomu nie będzie mógł pomóc", wspominał.

W przeszłości, kiedy Ameryka miała problemy z podażą pieniądza, z Europy przypływało złoto, które łagodziło problemy. Teraz złota nie było, a to, co jeszcze pozostało, wędrowało do San Francisco w postaci odszkodowań. Livermore dostrzegał to bardzo wyraźnie. „Na utrzymanie stacjonujących w Afryce Południowej bezproduktywnych żołnierzy szły miliony", mówił, odnosząc się do potężnych kwot, jakie Wielka Brytania wydawała na utrzymanie pokoju w tamtym regionie. Inaczej mówiąc, dla gospodarek wszystkich krajów był to podwójny cios.

Stopniowo skutki trzęsienia ziemi w San Francisco zaczęły dotykać każdego Amerykanina, niezależnie od miejsca zamieszkania. „Katastrofa wpłynęła na wszystkich: producentów, rolników, kupców, robotników i multimilionerów", wyjaśniał Livermore. „Doszedłem do wniosku, że z całego stosu psujących się brzoskwiń nie da się uratować nawet jednej, dlatego uznałem, że można zrobić tylko jedno: zająć krótkie pozycje".

Livermore nabrał niezbitego przekonania, że szybkimi krokami zbliża się odwrócenie rynkowego trendu, a za nim, jak przewidywał, nieuchronna bessa. Z prognozą tą związany był jednak pewien problem. Otóż rynkowy optymizm trwał w najlepsze i poza Livermore'em nikt nie spodziewał się szybkiego nadejścia fali spadków. Wręcz przeciwnie: ogólne nastroje były krańcowo inne. Jake Peters, przyjaciel Livermore'a i kompan od giełdowych transakcji, podbudowany ostatnimi zyskami na akcjach Union Pacific, nie mógł być większym optymistą i przy każdej okazji dzielił się z przyjacielem swoimi poglądami.

Ale Livermore wiedział swoje i niezależnie od tego, co działo się dookoła, trwał w tym przekonaniu. Nie miał pojęcia, kiedy na rynku nastąpi zwrot, ale wiedział, że nastąpi na pewno.

To wszystko sprawiało, że Livermore po prostu musiał być pesymistą. Ale na spełnienie swoich prognoz musiał czekać jeszcze cały rok. Jak wspominał dużo później: „Uważałem, że perspektywy finansowe były szczególnie niepokojące. Ale wówczas niewielu znalazło się takich, którzy myśleli podobnie".

W końcu zrozumiał, że nie ma się dokąd spieszyć, i przez pierwszą połowę 1906 roku zamiast grać na giełdzie, spokojnie czekał. Miał dużo czasu na dokładne zastanowienie się nad wszystkim, co ma się wydarzyć.

Wreszcie po miesiącach wyczekiwania nie potrafił się już dłużej powstrzymywać. Później chętnie przyznawał, że niezależnie od racjonalnego rozumowania był całkowicie nieświadomy skrajnych niebezpieczeństw wynikających ze złego wyczucia chwili. „Nie widziałem, że na drzwiach jest jeszcze jeden zamek z napisem »najlepszy moment«. Takie przeoczenie było czymś zupełnie naturalnym i musiałem za nie zapłacić zwykłą stawkę – potężne uderzenie w plecy za każdy przedwczesny krok".

Uderzenia następowały stopniowo.

Pod koniec lipca 1906 roku, kiedy wszystkie symptomy zbliżającej się bessy już były jednoznaczne, Livermore zaatakował. „Na pewno wchodziliśmy w okres spadków, dlatego byłem przekonany, że powinienem zbić największą fortunę w życiu", opowiadał.

Niestety, pierwsza próba znalezienia dna, podjęta latem, była kompletnie nietrafiona. Zaczął w dobrym momencie, ale – zgodnie ze swoim nowym myśleniem – powstrzymał się z realizacją zysków. Tymczasem rynek odbił i zaczął

systematyczną wspinaczkę w górę, nie przejawiając ochoty na najmniejsze nawet spadki. Strata Livermore'a rosła, ale w swoich cierpieniach nie był osamotniony. „Pewnego dnia wydawało się, że na niedźwiedzim rynku nie pozostał już ani jeden niedźwiedź, który mógłby się przebić ze swoją narracją", wspominał. Cała ta sytuacja zmęczyła go potwornie, a z inwestycji wyszedł ze znaczną stratą. „Nie mogłem już tego dłużej znieść, to była porażka. Dobrze, że się zabezpieczyłem. W przeciwnym razie stać by mnie było tylko na zakup kartki pocztowej. Można powiedzieć, że moje niedźwiedzie futro było w strzępach, ale dobrze, że przynajmniej udało się ujść z życiem. Mogłem zacząć szykować się do kolejnej walki.

Livermore był bliski kolejnego okresu introspekcji. „Popełniłem błąd. Ale gdzie? Byłem pesymistą na spadającym rynku. To było rozsądne, więc otworzyłem krótkie pozycje. To też było właściwe. Tyle tylko, że zbyt szybko je zamknąłem. Zająłem odpowiednie pozycje, ale źle rozegrałem całą grę", wspominał. To był znany refren.

Przez ten jeden ruch Livermore stracił połowę swojej wartości netto, ale zdawał sobie sprawę, że mógł stracić wszystko.

We wrześniu, wciąż mając 200 tysięcy dolarów, spróbował ponownie. Przeszedł dokładnie taki sam proces i dzień po tym, jak zainwestował całą kwotę, rynek znów poszedł w górę. Połowa jego środków wyparowała.

Teraz zostało mu już tylko 100 tysięcy, ale podszedł do tego ze stoickim spokojem. Jak podsumował: „Oto macie typowy styl działania waszego pokornego spekulanta!".

Znowu chwilę odczekał i w przekonaniu, że rynek jest bliski załamania, powtórzył cały proces raz jeszcze. I znów wydarzyło się to samo, a on miał już tylko 50 tysięcy dolarów.

Livermore przyznał, że w tym momencie myślał już o porzuceniu dopiero co podjętych postanowień, o powrocie do czytania taśmy i spekulowania na pojedynczych akcjach, ale przemógł się. „Doszedłem do wniosku, że jeśli tylko wytrwam, to wcześniej czy później muszę wygrać", mówił.

Mniej więcej wtedy doszło do niego, że wciąż umyka mu cały kontekst. Gdzieś przecież musi być, myślał, sposób na zminimalizowanie strat przy jednoczesnym poszukiwaniu zmiany kierunku rynku. Ten problem miał go dręczyć jeszcze przez długi czas. Tymczasem patrzył, jak właściwie bez żadnego powodu topnieje jego fortuna. Samoanaliza przeprowadzona w czasie kryzysu nie doprowadziła do żadnych wiążących wniosków. Wiedział, że ma rację, a jednak się mylił. Wiedział też, że poszedł na wojnę z całym rynkiem i może jej nie wygrać. Miał tylko nadzieję, że wytrzyma. Ale niezależnie od całego chaosu jedno było oczywiste: nigdy, w żadnej chwili, nie zwątpił w swoją nieomylność. „Zauważałem pewne

fakty, ale nie nauczyłem się ich koordynować. Moje cząstkowe obserwacje nie tylko mi nie pomogły, ale wręcz zaszkodziły", starał się wytłumaczyć to, co się stało.

Jednym z błędów, jakie udało mu się odkryć, była rezygnacja z czytania taśmy, którą przestał zauważać. Bo chociaż nie interesowały go krótkoterminowe zyski na pojedynczych papierach, to zrozumiał, że taśma w dalszym ciągu pozostawała podstawą zrozumienia ruchów rynku. Przysiągł sobie, że więcej takiej pomyłki nie popełni.

W tym momencie miał na koncie trzy porażki i stracił niemal połowę pieniędzy, chociaż znów starał się to zracjonalizować: „Miałem 29 lat, tkwiłem w tym biznesie od 14. Odkryłem, że za pierwszym razem, kiedy kryzys dopiero miał nadejść, zamiast po lupę niepotrzebnie od razu sięgnąłem po teleskop. Pomiędzy dostrzeżeniem pierwszych oznak zbliżającej się burzy a gwałtownym zwrotem rynku i skasowaniem fortuny upłynęło zbyt dużo czasu. Znacznie więcej, niż się spodziewałem. Zacząłem się więc zastanawiać, czy naprawdę widziałem to, co widziałem, czy tylko tak mi się wydawało? Czy popełniłem fundamentalny błąd, przewidując załamanie, czy po prostu zbyt szybko zacząłem otwierać krótkie pozycje?".

Livermore nigdy jednak nie miał zasadniczych wątpliwości, co doprowadziło go do podjęcia czwartej próby. Rynek zachowywał się tak, jakby w końcu miała nadejść masowa wyprzedaż, więc na początku listopada maksymalnie wylewarował pozostałe 50 tysięcy. Po czym rynek znów niespodziewanie odbił, a Livermore w ciągu tygodnia na dobre wypadł z gry.

W tym momencie wyczerpał wszystkie swoje fundusze razem z ostatnimi 50 tysiącami. „Miałem rację, a jednocześnie byłem bankrutem", wspominał. Było oczywiste, że działał zbyt pospiesznie. „Powinienem był iść, a nie biec", mówił.

Na szczęście zdążył zbudować sobie taką pozycję, że brak pieniędzy nie stanowił już takiego problemu, jak kiedyś. A może Ed Hutton czuł się winny z powodu niefortunnej rady, której mu udzielił, a która kosztowała Livermore'a 200 tysięcy dolarów utraconych zysków?

W każdym razie Hutton zgodził się na rozszerzenie linii kredytowej, chociaż zasoby finansowe przyjaciela były wyczerpane. „Firma miała do mnie zaufanie, a nasze relacje były najlepsze z możliwych", mówił Livermore. „Myślę, że wyczuwali, że idę w dobrym kierunku i wkrótce to udowodnię. Wiedzieli też, jak lubię igrać z ogniem. Potrzebowałem tylko czegoś na start. Wierzyli, że na pewno odzyskam więcej, niż straciłem. Dzięki mnie zarobili mnóstwo pieniędzy, a mieli zarobić jeszcze więcej", opowiadał.

Ale szkody psychiczne były równie dotkliwe jak finansowe. Cztery kolejne porażki bardzo dotknęły Livermore'a; do tego stopnia, że zmieniły mu osobowość. Jak sam mówił, nie był już tak agresywnie pewny swego. Ale wcale nie zachowywał

się jak ktoś, kto w kilka miesięcy stracił 400 tysięcy dolarów. Nadal emanował pewnością siebie i po prostu wiedział, że ma rację. „Gdyby człowiek nie popełniał błędów, to w ciągu miesiąca byłby panem świata. Ale gdyby nie umiał wyciągać z nich wniosków, to nie miałby absolutnie niczego. Dla mnie analiza własnych potknięć zawsze była opłacalna", powtarzał.

Zadziwiające jest to, że kiedy Livermore po raz piąty postanowił zagrać pod spadki indeksów, nie okazywał najmniejszych wątpliwości. Nadszedł już grudzień 1906 roku i rynek przygotowywał się do sezonu świątecznego, ale to go nie zrażało. „Pewnego pięknego poranka zjawiłem się w biurze granitowo pewny swego", mówił.

Powodem entuzjazmu było ogłoszenie dotyczące emisji nowych akcji planowanej przez dwie spółki kolejowe: Northern Pacific i Great Northern. Obie kontrolował ówczesny magnat kolejowy, sześćdziesięcioośmioletni James Hill, podobnie jak szereg innych linii kolejowych w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie. Jego ambicją było wybudowanie kolei transkontynentalnej łączącej wszystkie części kraju. Spółki Hilla dynamicznie się rozwijały, głównie dzięki potężnym kredytom. Podobnie jak Livermore, Hill wiedział, że źródła kapitału wysychają i że jeśli nie uda mu się szybko zdobyć potrzebnych środków, wkrótce skończą mu się pieniądze na już poczynione zobowiązania.

Hill był innowatorem, więc zdecydował się na nowatorskie rozwiązanie: przeprowadzenie częściowo opłaconej, głęboko dyskontowanej emisji praw do akcji, w wyniku której obecni inwestorzy, widząc tak atrakcyjne warunki, zostaliby niemal zmuszeni do subskrypcji. W przeciwnym razie posiadane przez nich akcje zostałyby rozwodnione, a ich cena – spadła.

Pierwszym krokiem było ogłoszenie przez spółkę Great Northern emisji nowych akcji o wartości nominalnej 60 milionów dolarów. Nowością było to, że akcjonariusze mogli płacić za nowe akcje w ratach. W przypadku Great Northern płatności rozłożono na 16 miesięcy, do kwietnia 1908 roku. Wall Street nie spotkała się do tej pory z takim pomysłem. Niemal w tym samym czasie inna spółka Hilla, Northern Pacific, również poinformowała o zamiarze zebrania z rynku 93 milionów dolarów w drodze emisji nowych akcji. Warunki były jeszcze bardziej atrakcyjne: okres spłaty miał wynosić aż 2 lata. Początkowo na Wall Street pomysł uznano za innowacyjny i przyjęto bardzo ciepło.

Ale Livermore natychmiast dostrzegł, co się za tym kryje – desperacja, z jaką Hill starał się zebrać potrzebny kapitał. Zaoferowane warunki były po prostu zbyt dobre. Livermore przejrzał ten fortel i już wiedział: na Wall Street brakuje pieniędzy, a Hill tylko w taki sposób może zdobyć potrzebne środki. W tym momencie był już pewien, że nadchodzi krach. Powiedział wtedy: „Dla mnie te ogłoszenia zabrzmiały złowieszczo".

Tego ranka wbiegł do biura Eda Huttona, machając wydartym z „New York Times" anonsem.

– Popatrz na to, tylko popatrz! Teraz powinienem był zacząć. Teraz nadszedł właściwy moment – krzyczał.

Hutton zgodził się z przyjacielem, ale wciąż zalecał ostrożność. Stwierdził, że przed zajęciem krótkich pozycji powinni jeszcze trochę zaczekać. Ale Livermore wcale tak nie uważał:

– Ed, to jest jak spowiedź podpisana przez bankierów. Ich strach to moja nadzieja. To znak, żeby wskakiwać do pociągu z napisem „bessa". Tego potrzebujemy. Gdybym miał 10 milionów, w tym momencie postawiłbym je co do centa.

Ponieważ jednak był całkowicie uzależniony od kredytu Huttona, musiał trochę odczekać, a kiedy dostał szansę na przystąpienie do akcji, w grę wchodziła dużo mniejsza kwota. Niemniej jednak zajął tyle krótkich pozycji, na ile Hutton mu pozwolił.

„Ale nie był zadowolony z wniosków, które z tego zadziwiającego ogłoszenia mógł wyciągnąć każdy rozsądny człowiek. Mnie to wystarczyło, ale większości w biurze – nie", opowiadał Livermore.

Koniec końców otworzył krótkie pozycje. Kilka dni później emisje praw do akcji ogłosiły spółki St Paul Fire i Marine Insurance Company, starając się pobić koleje i przechwycić pieniądze, po które wyciągnął rękę Hill. To ostatecznie przekonało Eda Huttona, że Livermore ma rację; obaj uruchomili krótką sprzedaż akcji Great Northern i innych największych spółek. Zaraz po tym rynek się załamał, Livermore zaksięgował swoje zyski, a giełda rozpoczęła zjazd w dół. Na rynku nie było pieniędzy, a ponieważ ceny akcji spadały, powodzenie obu emisji stanęło pod znakiem zapytania.

„W jednej chwili odbudowałem i swoją reputację, i linię kredytową. To jest właśnie piękno posiadania racji w domu maklerskim, nieważne, czy przypadkowe, czy nie. Ale tym razem miałem stuprocentową rację i to nie dzięki przeczuciom lub właściwemu odczytaniu taśmy, ale dzięki analizie otoczenia giełdy. Nie zgadywałem. Spodziewałem się tego, co było nieuchronne. Nie wymagało to ode mnie żadnej odwagi. Po prostu nie widziałem niczego innego, tylko niższe ceny. I musiałem działać. Cały rynek był słabiutki jak niemowlę". Livermore dobrze pamiętał swoją euforię.

Tym razem zachował spokój i zajął jeszcze więcej krótkich pozycji, to znaczy tyle, na ile pozwolił mu Hutton i jego kredyt. Nastąpiło krótkie odbicie, głównie dzięki desperackim próbom kilku graczy usiłujących podbić ceny, ale długo się nie utrzymało. Jake Peters przeżył swój pierwszy krach i bardzo na tym ucierpiał. Co prawda przez cały czas przepowiadał, że rynek już osiągnął dno, i radził Livermore'owi, aby ten zabezpieczył swoje pozycje. Ale Livermore odpowiedział

tylko: „Jeszcze za wcześnie, żeby trupy zaczęły wypływać na powierzchnię. Wciąż jeszcze walczą".

Tymczasem Livermore przy każdym odbiciu zlecał krótką sprzedaż, zwłaszcza w przypadku linii kolejowych. Zanurkowały wszystkie z wyjątkiem jednej – The Philadelphia and Reading Railroad (P&RR). Kontrolował ją Pierpont Morgan, a w obrocie znajdowało się niewiele akcji.

I chociaż wokół pełno było dużo łatwiejszych celów, Livermore z sobie tylko znanych powodów zaczął szortować akcje P&RR. Cena wciąż niemal ani drgnęła. Pewnego dnia za pośrednictwem dwóch różnych domów maklerskich zlecił krótką sprzedaż 8 tysięcy akcji jednocześnie. Następnie kolejnego tysiąca. Cena w końcu załamała się, a on niemal natychmiast zrealizował 25 procent zysku. Spadek P&RR był jego osobistym zwycięstwem i nawet wielki Pierpont Morgan nie mógł tego nie zauważyć.

Do końca lutego 1907 roku Livermore wyczyścił parkiet.

W połowie lutego miał w kieszeni 400 tysięcy dolarów zysku, jaki przyniosło mu zajęcie krótkich pozycji na ośmiu największych spółkach Wall Street, które nadal w żółwim tempie osuwały się w dół. Zlecając krótką sprzedaż dużych pakietów, a następnie decydując się na szybkie wyjście z inwestycji, zafundował im szybkiego kuksańca. Zadziałało i akcje gwałtownie zanurkowały. Teraz, kiedy już osiągnął potężne zyski, znowu włączyła się ostrożność. Odzyskał to, co stracił wcześniej, i znów miał na koncie 400 tysięcy. Ale sukces wywołał w nim nerwowość, a poza tym bardzo chciał wyjechać do Palm Beach. Odkupił zatem wszystkie krótkie pozycje, a pieniądze bezpiecznie zdeponował w banku.

W Palm Beach czekało na niego wiele atrakcji. Dla Livermore'a sama perspektywa rychłego wyjazdu było równie miła jak przyjazd na miejsce i pobyt. Całym sercem kochał Palm Beach i zawsze chętnie tam wyjeżdżał. Tę stosunkowo młodą miejscowość wypoczynkową stworzył Henry Flagler, założyciel Standard Oil i partner Johna D. Rockefellera.

Flagler był przekonany, że licząca niecałe 26 metrów długości wyspa, którą – kiedy ją po raz pierwszy zobaczył – pokrywały gęste zarośla, jest miejscem wyjątkowym. Do tego stopnia, że od 1890 roku zainwestował w nią dziesiątki milionów dolarów. Najpierw zapewnił wygodne połączenie z Nowym Jorkiem, budując linię kolejową, która ostatecznie miała prowadzić przez całą Florydę. Następnie rozpoczął prace nad pierwszym z czterech postawionych przez niego hoteli – Royal Poinciana. Hotel Poinciana został wybudowany z drewna i liczył 1,1 tysiąca pokoi. W ciągu kilku lat Palm Beach stało się placem zabaw nowojorskiej socjety, a przy plaży zbudowały swoje domy takie osobistości jak Joseph Kennedy.

Livermore odkrył, że świetnie porusza się wśród przedstawicieli śmietanki towarzyskiej Palm Beach. Uwielbiał łowić ryby w granatowych wodach Prądu

Zatokowego przebiegającego w odległości niecałych 5 kilometrów od letniska; ulubionego szlaku, którym duże ryby wędrowały na północ. Właśnie one interesowały go najbardziej: gigantyczne żaglice, tuńczyki, rekiny młotowate, ryby tygrysy, rekiny ostronose, marliny, makrele królewskie i tarpony. Różnorodność ryb, które można było złapać u wybrzeży Florydy, była oszałamiająca.

Pamiętając o tym wszystkim, już następnego dnia wyjechał na 6 tygodni do Palm Beach. „Pojechałem na Florydę, żeby łowić ryby. Żyłem ostatnio w ogromnym napięciu i potrzebowałem wakacji", wspominał później. Nie było to do końca szczere. Tak naprawdę Livermore potrzebował zastanowić się nad huśtawką ostatnich 6 miesięcy. A było o czym myśleć. Nie miał jeszcze 30 lat, a już posiadał niemal pół miliona dolarów. Czy mogło być lepiej? Nie sądził.

Aby nic nie zakłócało jego rozważań, wynajął łódź, na której oprócz niego samego byli tylko kapitan i steward. Chciał przez kilka tygodni pływać po wodach Florydy i w ogóle nie schodzić na ląd, jeśli nie będzie takiej potrzeby. Nie miał na giełdzie pootwieranych żadnych inwestycji i chciał cieszyć się połowami. Przestał nawet czytać gazety.

Po kilku dniach rejsu do Livermore'a podpłynęła mniejsza łódź, własność przyjaciela. Zaproszono go na lunch. Okazało się, że przyjaciel zabrał na pokład trochę gazet, których Livermore tak starał się unikać. Ale po chwili stwierdził, że wciąż zerka przyjacielowi przez ramię i czyta nagłówki mówiące, że rynek odbił i solidnie wzrósł.

Natychmiast oznajmił szyprowi, że wakacje się skończyły, po czym wszedł do kabiny, szybko spakował torbę i wskoczył do drugiej łodzi. „Nie wiedziałem, czy coś mogę zrobić, czy nie. Ale czułem, że natychmiast muszę zobaczyć tablicę notowań", tłumaczył później.

Razem z przyjaciółmi zszedł na ląd i ruszył prosto do miejscowego biura E.F. Hutton. Wiedział instynktownie, że taki potężny rajd nie ma najmniejszego sensu. „Niewielkie wzrosty od czasu do czasu miały sens. Ale bessa jeszcze się nie skończyła, a Wall Street – napędzana albo przez naiwnych drobnych inwestorów, albo przez kogoś osobiście zainteresowanego hossą – kompletnie ignorując warunki monetarne, wbrew zdrowemu rozsądkowi, pchała rynek do góry. Albo pozwalała to robić innym".

W domu maklerskim E.F. Hutton panował gwar, a wejście Jessego Livermore'a wywołało entuzjazm. „Zobaczyłem wielu znajomych. Większość z nich należała do wyznawców hossy. To był typ ludzi, którzy nie sięgali wzrokiem dalej niż na koniec taśmy i chcieli szybkich rezultatów".

Chociaż na Wall Street Livermore nie był postacią rozpoznawalną, u Huttona cieszył się statusem gwiazdy i doskonale o tym wiedział. „Oczywiście ludzie zawsze przesadzają, opowiadając o skali czyichś wygranych czy jego rzekomych

możliwościach. Ci w biurze słyszeli, że w Nowym Jorku zbiłem fortunę na krótkiej sprzedaży, i teraz oczekiwali, że tutaj zrobię to samo", opowiadał.

W biurze w Palm Beach nie było tickera, tylko telegraf, a podawane przez niego ceny z nowojorskiej giełdy natychmiast zapisywano kredą na tablicy. „Kiedy tylko zobaczyłem, jak daleko poszło odbicie, od razu przestałem potrzebować wakacji. Schodząc na ląd, jeszcze dokładnie nie wiedziałem, co zrobię. Ale teraz byłem pewien, że muszę zlecić krótką sprzedaż".

Z jakiegoś powodu jego wzrok powędrował na notowania Anaconda Copper Mining Company, które najwyraźniej były windowane przez jakieś skoordynowane działania. Cena wzrosła do 300 i Livermore'owi bardzo się to spodobało. „Miałem taką starą teorię, że kiedy cena po raz pierwszy przebija opory na poziomie 100, 200 i 300, to nie zatrzymuje się na okrągłej liczbie, tylko jeszcze przez jakiś czas rośnie. Więc jeśli kupisz akcje zaraz po przebiciu takiego oporu, to niemal na pewno na tym zarobisz. Strachliwi nigdy nie kupują papieru, kiedy ten osiągnie nowy rekord, ale ja kierowałem się historycznymi danymi na temat takich zachowań".

I chociaż Livermore był zadeklarowanym niedźwiedziem, to kupno Anacondy bardzo go kusiło. Zdał sobie sprawę, że rajd jeszcze trochę potrwa i szortowanie akcji w tym momencie nie ma sensu. „Mógłbym płacić sobie pensję za ciągłe czekanie", mruknął pod nosem. Kupił 32 tysiące akcji, czyli 1/4, płacąc około 75 dolarów za akcję. To było bardzo duże zamówienie, warte jakieś 2,5 miliona dolarów. Potem zameldował się w hotelu i czekał.

Następnego dnia zjawił się w biurze tuż po otwarciu. Niestety, już poprzedniego wieczora między Palm Beach a Nowym Jorkiem rozszalały się gwałtowne burze i linia telegraficzna została zerwana. Milczała bardzo długo, a kiedy wreszcie się odezwała, nie wróżyło to niczego dobrego – jedyne notowanie akcji Anacondy, jakie doszło na Florydę tego dnia, pokazywało spadek do 292. Livermore stracił 80 tysięcy dolarów, niebezpiecznie zbliżając się do poziomu wyznaczającego jedną czwartą całego majątku. „Cóż, chciałem szybkiej akcji. I ją dostałem", podsumował później.

Wieczorem doszedł do wniosku, że miał rację co do całego rynku, ale mylił się w sprawie Anacondy. Postawił na złego konia i zastanawiał się, czy oznaczało to postąpienie wbrew temu, co uważał za słuszne. W tym miejscu zacytował swoje własne słowa: „Jedyne, co możesz zrobić, kiedy się mylisz, to mieć rację, przestając się mylić".

Burze minęły, następnego dnia telegraf pracował normalnie. Anaconda wróciła do poziomu 303, po czym znów zaczęła spadać. Teraz już Livermore miał pewność, że się pomylił, i zrozumiał, że ruch Anacondy był, jak to określił, „fałszywym ruchem". Musiał zacząć zamykać pozycje, zanim doszłoby do

prawdziwej katastrofy. Kiedy Anaconda spadła do poziomu 301, kazał kasjerowi sprzedać całą pozycję, „cały stan posiadania". Potem pozostało jedynie czekać i nie tracić nadziei.

Livermore usiadł, czekając na potwierdzenie transakcji. Wówczas zaczepili go dwaj bracia, doświadczeni gracze cieszący się opinią ekspertów od rynku surowców. Starszy z nich, przekrzykując gwar, krzyknął do Livermore'a, że pożałuje zamknięcia tej pozycji. Zastanowiło go, skąd właściwie mężczyzna znał szczegóły transakcji. „Słyszałem, że jest bystry i zawsze gra pod poufne informacje, ale skąd tak dobrze znał moje sprawy, nie miałem pojęcia", mówił Livermore. Okazało się, że starszy z braci biegle posługiwał się alfabetem Morse'a i dzięki temu dokładnie znał szczegóły wszystkich zamówień, zanim jeszcze trafiły one do Nowego Jorku. Tę przewagę wykorzystywał aż do 1910 roku, kiedy klucz telegraficzny zastąpiono klawiaturą.

Livermore postanowił, że w przyszłości ograniczy prowadzenie działalności za pośrednictwem oddziału w Palm Beach.

Tymczasem w Nowym Jorku biuro Huttona musiało pozbyć się 32 tysięcy akcji Anacondy. Nowojorscy maklerzy byli doświadczeni i wiedzieli, że jeśli jednorazowo rzucą na rynek taką ilość akcji, to dojdzie do załamania ceny i ich klient bardzo dużo straci. Nie chcieli do tego dopuścić i zaczęli sprzedawać je w pakietach po 5 tysięcy akcji. Pierwszy poszedł po 299 ¼ za akcję, a ostatni – po 298 ¾. Widząc, jak się sprzedają, Livermore zrozumiał, że prawdziwego popytu na te papiery nie ma, a jemu samemu i tak się poszczęściło, bo zdążył się wycofać przy stosunkowo niewielkiej stracie.

I natychmiast wiedział, jak tę sytuację wykorzystać z zyskiem dla siebie. „Kiedy tylko otrzymałem wiadomość, że ostatnia z moich »długich« akcji została sprzedana, zacząłem robić to, po co wyszedłem na ląd, czyli otwierać krótkie pozycje. Po prostu musiałem. Widziałem rynek po potężnej hossie, który wręcz błagał o to, aby grać na krótko. Ludzie znowu zaczęli mówić o odbiciu, ale ja słyszałem co innego – że możliwości wzrostu już się wyczerpały. To było bezpieczne posunięcie i nie wymagało głębszego zastanowienia".

Następnego dnia Anaconda zanurkowała. Livermore szortował i szortował, aż w końcu osiągnął dozwolony limit. „Moje papierowe zyski, które rosły i rosły, mówiły mi, że mam rację, godzina po godzinie. Oczywiście otworzyłem pozycje na innych akcjach – na czym się dało. Była bessa i wszystko leciało na łeb na szyję", wspominał.

W tym momencie miał zaksięgowane jakieś 5 milionów dolarów i zdecydował, że wraca do domu. „Moje miejsce było w Nowym Jorku. Kto mnie tam potrzebował? Ja sam. Palm Beach było za daleko i telegrafowanie tam i z powrotem oznaczało ogromną stratę czasu", mówił.

To, że się nie mylił, potwierdziło się 25 marca, kiedy rynek po fali panicznej sprzedaży całkowicie się załamał. Krążyły pogłoski, że to robota Eda Harrimana, Henry'ego Fricka, Wiliama Rockefellera i Jacoba Schiffa, którzy próbowali spekulacyjnie wykupić akcje, co było nieprawdą. Natomiast faktycznie finansiści ci chcieli utworzyć fundusz o wartości 25 milionów dolarów, który pomógłby im w ten sposób wrócić na rynek i odbudować zaufanie. Namawiali też do udziału Jacka Morgana, syna Pierponta. Ale Morgan starszy nie wyraził zgody i pomysł upadł. Natomiast same pogłoski o takiej operacji wystarczyły do odbudowy wiary w rynek i kolejnej fali dynamicznych wzrostów. Giełda to spadała, to rosła.

Całą wiosnę i lato Livermore spędził na otwieraniu krótkich pozycji, zamykaniu ich i ponownym otwieraniu. Uważał przy tym, aby nie narazić na szwank swojej fortuny i nie dać się zwieść fałszywymi rajdami. To była zabawa w kotka i myszkę między nim a rynkiem. „Rynek z taką samą częstotliwością jak przedtem notował wzrosty, ale ja się zabezpieczałem i znów realizowałem zyski… Wcześniej straciłem każdego centa z tych 300 tysięcy, które zarobiłem na trzęsieniu w San Francisco – miałem rację, a mimo to zbankrutowałem. Dlatego teraz grałem bezpiecznie. Bo kiedy znajdziesz się na dnie, to lubisz potem być na górze. Nawet jeśli to nie jest jeszcze jej wierzchołek", przyznawał.

Z perspektywy czasu widać, że Livermore był nadmiernie ostrożny. Gdyby nie to, mógłby w tamtym okresie zarobić trzy, a nawet cztery razy więcej. Ale jak mówił: „Sposobem na zarobienie pieniędzy jest mieć rację we właściwym momencie. W tym biznesie trzeba myśleć i o teorii, i o praktyce. Giełdowy gracz nie może jedynie być studentem, musi jednocześnie być i studentem, i spekulantem".

Livermore chętnie przyznawał, że ta ostrożność była teraz jego wrogiem i niezmiernie go krępowała. Na szczęście kiedy widział, w jakim kierunku podążał rynek, potrafił znaleźć sposób na zrobienie potężnego zakładu i bycie konsekwentnym. Ale jak zawsze – i tak to miało wyglądać w czasie całej jego kariery – konsekwencja nigdy nie była jego mocną stroną. „Radziłem sobie całkiem nieźle, nawet kiedy widziałem, że z taktycznego punktu widzenia moja kampania była nieadekwatna", przyznawał.

Wraz z nadejściem lata rynek wszedł w trend boczny – inwestorzy nie byli pewni przyszłości. Aktywność zamarła, a Livermore znów zaczął myśleć o rozrywkach i wypoczynku. Intensywna działalność w ciągu ostatnich 4 miesięcy wyczerpała go. Wiedział, że bessa jeszcze się nie skończyła, ale zdawał sobie sprawę, że przez kilka miesięcy niewiele będzie się działo. „Było oczywiste, że do jesieni nic wielkiego się nie wydarzy", mówił.

Latem 1907 roku każdy, kto w Nowym Jorku był kimś, spędzał wakacje w Europie. Livermore zdecydował, że do nich dołączy. „Wszyscy znajomi albo

już wyjechali, albo dopiero mieli wyjechać do Europy. Pomyślałem zatem, że to dobry pomysł", wspominał.

W ciągu 4 miesięcy, jakie upłynęły od powrotu do Nowego Jorku z Palm Beach, udało mu się dzięki niewielkim transakcjom i przy niewielkim ryzyku podwoić fortunę. Teraz miał do dyspozycji 750 tysięcy dolarów.

Pozamykał zatem wszystkie pozycje i zaokrętował się na parowcu płynącym do Europy.

Przypłynął do Cherbourga, gdzie przesiadł się do pociągu do Paryża. Stamtąd udał się do Aix-les-Bains, francuskiego kurortu na południowym wschodzie kraju. Aix-les-Bains słynęło z nasyconych siarką gorących źródeł o właściwościach leczniczych: woda wypełniała baseny skalne wykute jeszcze przez starożytnych Rzymian. Uzdrowisko było niezwykle popularne wśród nowojorskich rekinów giełdy, a splendoru dodały mu częste wizyty Pierponta Morgana i królowej Wiktorii. Morgan wybudował tu dom, w którym każdego lata zabawiał swoje francuskie kochanki. Wielu pomniejszych graczy giełdowych jechało do Aix-les-Bains w nadziei, że uda im się wpaść na legendarnego Morgana i uszczknąć co nieco z jego wiedzy i wpływów. Livermore, jak wszyscy inni, miał taką samą obsesję na punkcie potentata i jego reputacji. I też liczył na to, że go tam spotka, a jeśli nie, to przynajmniej zobaczy.

Na razie wybornie spędzał czas w Aix-les-Bains. Wspominał ten pobyt tak: „Dobrze było znaleźć się w takim miejscu, w dodatku mając dużo pieniędzy, przyjaciół i znajomych, którzy nade wszystko chcieli się dobrze bawić. Większość czasu towarzystwo spędzało, pijąc, jedząc, grając, wylegując się w rzymskich łaźniach oraz wymieniając się anegdotami, opowieściami i żartami na temat Morgana.

Pod ręką było wiele francuskich dziewcząt gotowych zrobić niemal wszystko dla bogatych amerykańskich finansistów, którzy co roku najeżdżali ich kraj. „Wall Street była tak daleko, że w ogóle o niej nie myślałem", zwierzał się Livermore.

Na temat giełdy nie rozmawiano i było to jedyne miejsce, w którym Livermore'wi udawało się całkowicie zapomnieć, w jaki sposób zarabia na życie. Wiedział, że ma wystarczająco dużo pieniędzy, aby spędzić tu dowolnie dużo czasu, a potem wrócić do Nowego Jorku. To lato było najbardziej beztroskim i relaksującym okresem w jego życiu i chciał go jak najlepiej wykorzystać.

Wiedział jednak, że we wrześniu nieodwołalnie wraca do domu, i miał nadzieję na kolejny długi okres bezproblemowego zarabiania pieniędzy, bo bessa trwała w najlepsze. Nigdy w życiu nie był niczego tak pewien.

Ale popełnił błąd, sięgając po egzemplarz paryskiego wydania gazety „International Herald Tribune", w której leniwie przeczytał krótki artykuł na temat American Smelting Company, znanej jako Smelters. Smelters została założona przez rodzinę Rockefellerów i w tamtym czasie była spółką, której zachowanie

nadawało kierunek całej giełdzie *(bellwether stock)*. W artykule można było przeczytać, że Smelters zwiększyła stopę dywidendy z 7 do 8 procent, co w Nowym Jorku wywołało wzrost ceny akcji. Livermore spodziewał się, że w lecie giełda będzie dryfowała, i nie był przygotowany na wielki rajd. Odczytał to jako sygnał, że wielkie spadki zbliżają się szybciej, niż zakładał. Z tą myślą otworzył strony finansowe i patrząc na tabele z notowaniami, zdał sobie sprawę, że lata moment rynek gwałtownie zanurkuje. „To radykalnie zmieniło mój pobyt w Aix", wspominał. Informacje te oznaczały po prostu, że bycza klika, wbrew panującym warunkom, wciąż desperacko walczy. Livermore wierzył, że są to skoordynowane działania grupy tak zwanych insiderów, czyli osób mających dostęp do poufnych informacji ze spółek. Uważał, że celowo idą pod prąd, przygotowując rynek do kolejnego wielkiego spadku, o którym sami wiedzieli, że na pewno nastąpi. Stwierdził, że takie zachowanie obraża jego intelekt. „Miałem świadomość, że taka manipulacja jest skazana na porażkę... Wiedziałem, że jest tylko jedna rzecz, którą należy zrobić, aby się dobrze poczuć – krótka sprzedaż Smelters", wspominał. „To było tak, jakby ci wszyscy insiderzy na kolanach błagali mnie o takie posunięcie. Bo jak inaczej wytłumaczyć podniesienie stopy dywidendy, kiedy rynek jest na krawędzi paniki? Rzucili mi wyzwanie, żebym zrobił krótką sprzedaż", opowiadał i najwyraźniej tak właśnie uważał.

W Aix-les-Bains nie było biur maklerskich, więc Livermore udał się do najbliższego urzędu telegraficznego, skąd wysłał telegram do E.F. Hutton w Nowym Jorku z instrukcjami, żeby skrócili tyle akcji Smelters, ile tylko zdołają. Zanim otrzymał potwierdzenie, cena zdążyła już spaść o 6 punktów.

Początkowo Livermore planował, że pod koniec sierpnia wróci do Paryża, spędzi w stolicy Francji 3 tygodnie, po czym uda się do Southampton, a stamtąd do Ameryki. Powrót miał nastąpić na początku października. Zamiast tego wsiadł w pociąg do Paryża jeszcze tej samej nocy. Co ciekawe, Pierpont Morgan również postanowił skrócić swój pobyt w Europie i 21 sierpnia pożeglował do Nowego Jorku.

Livermore kupił bilet na najszybszy parowiec i znalazł się w domu o miesiąc wcześniej, niż planował. Natychmiast poszedł do pracy. Jeszcze tego samego dnia zameldował się w biurze E.F. Hutton i zszortował akcje największych spółek. Wszystkie działania przyniosły pozytywne rezultaty, więc zaczął budować swoje pozycje na głównych papierach. Ale chociaż księgował zyski, to na prawdziwą ofensywę musiał jeszcze poczekać.

Pesymizm Livermore'a miał solidne podstawy – rynkowi brakowało pieniędzy. Iskrą, która wznieciła pożar, było trzęsienie ziemi w San Francisco i wojna burska. Te wydarzenia wyssały ze światowej gospodarki niemal 2 miliardy dolarów. Połowę stanowiły szkody finansowe spowodowane przez wojnę i – w konsekwencji

– znaczny spadek obrotów światowego handlu. Oczywiście następowało to stopniowo i było rozłożone w czasie, jednak ten proces trwał, a wyglądało na to, że na razie tylko niewielu zdaje sobie z tego sprawę.

Livermore szybko odkrył, że linia najmniejszego oporu wiodła w górę. I instynktownie wierzył, że rynek dojrzał do zmiany kierunku.

W czasie pobytu w Aix-les-Bains nie zajmował się wyłącznie hedonistycznymi rozrywkami. Dużo czasu spędził na rozmyślaniu o tym, jakie znaczenie ma na rynku trafienie we właściwy moment. Stopniowo wymyślił sobie nowy system handlowania, który nazwał „sondowaniem rynku". Nowa strategia była przeciwieństwem poprzedniej, czyli uderzania dokładnie wtedy, kiedy czuł, że tak właśnie trzeba.

Postanowił, że w przyszłości, zanim zacznie działać, będzie niezwykle starannie obmyślał każdy ruch. A decyzję co do całej strategii handlu, zwłaszcza co do zamierzonego celu, podejmie jeszcze przed złożeniem zlecenia. Natomiast kiedy już tak się stanie, to zacznie zapuszczać sondy. Na przykład: jeśli zaplanuje zajęcie pozycji na tysiącu akcji, to najpierw zaangażuje się na 200. Gdyby pierwsza transakcja potoczyła się tak, jak przewidywał, zajmie się kolejną transzą. Jeśli nie, wówczas poczeka, a jeśli strata będzie przekraczać 10 procent inwestycji, to zamknie pozycję. Potem w ten sam sposób zapuści kolejną sondę. Dopiero wtedy, kiedy wszystkie balony próbne zaczną lecieć we właściwym kierunku, dokończy całą transakcję i będzie czekał. Oczywiście nowy system oznaczał straty, które mogłyby trwać przez długi czas, ale Livermore stwierdził, że i tak jest to bardziej opłacalne niż ryzykowanie wszystkiego już przy pierwszym podejściu.

Zgodnie z nowym systemem i sposobem myślenia postanowił przetestować cztery najpopularniejsze wśród ówczesnych graczy giełdowych kategorie: po dwa aktywa w każdej z nich, razem osiem akcji. Ku swojemu zaskoczeniu na wszystkich zaksięgował niewielki zysk. Następnie, zgodnie z tym postanowieniem, stopniowo zwiększał pozycje. Działało! Ten styl handlowania miał pozostać znakiem rozpoznawczym Jessego Livermore'a już do końca kariery.

Teraz miał się okazać szczególnie pożyteczny. Nadchodził bowiem październik 1907 roku.

Rozdział 12

Krach na giełdzie

AMERYCE GROZI KRYZYS KREDYTOWY
WRZESIEŃ–PAŹDZIERNIK 1907

Przez resztę września i przez kolejne miesiące rynki kredytowe, jak to określił Livermore, „wykrzykiwały ostrzeżenia pod adresem całego świata". Ale chociaż światowym gospodarkom stopniowo zaczynało brakować gotówki, indeksom giełdowym udawało się utrzymać na wysokim poziomie – głównie dzięki przekonaniu, że dobre czasy powrócą.

Wszystkie znaki na niebie i na ziemi zapowiadały nieuchronny krach. Wreszcie na początku października 1907 roku Bank Anglii podniósł bazową stopę procentową z 4 do 6 procent. Taka znacząca podwyżka już po kilku dniach spowodowała dużo więcej niż rosnące koszty kredytu. Celem takiego posunięcia było powstrzymanie odpływu złota z Londynu do Stanów Zjednoczonych; procesu, który osiągnął niemal katastrofalne rozmiary. Nowy szef Banku Anglii, sir William Campbell, wykonał bezprecedensowy krok i ostrzegł największe londyńskie instytucje finansowe przed dalszym udzielaniem Stanom Zjednoczonym kredytów, których rozmiary i tak – jego zdaniem – były mocno przesadzone. Bank Anglii zagroził, że jeśli tak dalej pójdzie, to podniesie bazowe stopy procentowe nawet do 7 procent.

Sprawie nie pomogło przemówienie prezydenta Theodore'a Roosevelta wygłoszone w prestiżowym nowojorskim Gridiron Club. Oskarżył w nim ludzi z Wall Street o zaangażowanie się w nadmierną spekulację akcjami spółek miedziowych, górniczych i kolejowych. Nazwał ich „złoczyńcami reprezentującymi wielkie bogactwo".

Na sytuację na rynkach finansowych miały też wpływ inne czynniki. W 1907 roku wreszcie przyjęto tak zwane ustawy Armstronga. Ograniczały one działalność pożyczkową firm ubezpieczeniowych, którą te instytucje tak lubiły i którą w przeszłości chętnie się zajmowały. Od tej pory prawo pozwalało ubezpieczycielom na inwestowanie wyłącznie w obligacje skarbowe i tym podobne bezpieczne papiery.

Sytuacja na świecie, chociaż nie tak poważna jak w Stanach Zjednoczonych, także szybko się pogarszała. Trwały zawirowania na rynkach finansowych Japonii i Egiptu. Bank Anglii, aby wesprzeć egipską gospodarkę, musiał wysłać do Aleksandrii 3 miliony dolarów w złocie. W Tokio każdego dnia upadały mniejsze banki. Rynki Niemiec, Niderlandów i Danii po wyczerpaniu możliwości kredytowych stanęły w obliczu krachu finansowego, a stopy procentowe w Niemczech wzrosły do 10 procent.

Przewidywania Livermore'a okazały się słuszne. Latem ci, którzy wiedzieli, co się święci, pozbywali się dużych pakietów akcji, stosując między innymi takie sztuczki jak skoordynowane działania różnych „spółdzielni". Okazało się, że wszystkie zwyżki były oszustwem.

Od początku miesiąca Livermore konsekwentnie otwierał krótkie pozycje, wychodząc z założenia, że zaostrzający się kryzys finansowy doprowadzi do krachu na rynku kapitałowym. Ale nowojorska giełda zdawała się być niewzruszona i każdy mógł pożyczać, ile dusza zapragnie. Linie kredytowe na rachunkach maklerskich nazywano „pieniędzmi na żądanie"; były one zabezpieczone wartością akcji i surowców, które co wieczór domy maklerskie oferowały bankom w zamian za potrzebną gotówkę, która im samym z kolei zapewniała płynność.

Tradycyjnie o pieniądze na żądanie, jak wskazuje nazwa, mogli w każdej chwili poprosić maklerzy z Wall Street, pod warunkiem że mieli zabezpieczenie w postaci odpowiedniej ilości papierów wartościowych. A zawsze je mieli. Dzienne stopy procentowe takich szybkich kredytów, o bardzo krótkiej zapadalności, były skrajnie wysokie. Udzielanie ich było dla banków w Nowym Jorku niezwykle rentowną działalnością i ostatnią rzeczą, z jakiej chciały się wycofać.

Miało to szczególne znaczenie dla giełdy, ponieważ wszyscy handlowali na kredyt, pod zastaw. Bankierzy ze swojej strony chętnie dostarczali akcjonariuszom nieograniczone ilości gotówki, oczywiście pod warunkiem że sami mieli na to środki. A zawsze mieli.

Pieniądze można było znaleźć wprost na giełdowym parkiecie, w miejscu zwanym Money Post i oznaczonym, jak sugeruje nazwa, drewnianym słupem ogłoszeniowym, do którego w samo południe przypinano informację o obowiązującej tego dnia stopie procentowej.

W 1907 roku system udzielania kredytów był bardzo wyrafinowany, a korzystali z niego właściwie tylko najwięksi maklerzy, którzy z kolei przekazywali środki mniejszym biurom. Często sami działali jako instytucja pożyczkowa.

Po południu każdy makler obecny na giełdzie wiedział dokładnie, na czym stoi, jak wygląda jego pozycja i jaką kwotę musi pożyczyć. Obowiązywała niepisana zasada, że maklerom żaden bank nie może odmówić pożyczenia pieniędzy. System chodził jak w zegarku, oczywiście pod warunkiem, że było dość gotówki pozwalającej dobrze naoliwić całą maszynerię.

Pierwsze ostrzeżenie przed nadchodzącym krachem Livermore otrzymał od zaprzyjaźnionego maklera, który zwierzył mu się, że maklerzy przestali pożyczać innym biurom i wszystko pozostawili w rękach banków. Powód był prosty: duże domy maklerskie uważały, że te mniejsze straciły zdolność kredytową.

Integralność systemu polegała na tym, że duże domy nie mogły odmówić pożyczki żadnemu z mniejszych członków giełdy, o ile tylko był wypłacalny i miał

zdolność kredytową. Rzecz w tym, że większe biura wiedziały już, że w obecnym otoczeniu mniejsze instytucje nie będą w stanie tych pożyczek spłacić. Tak więc po prostu nie zjawiały się pod Money Post, chociaż z technicznego punktu widzenia nie odrzucały prośby o pożyczkę. I chociaż banki wciąż udzielały kredytów, nie miało to już większego znaczenia.

Jak w przypadku wielu poważnych globalnych kryzysów i tutaj bezpośrednim powodem wybuchu paniki było mało istotne zdarzenie.

W pierwszym tygodniu października 1907 roku trzej finansiści: dwaj bracia, Augustus i Otto Heinze'owie, oraz ich partner, Charles Morse, dokonali próby spekulacyjnego wykupu akcji spółki United Copper. Heinzowie wcześniej handlowali surowcami, a Morse zarobił fortunę na handlu lodem. Cała trójka posiadała szereg pakietów mniejszościowych w bankach i instytucjach finansowych. Swoją akcję przeprowadzili w okresie, kiedy wielu z największych amerykańskich przemysłowców i finansistów przebywało w Europie. W ten sposób usunęli potencjalne zagrożenie dla powodzenia swoich planów.

Sfinansowanie operacji wymagało ogromnej ilości gotówki. Okazało się, że trzej gracze aż tyle nie mają i cała operacja spaliła na panewce – cena akcji United Copper w ciągu 2 godzin osunęła się o 35 punktów. Sprytni finansiści nie przewidzieli bowiem jednego problemu, mianowicie spadających cen samej miedzi, stopniowo obniżających się z 22 centów do 12 za funt.

W ciągu kilku dni ceny akcji United Copper zanurkowały z 60 do 10 dolarów, doprowadzając całą trójkę do bankructwa, a wraz z nimi ich firmy. Zaczęła się panika.

Banki i spółki powiernicze, które braciom Heinze'om i Morse'owi pożyczyły na tę operację pieniądze, zobaczyły nagle, że ich zabezpieczenia wcale już nie są takie bezpieczne. W rzeczywistości cała konstrukcja przypominała zamek z piasku, a kredyty nie były zabezpieczone tak, jak należało. Stracono prawie trzy czwarte pieniędzy, z czego większość należała do spółek powierniczych.

Ruszył efekt domina. Najpierw upadli najsłabsi, a potem po kolei zaczęły bankrutować pomniejsze instytucje pożyczkowe, które rozkwitły w czasie boomu. Nie było ucieczki. Panika skumulowała się intensywnymi naciskami na największą amerykańską spółkę powierniczą, nazwaną nie wiadomo dlaczego Knickerbocker Trust*. Na jej czele stał Charles Barney.

Sama firma była w dobrej kondycji i nie pożyczała żadnych pieniędzy braciom Heinze'om i Morse'owi na operację, której przedmiotem była United Copper. Niestety, można powiedzieć, że Charles Barney padł ofiarą odpowiedzialności

* Słowo *kinckerbockers* oznacza „pumpy" [przyp. tłum.].

zbiorowej – był blisko powiązany z Heinze'ami przy ich wcześniejszych przedsięwzięciach.

Wszyscy po prostu założyli, że i tym razem to właśnie Knickerbocker Trust zapewnił im finansowanie, a tamci nie spłacili zobowiązań. Stąd przyjęto, że także Knickerbocker musi mieć kłopoty finansowe. Był to spektakularny przykład triumfu percepcji nad rzeczywistością, bo chociaż firma nie straciła na upadku United Copper żadnych pieniędzy, to wszyscy uważali, że tak właśnie się stało.

Pierwszą oznaką kłopotów okazała się kolejka klientów ustawiających się przed siedzibą Knickerbocker Trust na rogu 34th Street i Fifth Avenue. Spółka posiadała aktywa warte 60 milionów dolarów i 18 tysięcy rachunków depozytowych. Nagle wszyscy właściciele, czyli całe 18 tysięcy, postanowili wycofać swoje pieniądze – w gotówce. Knickerbocker miał pod ręką jedynie 10 milionów dolarów.

Im bardziej kierownictwo tłumaczyło, że firma nie była zaangażowana w United Copper Company, tym mniej w to wierzono. Zaufanie do funduszu całkowicie wyparowało, a zatriumfowała odpowiedzialność zbiorowa. Nagła utrata zaufania była katastrofą dla każdej spółki powierniczej, szczególnie dla tak dużej jak Knickerbocker.

Charles Barney, Bogu ducha winien prezes, który bardzo rozsądnie postanowił nie angażować się w wątpliwe przedsięwzięcie, desperacko starał się zorganizować spotkanie z Pierpontem Morganem z J.P. Morgan. Ale Morgan nie chciał się z nim widzieć i rada dyrektorów zmusiła Barneya do złożenia rezygnacji. Wakat na tym stanowisku tylko pogorszył sprawę.

Run zaczął się w piątek 18 października, we wczesnych godzinach porannych. Do wtorku kolejka klientów ciągnęła się przez dwie przecznice. Wówczas zarząd wpadł na karkołomny pomysł. Zamówiono ciężarówki z pieniędzmi, które miały podjechać od zaplecza i zacząć wyładowywać ładunek w taki sposób, aby widzieli to wszyscy stojący w kolejce. Celem było przekonanie klientów, że firma nie ma problemu z gotówką; wręcz przeciwnie – jest jej pod dostatkiem. Skutek był odwrotny. Widok pieniędzy tylko wzmógł uwagę, ściągnął jeszcze więcej klientów i spowodował kolejne umorzenia. W piątek i w poniedziałek Knickerbocker wypłacił 9 milionów dolarów.

We wtorek 22 października w ciągu pierwszych 3 godzin od otwarcia firmy wypłacono ponad 3 miliony dolarów. Do południa gotówka się skończyła i Knickerbocker Trust musiał tymczasowo zamknąć biuro i czekać na rozstrzygnięcia.

Skoro taki Knickerbocker konał w konwulsjach, to nic dziwnego, że podatna na ciosy stała się każda instytucja powiernicza w mieście. Przed wieloma z nich utworzyły się kolejki, a wypłacona gotówka trafiała pod materace. Wszystkie słabsze trusty zniknęły z rynku i zamknęły się na głucho.

Kolejki przed bankami były krótsze, ponieważ te instytucje wciąż jeszcze cieszyły się zaufaniem klientów. Tyle że nie zaliczało się do nich 21 tysięcy banków regionalnych, które nadwyżki gotówkowe trzymały w największych instytucjach Nowego Jorku. Kiedy zaczęły wycofywać swoje depozyty, krach był absolutny.

Wszystko dopełniło się w południe 23 października przy Money Post. Banki nie były już w stanie pożyczać pieniędzy maklerom, ponieważ ich nie miały. I zażądały spłaty wcześniej udzielonych kredytów – co do centa. Kiedy spłaty nie nastąpiły, kredyty po prostu zrolowano. Wszyscy byli zadowoleni i odtrąbiono zakończenie kryzysu. „Z wcześniejszych raportów z rynku pieniężnego wynikało, że kredytobiorcy będą musieli spłacić wszystkie kredyty", wspominał Livermore. „Oczywiście to było niemożliwe. Tego dnia tłum przy Money Post był większy niż zazwyczaj. W południe zebrało się około setki maklerów, a każdy z nich miał nadzieję na pożyczenie pieniędzy, których jego firma pilnie potrzebowała. Bez pieniędzy zostaliby zmuszeni do sprzedaży tych akcji, które jeszcze mieli w rezerwie – sprzedaży po cenie, jaką udałoby się osiągnąć, bo kupujący też nie mieli środków. Nagle na horyzoncie nie było widać ani jednego dolara".

Podczas gdy wcześniej na rynek trafiała nieograniczona ilość pieniędzy finansujących handel na kredyt, nagle te pieniądze przestały być dostępne, nawet po maksymalnie wyśrubowanym oprocentowaniu. Banki były zbyt zajęte ratowaniem samych siebie i we wtorek 24 października nawet nie zjawiły się na giełdzie. Livermore był zaskoczony, ponieważ nigdy wcześniej czegoś takiego nie widział. „To kazało mi się zastanowić. Przewidywałem krach, ale – muszę przyznać – nie spodziewałem się największej paniki w naszej historii. Gdyby taka sytuacja potrwała dłużej, mogłaby uderzyć w każdego", mówił. I z taką myślą postanowił przejść do sali notowań, aby na własne oczy zobaczyć, co się dzieje.

Na pierwszy rzut oka wydawało się, że wszyscy są spokojni, bo uwierzyli, że niedostępność kredytów to problem tymczasowy. Należne pożyczki zrolowano, problem przyklepano, przeczyszczono ranę i naklejono plaster. Ale plaster wytrzymał tylko kilka godzin, a potem się odkleił. O drugiej po południu przy Money Post nadal nic się nie działo i Livermore zdał sobie sprawę, że o wszystkim zadecydują kolejne godziny. „W końcu stało się jasne, że czekanie na pieniądze nie miało sensu. Bo żadnych pieniędzy nie będzie", wspominał. On sam ruszył do Eda Huttona, żeby opowiedzieć mu o tym, co zobaczył. Okazało się, że Hutton nie potrzebował żadnych ostrzeżeń:

– Rany boskie, Jesse, nie mam pojęcia, co się wydarzy. Nigdy czegoś takiego nie widziałem. To nie może tak trwać i ktoś coś musi zrobić. To wygląda tak, jakby wszyscy w tej samej chwili zbankrutowali. Nie można sprzedać akcji, na rynku w ogóle nie ma pieniędzy.

Sam dom maklerski E.F. Hutton był w dobrej kondycji. Ani biuro, ani jego klienci nie mieli długich pozycji, tylko krótkie, co nie wymagało pożyczania pieniędzy. Przy całkowitym braku płynności na rynku Hutton był zbyt przerażony, aby pokrywać jakiekolwiek krótkie pozycje swoich klientów, i poradził Livermore'owi, aby czekał.

– Nigdzie nie ma pieniędzy. Nie możesz spieniężyć akcji, bo nie ma nikogo, kto by je kupił. W tym momencie wszyscy są bankrutami – powiedział Hutton.

„Optymiści i ci, którzy myśleli życzeniowo, którzy na początku bali się drobnych strat, teraz stanęli w obliczu amputacji wszystkich kończyn, i to bez znieczulenia. To był 24 października 1907 roku. Dzień, którego nigdy nie zapomnę", opowiadał Livermore.

Prezes giełdy zastanawiał się, co robić, i zrobił jedyne, co mógł. Sięgnął po telefon i zadzwonił do Jamesa Stillmana, prezesa National City Bank, największego banku komercyjnego w kraju, który z kolei zadzwonił do Pierponta Morgana, szefa J.P. Morgan & Co, instytucji, która de facto pełniła funkcję amerykańskiego banku centralnego. W czwartek 24 października, w południe, na giełdzie ostatecznie skończyła się gotówka. Nie było pieniędzy, nie było żadnych kredytów do zrolowania.

Tymczasem przed wejściem do Knickerbocker Trust w dalszym ciągu cierpliwie czekali klienci. Wielu z nich rozbiło namioty i rozłożyło leżaki, a pilnująca porządku policja wprowadziła system numerków, dzięki czemu oczekujący mogli na chwilę opuścić kolejkę i pójść coś zjeść.

Nowy Jork wstrzymał oddech w oczekiwaniu na to, co miało nastąpić.

Rozdział 13

Na scenę wkracza Morgan

LIVERMORE W 1 DZIEŃ ZARABIA MILION DOLARÓW
PAŹDZIERNIK–LISTOPAD 1907

Stało się jasne, że jest tylko jeden człowiek, który może uratować Amerykę i jej system finansowy. To Pierpont Morgan, siedemdziesięcioletni szef największej i najbogatszej instytucji finansowej w kraju, J.P. Morgan & Co. Tylko on miał odpowiednie know-how i siłę finansową, aby skutecznie wyruszyć na ratunek.

W październiku 1907 roku Ameryka była trudnym i niezwykle podatnym na wszelkie ciosy miejscem. Był to jedyny kraj rozwinięty, który nie posiadał banku centralnego. Rezerwa Federalna miała powstać dopiero 6 lat później. W praktyce funkcję takiej instytucji spełniał bank J.P. Morgan & Co.

Uratowanie Ameryki zależało tylko i wyłącznie od Pierponta Morgana, który nie czuł się w tej roli zbyt dobrze i do powierzonego mu zadania podszedł dość niechętnie.

Przede wszystkim zmuszono go do wcześniejszego powrotu z Richmond w stanie Wirginia, gdzie jako świecki delegat brał udział w odbywającej się co 3 lata Konwencji Episkopalnej. Cieszył się wyjątkowo dużymi wpływami w środowiskach protestanckich, zawsze z niecierpliwością czekał na kolejną konwencję, a po jej zakończeniu spędzał kilka dni z czołowymi przywódcami religijnymi Ameryki.

Swój przyjazd do Nowego Jorku opóźniał tak długo, jak tylko było to możliwe: nie chciał, aby informacja o jego przedwczesnym powrocie wywołała na giełdzie kolejną falę paniki. Musiał także dać służbie czas na przygotowanie zamkniętej na lato rezydencji. Wreszcie 19 października, w sobotę wieczorem, przyjechał pociągiem do Nowego Jorku.

Jeszcze tego samego wieczora partnerzy z J.P. Morgan & Co. poinformowali go o sytuacji. Później, kiedy już wyszli, na kolację przybyli George Baker z First National Bank i James Stillman z National City Bank. Morgan zapytał obu wpływowych bankierów, czy na czas rozwijającego się kryzysu zgodzą się zostać jego oczami i uszami.

Baker i Stillman (zwłaszcza on) byli najpotężniejszymi bankierami komercyjnymi w Ameryce i Morgan dobrze wiedział, gdzie szukać sojuszników. Stillman kierował National City Bank, który z czasem zmienił się w Citibank. Ten pięćdziesięciosiedmioletni syn wpływowego przemysłowca objął stery banku 16 lat wcześniej popierany przez swojego mentora, Mosesa Taylora. Niskiego wzrostu, o smagłej cerze, zawsze nienagannie ubrany Stillman znany był jako „mistrz milczenia" – ze wszystkich zalet tę umiejętność cenił sobie najwyżej.

Pewien reporter nazwał go kiedyś „najzimniejszą ofertą Ameryki". Kapitalizacja kierowanego przez Stillmana banku wynosiła niemal 40 milionów dolarów.

George Baker, sześćdziesięciosiedmiolatek, był uważany za finansowego geniusza i cudowne dziecko bankowości. W 1863 roku w wieku zaledwie 23 lat został jednym z założycieli First National Bank. Prezesurę objął w 1877 roku, licząc sobie 37 lat.

Tej nocy, kiedy trójka tak potężnych sprzymierzeńców zgodziła się zagrać według tej samej partytury, Morgan mógł spokojnie zasnąć. Całą niedzielę odpoczywał, przygotowując się do tego, co miało nastąpić.

Nie pomylił się.

W poniedziałek 21 października Morgan wybrał się piechotą do swojego biura na Wall Street, mieszczącego się pod numerem 23. To był długi spacer, ale mężczyzna potrzebował ruchu. Chciał w ten sposób zwalczyć zaczynające się przeziębienie. Po drodze nieustannie zatrzymywali go różni ludzie, którzy – jak wiedział – potrzebowali jego pomocy. Kiedy w końcu dotarł na miejsce, czekało tam mnóstwo prezesów nowojorskich banków i spółek powierniczych szukających wsparcia i rady. Wszyscy chcieli ratować swoje firmy. Morgan niektórym z nich mógł pomóc, innym niestety nie.

Najtrudniej było ze spółkami powierniczymi. Te instytucje pozabankowe zjawiły się nie wiadomo skąd, a ich celem było przyjmowanie depozytów od ludności i – zgodnie z założeniami – wykorzystywanie zebranych środków na udzielanie pożyczek detalicznych w sposób bardzo ostrożny i konserwatywny. Ale z czasem działalność pożyczkowa zaczęła obejmować różne ryzykowne przedsięwzięcia, w tym inwestowanie na giełdzie. Instytucji tych nie obowiązywały prawie żadne regulacje, a kapitalizacja była dużo niższa niż w przypadku tradycyjnych banków.

Banki nie lubiły spółek powierniczych i nie miałyby nic przeciwko temu, aby wszystkie zbankrutowały. Obawiały się jednak efektu domina.

Morgan musiał także martwić się giełdą, która stanęła na skraju przepaści. Jesse Livermore również obawiał się o jej losy, chociaż na papierze jego krótkie pozycje przyniosły mu imponujące zyski. Bo chociaż teoretycznie na swoim rachunku maklerskim zebrał niemal milion dolarów, nie były to realne pieniądze. Aby zamienić je na gotówkę, musiał najpierw odkupić sprzedane „krótko" akcje. Gdyby nie mógł tego zrobić i oddać ich nabywcom, nie mógłby zrealizować „papierowego" zysku.

Livermore po raz pierwszy zdał sobie sprawę, że giełda nie jest tak niezniszczalną instytucją, za jaką ją uważał. Do sprawnego funkcjonowania potrzebowała pieniędzy, dużo pieniędzy.

Tamtego tygodnia rynek słabł z dnia na dzień i nikt nie miał pewności, czy następnego ranka giełda w ogóle się otworzy. A bez otwartej giełdy i bez pieniędzy większość jej członków zostałaby bankrutami, Livermore też. W tej chwili jego bogactwo było jedynie zapisem księgowym biura E.F. Hutton, figurującym po stronie „kredyt".

Livermore, podobnie jak wszyscy, czekał na ruch Pierponta Morgana. Było jasne, że tylko on może uratować i rynek, i jego samego, Jessego Livermore'a.

W południe Pierpont Morgan postanowił opuścić biuro na Wall Street i nie wracać tu aż do czasu zakończenia kryzysu. Tutaj był stale oblężony przez interesantów, a potrzebował spokoju i cichego miejsca, gdzie mógłby myśleć i planować. Postanowił przenieść główną kwaterę do domu, eleganckiego budynku z brązowej cegły na rogu Madison Avenue i 36th Street.

Miał tam ogromną bibliotekę podzieloną na wschodnie i zachodnie skrzydło, idealne miejsce na żmudne i częste negocjacje, które – jak wiedział – niedługo się rozpoczną. Pomieszczenia były przestronne, wyłożone misternie zdobionymi drewnianymi panelami i ogromnymi gobelinami. Każdy, kto tu wszedł, musiał być zachwycony i przytłoczony takim bogactwem.

Pierwszym zadaniem Morgana było przejrzenie ksiąg rachunkowych Knickerbocker Trust, trzeciej pod względem wielkości instytucji powierniczej w kraju, i określenie, czy da się ją uratować. Prezes Charles Barney nalegał na pilne spotkanie, ale Morgan uparcie odmawiał. Dobrze znał Barneya. Przyjęcie go miałoby emocjonalny charakter, a to nie pozostałoby bez wpływu na podejmowane decyzje. Zamiast tego Morgan wydelegował tam swoich audytorów, komitet złożony z młodych bankowców. Wysyłał ich w dwuosobowych grupach do każdej instytucji, która znalazła się opałach i potrzebowała pomocy. Ich zadaniem był audyt ksiąg rachunkowych.

Dwóch najlepszych, Henry'ego Davisona z First National Bank, i Bena Stronga z Bankers Trust, wysłał do Knickerboker Trust, zapowiadając, że jeszcze tego wieczora oczekuje raportu w sprawie kondycji finansowej firmy. Mężczyźni, ślęcząc nad księgami w pomieszczeniach na tyłach budynku, mogli obserwować stojącą na zewnątrz kolejkę depozytariuszy, którzy usiłowali wypłacić swoje pieniądze. Aktywa Knickerbocker opiewały na 60 milionów dolarów, a Davidson i Strong musieli zweryfikować, czy wystarczały one na pokrycie zobowiązań.

Późnym wieczorem Davidson i Strong wrócili na Madison Avenue z informacją, że firma Knickerbocker jest niewypłacalna. Uzbrojony w tę wiedzę Morgan nawet nie podjął próby interwencji, która miałaby powstrzymać run. Ten zresztą wygasł naturalnie następnego dnia, kiedy wyczerpały się pieniądze.

Zgoda na bankructwo firmy Knickerbocker było bardzo poważną decyzją i prawdopodobnie najtrudniejszą, jaką w czasie całego kryzysu musiał podjąć

Morgan. Wiedział jednak, że jeśli ją uratuje, to będzie musiał ratować każdy czekający w kolejce podmiot, nie znając w tym momencie kondycji żadnego z nich. Kiedy już postanowił, oświadczył: „Nie mogłem wykarmić każdego. W którymś momencie musiałem powiedzieć »stop«".

Następnie zajął się audytem innych powierników i ratowaniem tych „zdrowych". Wybór był prosty: jeśli firma miała dobre zabezpieczenie, zamierzał pożyczyć jej gotówkę, jeśli nie – trudno, musiał pozwolić na bankructwo.

Jednocześnie niemal bez przerwy rozmawiał z sekretarzem skarbu, przebywającym w Waszyngtonie George'em Cortelyou. Ten ze swojej strony zapewnił, że zatroszczy się o niezbędną płynność, czyli gotówkę, której potrzebują firmy powiernicze, pod warunkiem jednak, że będą one wypłacalne. Obiecał także, że jest gotów zdeponować pieniądze w nowojorskich bankach i w ten sposób podnieść ich depozyty. Po czym wsiadł do pociągu i wyruszył do Nowego Jorku.

Ale Morgan wciąż nie mógł zdecydować, w którym miejscu wyznaczyć granicę. Tymczasem Davison i Strong udali się do Trust Company of America (TCA), gdzie przeprowadzili podobny audyt. Morgan oczekiwał raportu następnego ranka. Okazało się, że TCA miała aktywa w wysokości 100 milionów dolarów, ale tylko niecałe 10 procent w postaci dostępnej od ręki gotówki.

Morgan zajął się likwidacją aktywów TCA osobiście. Chodziło o to, aby firma mogła jak najszybciej zdobyć środki potrzebne na spłatę czekających w kolejce depozytariuszy. Przetrwała do końca dnia.

Tymczasem Morgan musiał rozwiązać dwa poważne problemy: powiernicy potrzebowali twardej gotówki, a banki, jeżeli miały im pomóc, musiały podnieść rezerwy niezbędne do uwolnienia dodatkowych środków, które mogły przekazać powiernikom. A do tego potrzebowały depozytów.

Około 22.00 Morgana poinformowano, że sekretarz skarbu dotarł do Nowego Jorku. Bankier udał się zatem do hotelu Manhattan na rogu Madison i 42nd Street, gdzie zameldował się George Cortelyou.

Wkrótce dołączyli do nich James Stillman, George Baker oraz czterech innych szefów największych banków komercyjnych. Było to niezwykle owocne spotkanie, a Cortelyou zgodził się na natychmiastowe udostępnienie 25 milionów dolarów.

Morgan został jeszcze na późną kolację, którą zjadł w towarzystwie sekretarza skarbu. Do łóżka położył się o drugiej w nocy, kompletnie wyczerpany. Nieustanne napięcie, w jakim żył przez ostatnie dni, w końcu wzięło górę i nękające go przeziębienie przybrało na sile. Następnego ranka kamerdyner nie mógł go dobudzić, a kiedy w końcu się udało, to okazało się, że Morgan całkowicie stracił głos i jest ledwo przytomny. Wezwano osobistego lekarza, doktora Markoe, który zalecił spryskiwanie i płukanie gardła oraz zażywanie pastylek do ssania.

W środę 23 października należało rozwiązać wiele pilnych problemów. Upadek Knickerbocker Trust spowodował, że na celowniku znalazła się teraz firma Trust Company of America, a przed jej biurami ustawiły się długie kolejki. Nie pomagały tytuły nowojorskich gazet, jakie ukazały się tego ranka. Jeden z nich głosił: *J.P. Morgan pomoże Trust Company of America*. Była to pozornie dobra wiadomość, bo klienci firmy nie zdawali sobie sprawy z tego, że TCA potrzebuje pomocy. Po przeczytaniu gazet wielu z nich ruszyło do oddziałów, aby wycofać pieniądze – na wszelki wypadek. Właśnie zaczynała się epidemia, której wybuchu tak obawiał się Morgan. A prawda była taka, że on sam jeszcze nie podjął decyzji, czy uratuje TCA, czy nie. Gazety się myliły.

Jeszcze poprzedniego wieczora, zaraz po wyjściu od Cortelyou, Morgan wysłał gońców do szefów dużych spółek powierniczych z poleceniem, aby stawili się u niego w środę rano.

Nie znał żadnego z nich i miał się z nimi spotkać po raz pierwszy. Wcześniej obserwował powstanie i ekspansję tych instytucji bez większego zainteresowania, traktując je jako przejaw siły amerykańskich finansów. Teraz musiał się nimi zainteresować.

Zaskoczyło go to, że prezesi nie znają się osobiście i też widzą się po raz pierwszy. Zupełnie inaczej wyglądało to w sektorze bankowym, który przypominał klub towarzyski prowadzony przez grupę starych dobrych przyjaciół. Tam każdy znał każdego.

Morgan nie był przyzwyczajony do tego, że nikt nikogo nie zna. Zanim przeszli do interesów, niezbędna okazała się seria prezentacji i wyjaśnień. Również z tego powodu trudno było o konsensus. Sytuacja zmieniła się dopiero wtedy, kiedy Ben Strong wrócił z pozytywnym raportem na temat kondycji finansowej TCA. Okazało się, że aktywa spółki są solidne i nienaruszone, a jedyną złą wiadomością jest brak płynności. Prezes TCA, Oakleigh Thorne, powiedział Morganowi, że ma w gotówce jedynie 1,2 miliona dolarów i nie wystarczy mu to nawet do godziny zamknięcia, czyli do trzeciej po południu.

Dowiedziawszy się wszystkiego, co było mu potrzebne, Morgan wiedział już, gdzie ma przebiegać granica. Postanowił uratować TCA. Padły wówczas słynne nieśmiertelne słowa, które od tamtej pory co rusz miały być powtarzane przez bankierów: „A więc to jest moment, w którym należy przerwać nakręcającą się spiralę problemów".

Następnie obiecał prezesom firm powierniczych, że zapewni im płynność, ale o wypłacalność muszą zatroszczyć się sami. Aby uruchomić cały proces, prezesi połączyli zasoby umożliwiające udzielenie TCA pożyczki na kwotę 8,25 miliona dolarów, tak aby firma mogła funkcjonować przynajmniej przez kolejne 2 dni. First National Bank i National City Bank zgodziły się dodatkowo wyasygnować

3,25 miliona dolarów kredytu na nieprzewidziane wydatki. Morgan ze swojej strony zobowiązał się do – o ile okaże się to konieczne – kupowania aktywów TCA i wypłacenia gotówki od ręki. Miał także kilka pomysłów, co zrobić, aby ulżyć wszystkim spółkom powierniczym.

Zrozumiał, że maksymalna kwota, jaką pracujący w zwykłym tempie kasjerzy powierników mogą wypłacić w ciągu dnia, to około 8 milionów. Dlatego oznajmił prezesom, że ich ludzie są zbyt sprawni i odtąd muszą „pracować mniej wydajnie". Przełożeni mieli nakazać spowolnienie tempa pracy i zarządzić, aby przed wypłatą gotówkę przeliczano dwu- albo trzykrotnie. To miało zredukować kwotę wypłat do niecałych 4 milionów dziennie. Później kasjerzy mieli spowolnić do 3, a następnie do 2 milionów dziennie. Był to typowy dla Morgana przykład kreatywności. Prezesi, którzy spotkali się z nim po raz pierwszy, byli zdumieni prostotą tego planu i jego potencjalnymi pozytywnymi skutkami. Spośród wszystkich kroków poczynionych przez Morgana jesienią 1907 roku w celu ratowania systemu finansowego Ameryki ten był zdecydowanie najważniejszy.

Ale na tym sztuczki Morgana się nie skończyły. Wiedział, że wypłacanie pieniędzy przez klientów spółek powierniczych i chowanie ich pod materacem rodzi określone ryzyko – od początku kryzysu ilość rabunków wzrosła o tysiąc procent. Dlatego Morgan osobiście zadzwonił do redaktorów gazet i poprosił, aby publikowali jak najwięcej tekstów na temat włamań i kradzieży, tak często, jak to będzie możliwe. Chciał przestraszyć ludzi i w ten sposób odwieść ich od pomysłu wycofywania pieniędzy. Podstęp przyniósł pożądany efekt.

Po załatwieniu sprawy z firmami powierniczymi Morgan zaczął szukać długofalowego sposobu na ponowne dokapitalizowanie nowojorskich banków, bo i przed nimi już zaczęły się tworzyć kolejki – co godzinę depozytariuszom wypłacano od 2 do 4 milionów dolarów. Morgan dopilnował, aby informacja o zastrzyku gotówki w wysokości 25 milionów dolarów zaaplikowanym przez sekretarza skarbu została odpowiednio nagłośniona.

Zdawał sobie jednak sprawę, że to nie wystarczy, dlatego zadzwonił do swojego starego przyjaciela, potentata naftowego, Johna D. Rockefellera, któremu opowiedział o problemach w Nowym Jorku. Rockefeller natychmiast zlecił złożenie w National City Bank osobistego depozytu na kwotę 10 milionów dolarów, dzięki czemu w jednej chwili stał się on najlepiej finansowanym bankiem w mieście. Jednocześnie Rockefeller wysłał odpowiedni komunikat do Associated Press. Stwierdził w nim, że jest optymistycznie nastawiony do przyszłości i że połowę swojego osobistego majątku zdeponuje w nowojorskich bankach.

Informacje przyniosły oczekiwany efekt: tytuły we wszystkich gazetach. Rockefeller był uważany za najbogatszego człowieka w Ameryce i wiedział, że zamożni nowojorczycy pójdą za jego przykładem. Do dużych banków zaczęły

napływać pieniądze, które następnie mogły być udostępniane słabszym. Środa 23 października była dniem przełomowym – Morgan ze wszystkich sił starał się uratować TCA i to mu się udało.

Tego samego wieczora udał się do hotelu Manhattan, aby zdać relację George'owi Cortelyou. W trakcie rozmowy po prostu usnął w fotelu, z cygarem w ręku. Po półgodzinie Cortelyou obudził przyjaciela i odprowadził go do domu, obiecując, że do zakończenia kryzysu zostanie z nim w Nowym Jorku.

Przed pójściem spać Morgan podyktował jeszcze telegram do syna Jacka, który kierował londyńską filią banku, Morgan Grenfell. W telegramie można było przeczytać: „Mieliśmy niesamowity dzień STOP Cała dzielnica finansowa pełna ludzi STOP O ile wierzyć ludzkiej dalekowzroczności, kryzys zakończony STOP Sprawa rozstrzygnie się w czwartek STOP Wszystko w porządku".

Nie wiadomo, czy Morgan, dyktując te słowa, naprawdę w nie wierzył, ale sytuacja w bankach i spółkach powierniczych faktycznie się ustabilizowała. Teraz musiał się zająć giełdą, której skończyły się pieniądze.

W środę po południu nowojorskie banki w dalszym ciągu odmawiały udzielania krótkoterminowych kredytów na dzienny obrót akcjami, pomimo że stopy procentowe *overnight* wzrosły do poziomu stanowiącego równowartość 90 procent rocznie. Do czwartkowego poranka banki całkowicie wycofały się z rynku, chociaż kredyty były już oprocentowane na poziomie 150 procent. Do tej pory giełda trzymała się tylko dzięki nieograniczonej płynności zapewnianej przez banki. Jej wstrzymanie zaczęło zagrażać egzystencji rynku.

Przełomowy moment nastąpił o 11 rano w czwartek 24 października. Wówczas prezes Giełdy Papierów Wartościowych w Nowym Jorku, Ransom Thomas, podniósł słuchawkę, zadzwonił do Jamesa Stillmana, szefa National City Bank, i zapytał go, czy może przyjść za godzinę. Podczas spotkania powiedział Stillmanowi, że będzie zmuszony zamknąć giełdę o 2 godziny wcześniej i jeśli to zrobi, to nie wiadomo, czy w ogóle uda się ją ponownie otworzyć. Stillman miał zwyczaj wysłuchiwać każdej składanej mu propozycji w całkowitym milczeniu, z twarzą pozbawioną emocji – tę umiejętność podniósł do rangi sztuki. Ale nie tym razem. Natychmiast powiedział Thomasowi, żeby tego nie robił, ten jednak odparł, że nie ma wyboru. Stillman zastanawiał się przez moment i odparł:

– Panie Thomas, musimy o tym porozmawiać z panem Morganem.

Thomas zgodził się wstrzymać z ostateczną decyzją na pół godziny i poczekać do 13.30.

Stillman podjechał po Thomasa własną limuzyną – była zaparkowana tuż obok, więc szybko udali się wprost na Madison Avenue, do Morgana. Stillman rzucił płaszcz zaskoczonemu portierowi, który następnie przyjął okrycie Thomasa i zaprowadził ich do biblioteki. Otrzymał od swojego chlebodawcy polecenie,

aby Stillmana wpuszczać o każdej porze dnia i nocy i natychmiast prowadzić do gospodarza.

Oszołomiony Thomas przebył tę drogę jak we mgle. Nigdy wcześniej nie spotkał się z Morganem, nie mówiąc o wizycie w jego domu. Stillman trącił milczącego Thomasa, a ten w końcu przemówił:

– Przepraszam, panie Morgan, ale giełda będzie musiała się zamknąć już wczesnym popołudniem. Nie mamy pieniędzy.

Morgan machnął ręką i powiedział:

– O której zwykle kończą się notowania?

Thomas, zaskoczony, że Morgan nie wie, o której otwiera się i zamyka rynek, odpowiedział:

– No cóż, o 15.

Ignorancja Morgana wynikała stąd, że rzeczywiście nie interesował się giełdą. Uważał obrót akcjami za zajęcie „wulgarne" – kupował lub sprzedawał jedynie całe firmy.

Skierował palec w kierunku Thomasa i powiedział:

– I dzisiaj nie może się zamknąć ani minutę wcześniej.

Po czym zapytał Stillmana, co jego zdaniem mogłoby to spowodować.

– To byłaby katastrofa – odparł Stillman. – No i nie sądzę, żeby mogła otworzyć się ponownie.

Thomas dodał, że jeśli tak się stanie, to do końca dnia na pewno zbankrutuje ponad 50 domów maklerskich.

Obaj mężczyźni patrzyli na Morgana z wyczekiwaniem, a on, mierzwiąc brodę, spoglądał wprost na nich. Po jakichś 10 sekundach milczenia, kiedy słychać było jedynie trzask polan w dużym kominku, powiedział:

– Wracaj na giełdę i powiedz wszystkim, że będą pieniądze.

– Skąd? – dopytywał Thomas.

– Od banków – odparł Morgan.

Thomas nie wahał się ani chwili. Wybiegł z pokoju, wołając do portiera, żeby podał mu palto. Na zewnątrz czekał kierowca Stillmana i Thomas w ciągu 8 minut był z powrotem w sali notowań, po drodze mijając Money Post i wykrzykując dobre nowiny. Wszyscy do tego stopnia wierzyli słowu Pierponta Morgana, że nikt nawet nie pytał o szczegóły. Było to jednak bardzo nerwowe pół godziny – maklerzy w milczeniu stali wokół Money Post, czekając, aż coś się wydarzy.

Po wyjściu Thomasa Morgan i Stillman zastanawiali się, w jaki sposób dotrzymać obietnicy, a czas nie działał na ich korzyść. Morgan wezwał jednego ze swoich osobistych maklerów. Tak się złożyło, że John Atterbury z biura Van Emburgh & Atterbury akurat znajdował się w sąsiednim pokoju, gdzie pracował

nad upłynnieniem aktywów TCA. Morgan polecił mu iść na giełdę i pożyczyć jej trochę pieniędzy.

– Myślę, że 10 milionów dolarów powinno wystarczyć – dodał.

Atterbury wyszedł z pokoju. Portier już stał przy drzwiach z jego płaszczem w ręku, zupełnie jakby potrafił czytać w myślach swojego chlebodawcy. Pod drzwiami, w samochodzie z włączonym silnikiem, czekał kierowca Morgana. Kiedy Atterbury zbliżał się do Money Post, dochodziła 14.30. Nie trzeba było nikomu mówić ani kim jest, ani po co przyszedł. Wszyscy wiedzieli, że John to człowiek Morgana. Wieści o jego przyjeździe rozeszły się, gdy tylko wysiadł z pojazdu i minął wielkie podwójne drzwi wejściowe. W międzyczasie Morgan i Stillman przystąpili do działania. Natychmiast po wyjściu Atterbury'ego wezwali gońców, a sekretarz Morgana szybko napisał notatki do prezesów wszystkich największych nowojorskich banków. Poprosił ich, aby zjawili się u niego najpóźniej o trzeciej po południu. Adresaci domyślili się natychmiast, o co chodzi, a niektórzy, spodziewając się takiego wezwania, nawet już byli w drodze. Wielu z nich znało Pierponta Morgana naprawdę bardzo dobrze i wiedziało, że nie pozwoli on rynkowi upaść.

A Morgan był pod ogromną presją. Nie zjadł tego dnia lunchu, a przeziębienie coraz bardziej dawało mu się we znaki. Niezbędne paliwo zapewniały palone jedno za drugim cygara, które pozwalały mu przygotować się do najbardziej spektakularnego występu w życiu. Gdy wezwani bankierzy zapełnili wreszcie bibliotekę i usiedli, Morgan, nie tracąc ani chwili, natychmiast przeszedł do sedna.

Poinformował ich, że jeżeli do końca dnia nie uda im się znaleźć 25 milionów dolarów, to giełda zamknie się na zawsze. Zaszokowani kwotą bankierzy zaczęli mówić jeden przez drugiego, że nie mają pieniędzy na kredyty i że „już wyczerpali wszelkie limity".

– Macie rezerwy – podpowiedział Morgan.

Kiedy zaprotestowali, powołując się na limity regulacyjne, dodał:

– Wykorzystajcie je. Po to są rezerwy.

Doszło do drobnej sprzeczki, ale nikt nie chciał upadku giełdy. W końcu każdy z obecnych na spotkaniu 12 prezesów zadeklarował, że wpłaci na specjalny fundusz pomocowy kwotę w wysokości mniej więcej 2 milionów dolarów. W ten sposób zebrano 23,6 miliona.

Tymczasem przebywający na giełdzie John Atterbury poprosił o ciszę. Świadkowie podają, że gwar natychmiast ucichł, a ponad 100 przedstawicieli największych domów maklerskich Nowego Jorku zamieniło się w słuch. Atterbury uniósł rękę i powiedział:

– Zostałem upoważniony do pożyczenia 10 milionów dolarów.

Tłum zareagował tak entuzjastycznie, że przed Atterburym natychmiast wyrośli ochroniarze. Obawiano się bowiem, że radość może wymknąć się spod kontroli.

– Spokojnie! – krzyknął. – Wystarczy dla wszystkich.

Przywrócono porządek, maklerzy karnie ustawili się w kolejce. Atterbury zaczął zapisywać nazwy firm i potrzeby finansowe. Nie zdradził im oczywiście, skąd będą pieniądze. Powiedział tylko, że szczegóły dotyczące tego, do jakiego banku mają się zwrócić o kredyt i gdzie przedstawić odpowiednie zabezpieczenia, poda im później.

– Zostaniecie poinformowani, gdzie są wasze pieniądze.

Zamiast przewidywanych 10 milionów ostateczna kwota opiewała na 19 milionów, ale Atterbury skorzystał ze swoich pełnomocnictw i autoryzował wszystkie wnioski. Znał swojego szefa wystarczająco dobrze. Wybuchły spontaniczne oklaski, na cześć Pierponta Morgana zaczęto śpiewać *For He's a Jolly Good Fellow.* Wszyscy wiedzieli bowiem, że tego wieczora to on uratował ich przed runięciem w przepaść. Godzinę później Atterbury wrócił na giełdę i powiedział, dokąd należy udać się po pieniądze.

Tego samego popołudnia, gdy rynek odzyskał płynność, Jesse Livermore zabezpieczył swoje krótkie pozycje i zainkasował milion dolarów zysku – realnego, a nie papierowego. „Spośród wszystkich dni mojego życia na giełdzie ten zapamiętałem najlepiej", wspominał. „Po pierwsze, tego dnia moja wygrana przekroczyła milion dolarów. To było fantastyczne podsumowanie pierwszej dokładnie zaplanowanej kampanii inwestycyjnej. Moje przewidywania się sprawdziły. Co więcej, udało mi się zrealizować moje szaleńcze marzenie. Tego dnia byłem królem".

Livermore był w siódmym niebie. Wreszcie nauczył się, jak wygrywać z prawdziwym rynkiem. Bo do tej pory nigdy nie udało mu się odnieść tu takiego sukcesu jak w bucket shopach. „Wiedziałem, że pewnego dnia zrozumiem w końcu, co jest nie tak, i przestanę się mylić. To była kwestia wiary, że ten sam rynek, który na razie wciąż mnie zaskakiwał, w końcu zacznie mi jeść z ręki. Czułem, że taki dzień w końcu nadejdzie. I nadszedł 24 października 1907 roku".

Tego wieczora wielu nowojorczyków wiedziało, że rano będzie musiało ogłosić bankructwo. Ale Livermore i kilka osób z jego otoczenia zostało tego dnia milionerami – udało im się właściwie odczytać rynek. Wśród tych szczęśliwców znalazło się wielu klientów biura E.F. Hutton, w tym sam Hutton, który posłuchał Livermore'a i otworzył potężne krótkie pozycje. Ale na każdego wygranego przypadało 20 przegranych i poczucie triumfu zostało przytłumione współczuciem dla tych, którzy stracili wszystko.

Na Madison Avenue Pierpont Morgan spotkał się z Johnem Atterburym i razem zrobili bilans. Kiedy skończyli, dotarło do nich, że tego dnia znaleźli się o krok od przepaści.

Tymczasem informacje o tym, jaką rolę w wydarzeniach tego dnia odegrał Pierpont Morgan, już zdążyły rozejść się po mieście. Bankier nagle znalazł się w centrum uwagi. Wcześniej nigdy nie udzielał wywiadów dla codziennych gazet, ale tego wieczora musiał wysłać pierwszy w życiu komunikat prasowy. Brzmiał on następująco: „Jeśli ludzie zaczną trzymać pieniądze w bankach, wszystko będzie w porządku". A ponieważ Morgan był tym, kim był, słowa te potraktowano jak rozkaz i Amerykanie w całym kraju tłumnie ruszyli do banków.

Kryzys płynnościowy został zakończony, ale kryzys na giełdzie dopiero nabierał rozpędu. Piątek 25 października był kolejnym czarnym dniem i kwota 19 milionów dolarów szybko okazała się niewystarczająca. Tego wieczora maklerzy potrzebowali kolejnych 10 milionów. Tyle tylko, że tym razem zdobycie tej kwoty było już dużo łatwiejsze. Morgan tego dopilnował.

Livermore przez większość dnia spokojnie czekał, powstrzymując się od ponownej spekulacji. Patrzył, obserwował i w ogóle nie podobało mu się to, co widział. Na rynku nie było żadnych kupujących, nikt nie wykazywał zainteresowania żadnymi aktywami. „W pewnym momencie nie było ani jednego chętnego na kupno akcji Union Pacific. Po żadnej cenie! Wyobraźcie sobie! To samo dotyczyło innych papierów. Nie było pieniędzy na przetrzymywanie akcji i nikogo, kto chciałby je kupić", wspominał.

Rozmyślając o zgliszczach, jakie pozostawiły po sobie minione dni, Jesse Livermore zrozumiał, że dla losów giełdy przełomowy okaże się poniedziałek i że to on może zdecydować, co się dalej wydarzy. Nikt nie rozumiał lepiej od niego, co naprawdę dzieje się z rynkiem. Przewidział kryzys i potrafił go ujarzmić. „Na pewno wykorzystałem swój limit szczęścia do maksimum. Ale w końcu – po co mieć rację, jeśli nie można jej w pełni wykorzystać?", mówił.

Tak więc Livermore przygotował plan i postanowił, że w poniedziałek zleci krótką sprzedaż 10 tysięcy akcji Union Pacific oraz mniejsze pakiety akcji sześciu spółek płacących dywidendę. Jednocześnie jednak zdał sobie sprawę z ryzyka takiego planu. „Było oczywiste, że jedyne, co musiałem zrobić, żeby jeszcze bardziej zbić cenę, to zlecić krótką sprzedaż 10 tysięcy akcji Union Pacific i sześciu innych dywidendowych spółek. A potem rozpęta się piekło – taka panika, że rada dyrektorów poleci zawieszenie notowań i zamknięcie giełdy. To by oznaczało duże zyski, ale tylko na papierze. A także to, że mógłbym ich nigdy nie zrealizować", wspominał.

Livermore nie miał oczywiście pojęcia, że to, czego tak się obawiał, omal się w miniony czwartek nie wydarzyło. Wiedział też, że taka akcja opóźni jakiekolwiek

odbicie na rynku, które – jak sądził – już wkrótce musiało nadejść. „Zaczynałem rozumieć, że po takim wykrwawieniu jak ostatnio podobna panika oznaczałaby poważne szkody dla całego kraju", wyjaśniał.

I nagle Livermore doznał jednego ze swoich „olśnień". W jednej chwili zmienił zamiary i postanowił, że zamiast stać się forpocztą dalszych spadków, zrobi rzecz odwrotną i w poniedziałek rano te same akcje kupi. „Właściwie miałem pokryte wszystkie krótkie pozycje, ale była okazja do tanich zakupów i tym samym do pomocy giełdzie w odbiciu. Oczywiście pod warunkiem, że nikt nie będzie przy rynku majstrował", tłumaczył.

W innej części miasta dokładnie takie same myśli krążyły w głowie samego Pierponta Morgana. W jakiś sposób musiał zahamować tę wyprzedaż, bo ceny akcji były podstawą wszystkiego. Pamiętał z młodości, kiedy jeszcze sam handlował na giełdzie, że pojawi się wielu chętnych do krótkiej sprzedaży. Zapytał zatem Johna Atterbury'ego, z kim jego zdaniem powinien się skontaktować. Ten odpowiedział szefowi dwoma słowami: „Z Jessem Livermore'em". Morgan polecił mu zatem odszukać Livermore'a i poprosić o zachowanie, którego wymaga dobro kraju.

Atterbury nie znał Livermore'a osobiście, ale wiedział, jak do niego dotrzeć przez zaprzyjaźnionego maklera. Poprosił o pomoc w nawiązaniu kontaktu, z czym oczywiście nie było problemu. Jesse Livermore nie mógł nie zgodzić się na spotkanie z legendarnym Johnem Turnerem Atterburym. Ten zaś poprosił swojego znajomego, aby wraz z Livermore'em zjawili się wieczorem w jego biurze na 5 Nassau Street.

Atterbury nie od razu przeszedł do rzeczy i nie od razu poprosił Livermore'a o powstrzymanie się od krótkiej sprzedaży. Obawiał się, że taka obcesowość mogłaby sprowokować odwrotną reakcję. Zamiast tego zapytał o opinię na temat bieżącej sytuacji na rynku kapitałowym.

Wiele lat później Livermore tak wspominał spotkanie z Atterburym: „Z zainteresowaniem wysłuchał, jak – moim zdaniem – zachowa się rynek, kiedy zacznie się faktyczna sprzedaż i kiedy otrzyma parę mocnych ciosów. Gdy skończyłem, powiedział, że być może pod koniec dnia znajdzie dla mnie zajęcie".

Niespodziewanie Atterbury przeszedł do rzeczy:

– Posłałem po pana, bo mamy nadzieję, że nie będzie pan już szortował żadnych akcji. Rynek nie wytrzyma dodatkowej presji. To znaczy powstrzymanie paniki będzie niezwykle trudne. Apeluję do pańskiego patriotyzmu. To taka sytuacja, w której należy myśleć o tym, co jest najlepsze dla nas wszystkich.

„To było bardzo taktowne", zapamiętał Livermore. „Zakładam, że brał pod uwagę, że skoro zaplanowałem zniszczenie rynku, to potraktuję jego prośbę jak namawianie do odrzucenia szansy na zarobienie jakichś 10 milionów dolarów".

Livermore doskonale rozumiał, że Atterbury zwrócił się do niego w imieniu samego wielkiego Pierponta Morgana. I Atterbury właściwie to potwierdził. Wtedy Livermore spojrzał mu prosto w oczy i rzekł:

– Proszę wracać do pana Morgana i powiedzieć mu, że zdałem sobie sprawę z powagi sytuacji, jeszcze zanim pan po mnie posłał. Nie tylko nie zszortuję żadnych akcji, ale mam zamiar kupić tyle, ile będę w stanie.

Atterbury dokładnie to chciał usłyszeć, więc odetchnął z ulgą, po czym nad biurkiem uścisnął rękę Livermore'a.

Nadchodzący weekend przyniósł Livermore'owi wielką ulgę i dał mu 2 dni na znalezienie optymalnego rozwiązania. Najpóźniej w piątek wieczorem Departament Skarbu miał przekazać środki wybranym małym bankom, które wcześniej tego dnia musiały zamknąć drzwi z powodu braku gotówki. Duże banki miały się nieźle, ale pozostałe instytucje były jeszcze bardzo kruche i potrzebowały jak największej płynności. Morgan wiedział, co zrobić, aby na stałe przywrócić zaufanie do sektora finansowego.

W piątkowy wieczór znów wybrał się do hotelu Manhattan, gdzie przedstawił George'owi Cortelyou pewien pomysł. Otóż Departament Skarbu stworzyłby alternatywną formę płynnych aktywów, które mogłyby stać się przedmiotem wymiany między bankami; coś, do czego wszyscy mieliby zaufanie. Chodziło o gwarantowane przez rząd świadectwa kredytowe. Cortelyou miał na poniedziałek rano autoryzować taki instrument. Jednocześnie w nowojorskiej izbie rozliczeniowej miało powstać specjalne miejsce, w którym banki mogłyby wymieniać papiery wartościowe, obligacje i świadectwa udziałowe na takie właśnie świadectwa kredytowe, które następnie resort skarbu na żądanie wymieniałby na gotówkę. W ten sposób narodziły się skrypty – papierowe ekwiwalenty gotówki. Umożliwiły one bankom pozyskiwanie gotówki na żądanie, bez zbędnych pytań, z nowojorskich sejfów Departamentu Skarbu. Był to kolejny przykład geniuszu Morgana. I chociaż Cortelyou niechętnie przystał na takie gwałtowne i niespodziewane zwiększenie podaży pieniądza w amerykańskiej gospodarce (w grę wchodziło bowiem 100 milionów dolarów), to zrozumiał, że jest to niezbędne.

Ale to jeszcze nie był koniec, bo gdy tylko Morgan skutecznie rozwiązał kryzys bankowy, natychmiast wybuchł kolejny. W jego epicentrum zupełnie przypadkowo znalazło się samo miasto Nowy Jork, które we wrześniu było akurat w trakcie procesu odnawiania długoterminowego finansowania. Kryzys wstrzymał zbieranie funduszy i burmistrz George McClellan zjawił się na Madison Avenue z prośbą o pomoc. Powiedział Morganowi, że miastu zaczynają kończyć się środki na wypłatę wynagrodzeń i codzienne rachunki. Biorąc pod uwagę wszystkie problemy tego tygodnia, ten akurat był łatwy do rozwiązania. Bank J.P. Morgan & Co. szybko, ale na niezwykle korzystnych warunkach,

z sześcioprocentowym kuponem, wykupił awaryjną emisję obligacji komunalnych o wartości 30 milionów dolarów.

Kiedy John Atterbury wrócił na Madison Avenue i zdał relację z rozmowy z Livermore'em, Morgan postanowił dać giełdzie szansę na uratowanie się bez jego pomocy. Zdecydował się tylko na jedną formę interwencji: dostarczenie wystarczającej ilości gotówki, a Jesse Livermore i jego koledzy sami mieli się zająć ożywianiem rynku, które po zebranych w czwartek i piątek batach musiało w końcu nastąpić.

Przed udaniem się na odpoczynek Morgan miał do wykonania jeszcze jedno zadanie: wysłał wiadomość do najważniejszych nowojorskich pastorów i kapłanów z prośbą, aby w sobotę rano zjawili się na Madison Avenue. Wówczas poinformował ich, że stali się jego „komitetem do spraw relacji duchowych", po czym poprosił, aby na niedzielnych kazaniach wygłoszonych we wszystkich amerykańskich parafiach zwrócono się do wiernych o zachowanie spokoju. Wiedział, że Amerykanie słuchają swoich kapłanów i stosują się do ich rad.

W sobotę po południu Morgan pojechał do Cragston, wiejskiego domu w Highland Falls. Skorzystał z własnego pulmanowskiego wagonu, gdzie przez całą podróż spał snem sprawiedliwego. Niedziela przyniosła ulewne deszcze. Okna posiadłości wychodziły na rzekę Hudson, a on całą niedzielę spędził w oranżerii, patrząc na wodę i rozmyślając. Tymczasem jak Ameryka długa i szeroka kapłani wszelkiej maści nawoływali z ambon o zachowanie spokoju i nieuleganie panice.

Słuchając bębniącego o dach deszczu, Morgan wciąż wracał myślami do nadchodzącego poniedziałku oraz tego, co mogą zrobić giełdowi spekulanci pokroju Livermore'a. Miał nadzieję, że Livermore dotrzyma słowa i zachowa się tak, jak obiecał – bardzo dużo od tego zależało. Pomimo całego swojego sprytu Morgan nie zdawał sobie sprawy, w jakim stopniu amerykańskie instytucje finansowe są uzależnione od rynku kapitałowego i ustalanej tam wyceny swoich aktywów, których wartość była z kolei kluczowa dla ogólnej kondycji gospodarki.

Ale Morgan nie musiał się niczego obawiać. Jesse Livermore był zdeterminowany i wiedział, co ma robić. Miał także świadomość ryzyka, ale jak sam mówił: „Podjąłem decyzję. A ponieważ dalsze bycie niedźwiedziem było i niemądre, i szkodliwe, to i zajmowanie krótkich pozycji było nielogiczne. Dlatego wybrałem długie".

Tego ranka Ed Hutton spodziewał się, że Livermore dalej będzie dołował rynek i był zaskoczony, kiedy zaczęły napływać zlecenia kupna. Więc i on zmienił taktykę i sam zaczął kupować, nawet nie pytając przyjaciela o radę. Kiedy inni klienci Huttona zobaczyli, co się dzieje, również zaczęli robić to samo. Ale Livermore i tak miał nad nimi przewagę. „Kiedy moi pośrednicy zaczęli dla mnie kupować, miałem najniższe ceny. Dotrzymałem słowa. Tego dnia kupiłem 100

tysięcy akcji. Zająłem długie pozycje. I przez 9 miesięcy nie zleciłem ani jednej krótkiej sprzedaży", mówił. A kiedy inni inwestorzy zobaczyli, że z domu maklerskiego Huttona spływają zlecenia kupna, natychmiast dołączyli do gry. Rynek zaczął odbijać się od dna. I chociaż miał jeszcze bardzo dużo do nadrobienia, to zapoczątkowany przez Livermore'a efekt kuli śnieżnej oznaczał, że giełda się ustabilizowała. To było niezmiernie ważne w chwili, kiedy do nowojorskiej izby rozliczeniowej zaczęli zjeżdżać bankierzy, aby wymienić świadectwa udziałowe na świadectwa kredytowe i tak bardzo potrzebną gotówkę. To była godzina chwały Jessego Livermore'a, chociaż nie do końca zdawał sobie z tego sprawę.

Następny tydzień był jednym z najpiękniejszych w jego życiu. Myśl, że spełnił prośbę samego Morgana i przyczynił się do uratowania Wall Street, wprawiła go w euforię. Był w siódmym niebie. „Nie popadłem nagle w manię wielkości, ale przyjaciołom wyznałem, że spełniło się moje marzenie. Przez chwilę byłem królem", opowiadał.

Był bardzo z siebie zadowolony, także z tego, że teraz jest kupującym, a nie sprzedającym. „Tamtego dnia giełda przez chwilę faktycznie była zdana na łaskę każdego, kto miałby ochotę ją dobić. Dlatego rozumiecie, co czuję, kiedy oskarża się mnie o atakowanie rynku i kiedy słyszę krążące po Wall Street plotki wyolbrzymiające skalę moich operacji", mówił.

W biurach E.F. Hutton Livermore cieszył się teraz statusem bohatera. Wielu klientów domu maklerskiego, którzy w ubiegłym tygodniu poszli jego śladem, stało się bogatymi ludźmi, w tym sami właściciele. „Nasze biuro zarobiło bardzo dużo pieniędzy", wspominał. „Moje operacje były na tyle udane, że zaczęto o nich mówić, oczywiście często w sposób mocno przesadzony. Przypisywano mi doprowadzenie do odbicia kursów wielu akcji. Podchodzili do mnie z gratulacjami ludzie, których nawet nie znałem. Wszyscy sądzili, że najlepsze, co zrobiłem, to to, że zarobiłem pieniądze. Ani słowa o tym, że kiedy po raz pierwszy przestrzegałem przed krachem, to brali mnie za wariata; przegranego, który teraz chce się zemścić na całym rynku. O tym, że przewidziałem problemy z płynnością, już nie pamiętali. Dla nich największym osiągnięciem było to, ile atramentu użył do zaksięgowania moich kredytów księgowy mojego maklera", wspominał.

Na działalność Livermore'a zwróciły także uwagę nowojorskie gazety. „Pisano, że Jesse Livermore, Boy Plunger, zarobił kilka milionów", mówił. „Owszem, po zamknięciu notowań byłem wart ponad milion dolarów. Ale moja największa wygrana była liczona nie w dolarach, ale w wartościach niematerialnych: nauczyłem się, co należy robić, aby dużo zarobić. Na dobre opuściłem ligę hazardzistów-spekulantów. Nauczyłem się handlować w sposób inteligentny i zrobiłem to w wielkim stylu. To były moje najwspanialsze dni".

Pierpont Morgan czytał te artykuły z kwaśnym uśmiechem. Działania Livermore'a bardzo mu pomogły i wierzył, że niebezpieczeństwo zostało zażegnane, chociaż doprowadzenie do pełnej stabilizacji wciąż wymagało ogromnej pracy. Warta 100 milionów dolarów emisja skryptów zadziałała w sposób wymarzony. J.P. Morgan & Co zabrał nowe obligacje do kasowego okienka i wymienił je na gotówkę po stawce o 2 procenty wyższej, niż wynosiła roczna stopa procentowa. Kryzys był dla Morgana trudny z osobistego punktu widzenia, ale jego bank na każdym kroku zarabiał pieniądze.

W efekcie tydzień między poniedziałkiem 28 października a czwartkiem 31 października minął względnie spokojnie i Morgan mógł normalnie pracować, jeść i w końcu rozprawić się z przeziębieniem. Ale była to cisza przed burzą.

W piątek 1 listopada przeżył jeden z największych wstrząsów w życiu, kiedy odkrył, że odtrąbienie końca kryzysu było przedwczesne. Złe wieści przyniósł mu John Atterbury, który dowiedział się właśnie, że jedno z największych biur maklerskich, członek giełdy, Moore & Schley, stoi na krawędzi bankructwa. Powodem było posiadanie na książkach ogromnych ilości akcji spółki Tennessee Coal & Iron (TC&I), stanowiących pakiet kontrolny tej spółki. Biuro kupiło te akcje na własny rachunek, czyli zrobiło coś, czego robić nie powinno. Maklerzy giełdowi byli jedynie pośrednikami, nie zleceniodawcami i firma, przekraczając tę granicę, naraziła się na ogromne ryzyko. Co gorsza, jej szef, Grant Schley, wraz z bogatym handlarzem wina George'em Kesslerem osobiście kupił warte miliony dolarów akcje TC&I, płacąc po 135 dolara za akcję. Kessler tymczasem zbankrutował, banki zażądały spłaty kredytów i Schley znalazł się w tarapatach.

Firma TC&I z siedzibą w stanie Alabama była ważnym producentem stali i potencjalnie bardzo cennym aktywem.

Spadek ceny akcji TC&I do 30 dolarów oznaczał odpowiedni spadek wartości zabezpieczenia domu maklerskiego, bo w księgach rachunkowych Moore & Schley były one zaksięgowane według średniej wartości na poziomie 135 dolarów za akcję.

Morgan wiedział, że jeśli upadnie Moore & Schley, wywoła to nową falę paniki. Początkowo zaproponował Grantowi Schleyowi awaryjną pożyczkę w kwocie 5 milionów dolarów, ale okazała się ona niewystarczająca: Schley wyjaśnił, że jego dom maklerski był winien bankom 35 milionów dolarów, należne natychmiast. W normalnych warunkach po prostu sprzedałby część swojego pakietu TC&I i w ten sposób pokrył żądaną kwotę. Ale wartość akcji spadła tak bardzo, że niewiele by to dało. Poza tym każda próba wyrzucenia na rynek takiej ilości akcji dodatkowo zbiłaby cenę. Był to klasyczny pat. Na tym problemy się nie kończyły. Moore & Schley nie był właścicielem pakietu kontrolnego samej spółki TC&I. Akcje te stanowiły właściwie zabezpieczenie otrzymane od dwóch syndykatów, które stopniowo przejmowały kontrolę nad TC&I. Schley pożyczył

im pieniądze, a następnie zastawił akcje w bankach, które dostarczyły gotówki. Sytuacja była wyjątkowo zagmatwana, ale stała się zagmatwana jeszcze bardziej, kiedy okazało się, że za obydwoma syndykatami stał John Gates, prominentny finansista i właściciel Republic Iron & Steel Company, który w ten sposób, tylnymi drzwiami, chciał przejąć kontrolę nad TC&I.

Gates mógł być potencjalnym wybawcą biura Moore & Schley, tyle że znajdował się mniej więcej na środku Atlantyku, na pokładzie płynącego z Europy parowca, i był na razie nieosiągalny. Morgan natychmiast dostrzegł szansę na uratowanie domu maklerskiego, a przy okazji na zarobienie dużych pieniędzy. Prawdę powiedziawszy, jeśli chciał ratować maklera, to nie miał większego wyboru. Inna sprawa, że nadarzyła się jedyna w swoim rodzaju okazja biznesowa.

Zaczął więc rozglądać się za potencjalnymi rozwiązaniami i szybko wybrał jedno. Bank J.P. Morgan & Co kontrolował U.S. Steel Corporation, największego w Ameryce producenta stali, posiadającego 65 procent krajowego rynku. Morgan wezwał prezesa spółki i poprosił o kupno TC&I po bardzo hojnej cenie 90 dolarów za akcję, trzy razy wyższej od aktualnej ceny rynkowej, dzięki której wycena firmy wyniosłaby 45 milionów.

Przejęcie oznaczałoby, że Moore & Schley nie będzie musiał sprzedawać swoich akcji na otwartym rynku i dodatkowo obniżać ich ceny. A U.S. Steel mógł sobie na taki wydatek pozwolić. Roczny zysk spółki wynosił bowiem 200 milionów dolarów, a Wall Street wyceniała ją na ponad miliard. Przejęcie rozwiązałoby wszystkie problemy Granta Schleya, który chętnie przystał na propozycję, chociaż zdawał sobie sprawę, że John Gates nie będzie zadowolony. Panowie podali sobie ręce, przypieczętowując porozumienie. Do czasu sfinalizowania transakcji Morgan zaproponował Schleyowi zaliczkę w wysokości 25 milionów dolarów, w dużej mierze niezabezpieczoną.

Ale w tym momencie ratowanie Moore & Schley zeszło na plan dalszy, bo Pierponta Morgana niemal natychmiast wezwano do gaszenia kolejnego pożaru. Kiedy prowadził negocjacje z Grantem Scheleyem, w lobby już czekali prezesi Trust Company of America i Lincoln Trust z informacją, że w poniedziałek będą musieli zamknąć swoje biura. Pomimo wszystkich wysiłków Morgana nawołujących do zachowania spokoju przed budynkami wciąż ustawiały się kolejki depozytariuszy domagających się wypłacenia gotówki. Morgan tego nie rozumiał i powiedział, że przecież gotówka jest dostępna – w zamian za solidne zabezpieczenia.

Na tym właśnie polegał problem. Firma Trust Company of America, chociaż jej akcje lekko się odbiły, była technicznie niewypłacalna, a Lincoln Trust był bardzo blisko niewypłacalności.

Do Morgana natychmiast dotarło, że zaniedbywanie rynku kapitałowego i ignorowanie dołujących kursów akcji okazało się błędem. Uświadomił sobie, że gwałtowny spadek cen z poprzedniego tygodnia to początek podkopywania całego planu ratunkowego. Przeklinał się za to, że okazał się tak głupi. Pojął, że ten szczególny, nowy kryzys został wywołany przez niego samego.

Tak więc w sobotni poranek wezwał do siebie szefów 40 największych nowojorskich banków i spółek powierniczych na spotkanie z szefami obu bankrutujących trustów. Tym razem miał przygotować i zrealizować plan ratunkowy, który naprawdę przetrwa. Bankierów kazał zaprowadzić do wschodniego skrzydła biblioteki, a prezesów spółek powierniczych – do zachodniego.

Wiedział, że bankierzy myśleli o zgodzie na bankructwo obu trustów, ewentualnie o przerzuceniu odpowiedzialności za ich uratowanie na samego Morgana. Była to jednak ostatnia rzecz, jaką ten chciałby zrobić. Potrzebował jakiegoś fortelu i niebawem go znalazł.

Pomyślał, że bankierzy chyba nie będą zbyt szczęśliwi, jeśli pozwoli na upadek biura Moore & Schley. Zdał sobie także sprawę, że jeśli nie sfinalizuje zakupu Tennessee Coal & Iron, to tak właśnie się stanie. Postanowił powiedzieć im o tym wprost i uciec się do małego szantażu.

Przeszedł zatem do wschodniego skrzydła i oznajmił, że U.S. Steel wycofuje się z przejęcia Tennessee Coal. Bankierzy natychmiast zrozumieli, co Morgan planuje zrobić – nie trzeba było mówić o tym głośno. Zaczęli go błagać, aby zmienił zamiar i sfinalizował transakcję. Stopniowo zaczął im ujawniać swoje warunki. To była gra o bardzo wysoką stawkę, a on blefował.

Rozmowy trwały do późnej nocy, ale ani o krok nie posuwały się do przodu. Około północy Morgan zwiększył presję i powiedział bankierom, że postanowił wycofać te 25 milionów zaproponowane Moore & Schley jako krótkoterminowe finansowanie.

Podobno około północy, kiedy bankierzy wciąż uważali, że blefuje, zamknął ciężkie, wykonane z brązu drzwi do biblioteki, a klucz schował do kieszeni, odcinając niechętnym do współpracy finansistom drogę do ewentualnej ucieczki. „Zastosował jedną ze swoich starych sztuczek, polegającą na postawieniu przeciwników przed faktem dokonanym, ustaleniu nieprzekraczalnego terminu na podjęcie decyzji, a potem – po wielu godzinach negocjacji – nagłym wcieleniu się w rolę groźnego gospodarza", opowiadał obecny tam Ben Strong.

Około czwartej nad ranem Morgan otworzył drzwi i wrócił do biblioteki, zapowiadając bankierom, że jeśli trusty nie zostaną uratowane, to w poniedziałek runie cały system. Wyczerpani goście w końcu potraktowali to poważnie. Morgan zażądał natychmiastowego zobowiązania na kwotę 25 milionów dolarów. Miał już nawet przygotowane odpowiednie memorandum, gotowe do podpisania.

W niedzielę rano, za kwadrans piąta, zwrócił się do Edwarda Kinga, nieoficjalnego lidera prezesów spółek powierniczych. King był wykończony całonocnymi negocjacjami i kiedy Morgan wręczył mu pióro i kazał podpisać „tutaj, w tym miejscu", pokornie to zrobił. Podobnie jak pozostali prezesi. Niedługo potem skapitulowali bankierzy, którzy podpisali umowę kredytową. Kiedy Morgan wreszcie pozwolił im wrócić do domu, była za kwadrans szósta.

W niedzielę po południu dotrzymał słowa i U.S. Steel sfinalizowało kupno TC&I po cenie 90 dolarów za akcję – wystarczająco dużo, aby uratować Moore & Schley. To jednak była ta łatwiejsza część. Teraz nadeszła trudniejsza. Przejęcie wymagało specjalnej zgody prezydenta Theodore'a Roosevelta i odstąpienia od przepisów antymonopolowych zapisanych w tak zwanej ustawie Shermana. Spółka U.S. Steel już posiadała ponad 60 procent rynku stali, a fuzja z Tennessee Coal jawnie naruszała zasady konkurencji i w normalnych okolicznościach nigdy by do niej nie dopuszczono.

Uzyskanie zgody było dużo trudniejsze, niż mogło się wydawać, ponieważ duża część polityki wewnętrznej Roosevelta opierała się na przełamywaniu monopoli i odbudowie wolnej konkurencji w głównych sektorach amerykańskiego przemysłu. Fuzja stała w jawnej sprzeczności z tą polityką.

Przełamywanie monopoli było głównym punktem prezydentury Roosevelta, jego konikiem. Wyrażenie zgody na połączenie wspomnianych podmiotów byłoby zdradą ludzi, którzy go w tych zamiarach popierali.

Morgan wysłał do Waszyngtonu dwóch swoich czołowych stalowych menedżerów, Henry'ego Fricka i sędziego Elberta Gary'ego, którzy mieli poprosić Roosevelta o wydanie zgody jeszcze przed otwarciem rynku w poniedziałek. W niedzielę w nocy między Nowym Jorkiem a Waszyngtonem nie kursowały żadne rozkładowe pociągi, więc Morgan zadzwonił do prezesa kolei, który zgodził się podstawić lokomotywę. Doczepiono ją do prywatnego pulmanowskiego wagonu Morgana i dwaj posłańcy ruszyli do stolicy.

Gdy znaleźli się przed wejściem do Białego Domu, okazało się, że szef personelu zdążył otrzymać polecenie, aby ich nie wpuszczać do środka. Kategorycznie odmówił zorganizowania spotkania z prezydentem.

Zameldowali się więc w hotelu i zadzwonili do Morgana, którego trzeba było obudzić. Morgan nie był zdziwiony. Zatelefonował do Jamesa Garfielda, sekretarza spraw wewnętrznych. Garfield natychmiast zrozumiał, jak ważna to sprawa, i osobiście zorganizował spotkanie z prezydentem następnego dnia rano, jeszcze przed śniadaniem. Do otwarcia notowań zostałaby niecała godzina.

Bezpośrednio przed spotkaniem Garfield krótko poinformował prezydenta o sytuacji, a także o tym, jak bardzo jest nagląca. Doniosłość problemu zrobiła na prezydencie wrażenie. Usiadł zatem z sekretarzem stanu Elihu Rootem, aby

przeanalizować proponowane rozwiązanie. Na podjęcie decyzji zostało tylko pół godziny. „Musiałem postanowić natychmiast, jeszcze przed otwarciem giełdy", wspominał Roosevelt. „Sytuacja w Nowym Jorku była na tyle poważna, że liczyła się każda godzina. Nie sądzę, aby ktoś mógł mnie skrytykować za to, że – zważywszy na okoliczności – nie sprzeciwiłem się tej transakcji".

Frick i Gary prosto z Gabinetu Owalnego zatelefonowali do Morgana, by poinformować go o zgodzie prezydenta. Było to 5 minut przed otwarciem giełdy o 10 rano. Wieści przyjęto z euforią, po której w Nowym Jorku nastąpił potężny, natychmiastowy wybuch zaufania, potwierdzony przez wiodącą wówczas gazetę finansową, „Commercial & Financial Chronicle". Gazeta donosiła, że „ulga, jaką wywołała ta transakcja, była natychmiastowa i miała dalekosiężne skutki". Jak można było przypuszczać, giełda miała swój najlepszy dzień od początku kryzysu, a Jesse Livermore stwierdził, że jego decyzja o otwieraniu długich pozycji po raz kolejny przyniosła owoce. Teoretyczne zyski były niemal takie same jak zyski z ubiegłego tygodnia uzyskane dzięki krótkim pozycjom.

Pozostało jedynie postawienie kropki nad i. 5 listopada, we wtorek, o 11.30 w przestronnej bibliotece Pierponta Morgana zebrali się najwięksi nowojorscy przemysłowcy, bankierzy i finansiści. Powozy i limuzyny z szoferami stały wzdłuż całej 26th Street, od Madison Avenue po Park Avenue.

Spotkanie trwało cały dzień. Trzeba było ustalić wszystkie szczegóły administracyjne związane ze skutecznym zarządzaniem Trust Company i Lincoln Trust. Firmy miały być kontrolowane przez pięciu powierników z innych dużych spółek, wspartych obietnicą gwarantowaną przez J.P. Morgan & Co i pozostałych, że każdemu z byłych, obecnych i przyszłych depozytariuszy zostanie wypłacona kwota w stosunku 1 : 1, czyli 100 centów od każdego dolara.

Następnie Gary i Frick przeprowadzili spotkanie połączonych zarządów U.S. Steel i Tennessee Coal & Iron. Oba wyraziły zgodę na przejęcie, wszystkim przekazano projekty umów i świadectwa udziałowe. Transakcję sfinalizowano.

O północy z hotelu Waldorf dostarczono mocną kawę i jedzenie, przyszli także kelnerzy, którzy podali wszystko ponad 100 zebranym u Morgana osobom.

O świcie Edward King podczas małej konferencji prasowej potwierdził szczegóły planu ratunkowego dla TCI i Lincolna. Po nim wystąpili sędzia Gary i Henry Frick, którzy z kolei poinformowali, że rady dyrektorów TC&I i U.S. Steel zatwierdziły przejęcie i że jest ono bezwarunkowe.

To w zasadzie położyło kres panice. Run na oba trusty dobiegł końca, a ludzie ponownie zaczęli powierzać im gotówkę. A to, że Roosevelt dla dobra sprawy postanowił zrezygnować ze stosowania swoich ukochanych przepisów antymonopolowych, stanowiło dla inwestorów i depozytariuszy odpowiedni sygnał.

Dla samego Morgana minione 4 tygodnie były niezwykle lukratywne, zarówno pod względem osobistego prestiżu, jak i twardej gotówki. Został okrzyknięty zbawcą Ameryki, a przy okazji na kłopotach innych zarobił setki milionów dolarów. Udzielone przez niego awaryjne pożyczki gotówkowe były zabezpieczone wysokimi kuponami i gwarancjami, a zakupów dokonał po wyjątkowo atrakcyjnej cenie. Później aktywa Tennessee Coal & Iron zostały wycenione na miliard dolarów, natomiast kiedy kupował firmę po cenie 90 dolarów za akcje, firma U.S. Steel zapłaciła za całość niecałe 45 milionów. Ale Grantowi Schleyowi wystarczyła na spłatę długów – i własnych, i swojej firmy.

W środę 6 listopada John Gates zszedł z trapu parowca, na którym odbywał sześciodniowy rejs. Był poza granicami Stanów Zjednoczonych przez 2 najbardziej burzliwe tygodnie w historii kraju i ta nieobecność kosztowała go setki milionów. Ale było już po wszystkim i nic nie mógł zrobić. Później oskarżył Pierponta Morgana o różnego rodzaju nieprawidłowości, jakich ten miał się rzekomo dopuścić przy zakupie Tennessee Coal & Iron, a co za tym idzie – o sprzątnięcie mu jej sprzed nosa. Bez wątpienia Morgan zarobił na kryzysie 1907 roku setki milionów, ale jednocześnie ocalił amerykański system finansowy przed upadkiem. I niezależnie od tego, co mówił John Gates, nikt nie mógł mu tego odebrać.

Gatesowi także udało się przejść przez kryzys suchą nogą i ani jego fortuna, ani reputacja nie ucierpiały. Zupełnie inaczej było w przypadku Charlesa Barneya, najbardziej prominentnego spośród nowojorskich finansistów, których obwiniano o doprowadzenie do kryzysu. Okrył się niesławą i 9 dni później, w czwartek 14 listopada, strzelił sobie w brzuch. Żył jeszcze 4 godziny, wystarczająco długo, aby pożegnać się z żoną i dziećmi oraz dokonać niezbędnych zmian w testamencie, w którym – jak później ujawniono – zostawił rodzinie 2,5 miliona dolarów.

Barney był niewinną ofiarą kryzysu. Nie pożyczył żadnych pieniędzy na spekulacyjny wykup akcji United Copper, a jego Knickerboker Trust, zanim zaczął się niesprawiedliwy i nieuzasadniony run, był sprawnie funkcjonującą i w pełni wypłacalną firmą.

Kryzys co prawda zażegnano, ale recesji, którą uruchomił, było jeszcze daleko do końca. Gospodarka amerykańska wkroczyła w fazę głębokich spadków. W ciągu kolejnych 12 miesięcy produkcja przemysłowa gwałtownie się skurczyła, o 12 procent, a import z uwagi na spadek popytu na towary zmniejszył się o 26 procent. Stopa bezrobocia wzrosła do 8 procent, mnożyły się bankructwa. Fatalną sytuację gospodarczą najlepiej było widać w liczbie emigrantów, która w 1909 roku spadła do 750 tysięcy ze średnio 1,2 miliona rocznie.

Gazeta „Commercial & Financial Chronicle" nazwała recesję lat 1907–1908 „przemysłowym paraliżem i wycieńczeniem", dodając, że była to „najpoważniejsza [recesja], jakiej doświadczył kraj w całej dotychczasowej swojej historii".

Rozdział 14

Eksperyment z kukurydzą

PIERWSZA POWAŻNA TRANSAKCJA NA GIEŁDZIE TOWAROWEJ
LISTOPAD 1907

Pod koniec 1907 roku Jesse Livermore nie miał jeszcze 30 lat, a już wart był 3 miliony dolarów – i ta wartość wciąż rosła. Była to zadziwiająca odmiana po poprzednim roku, kiedy stan jego majątku spadł poniżej zera.

W poniedziałek 5 listopada oficjalnie zakończył się kryzys na giełdzie i Livermore instynktownie wiedział, że na następne kilka lat na Wall Street zapanuje spokój, a rynek będzie się poruszał w trendzie bocznym.

Mógł zacząć planować nowe życie – życie bardzo bogatego człowieka. Pierwszym krokiem było znalezienie mieszkania. Cena nie grała tu roli. Zaczął też rozglądać się za jachtem, na tyle dużym, aby mógł na nim mieszkać między pobytami w Palm Beach, gdzie w przyszłości planował spędzać dużo czasu. Rozważał także nabycie własnego wagonu kolejowego i podróżowanie w tym samym stylu co jego bohater, Pierpont Morgan.

Przyciągał dużo niepożądanego zainteresowania ze strony reporterów, co – biorąc pod uwagę potężne zyski i idące w ślad za nimi ogromne wydatki – było nieuniknione. Gazeta „The Chicago Tribune" dowiedziała się na przykład o wartym 200 tysięcy dolarów zakupie jachtu zacumowanego na jeziorze Michigan. W artykule na pierwszej stronie nazwano Livermore'a „28-letnim, gładko wygolonym łowcą fortuny", któremu zgromadzenie majątku zajęło jedynie 5 lat.

Bostońska „The Daily Globe" napisała trochę więcej, a Livermore nawet zgodził się na rozmowę z jednym z reporterów. „Nie chciałbym mówić o swoich sprawach osobistych", powiedział w wywiadzie. „Na Wall Street zna mnie niewielu i wolałbym pozostać postacią mało znaną. Kiedy ktoś odnosi tam sukcesy, Wall Street zaczyna patrzeć mu na ręce. Do tej grupy zaliczają się ludzie, którzy wygrali na giełdzie fortuny i głośno odtrąbili swój sukces. Ja wolę cieszyć się moimi zwycięstwami po cichu, w taki sam sposób, w jaki je osiągnąłem".

Zakup jachtu za 200 tysięcy chyba nie do końca był zgodny z tą filozofią.

Co ciekawe, gazetowe artykuły nie wzbudziły większego zainteresowania w Nowym Jorku. Livermore był tu właściwie ignorowany i mógł działać w spokoju, bez rozgłosu. Ale i tak za kolejny cel obrał Chicago.

Ponieważ do planowanego początku wakacji w Palm Beach zostało mu jeszcze 2 miesiące, stwierdził, że przed wyjazdem warto postarać się o jakieś atrakcje. A że na giełdzie nie było co robić, uwagę skierował na surowce, a konkretnie na kontrakty terminowe, czyli *futures,* na płody rolne. Rynek ten koncentrował się w izbie handlowej Chicago Board of Trade (CBOT), największym na świecie

miejscu wymiany kontraktów terminowych, giełdzie towarowej założonej w 1848 roku.

Chicago stanowiło centrum dostaw zboża, a co za tym idzie – naturalne miejsce handlu również innymi surowcami. Rynek był zazwyczaj bardzo płynny i nie obowiązywały go żadne ograniczenia co do skali zawieranych transakcji. Można było to robić z Nowego Jorku, ale najważniejsze rzeczy działy się w Chicago. Livermore założył rachunki inwestycyjne u sześciu brokerów, tym razem bez wyróżniania żadnego z nich.

Przez cały 1907 rok na giełdzie towarowej panował istny szał – ceny rosły równolegle z cenami na rynku kapitałowym. Handlowano głównie pszenicą, kukurydzą i owsem. Ruchowi w górę dał początek nieurodzaj w Argentynie, potem przyszły informacje o gromadzeniu zapasów przez Rosję i wprowadzeniu w tym kraju zakazu eksportu. Wyglądało też na to, że zbiory na całym świecie padły ofiarą plagi owadów. Krótko mówiąc: dla Livermore'a dobrych informacji nie było.

Ta nieprzerwana wędrówka cen w górę przyciągnęła uwagę największych kupców towarowych i próby nielegalnych wykupów stały się czymś naturalnym. Następnie Amerykę nawiedziła fala ulewnych deszczy: drogi stały się nieprzejezdne, a zbiory zaczęły gnić – albo na polach, albo w wagonach, które nie mogły ruszyć z miejsca. To dodatkowo zwiększyło gorączkę zakupów, tymczasem ceny zbóż rosły. Dostaw fizycznych na tym rynku nie było, wszystkie transakcje polegały na spekulowaniu przyszłymi cenami. Wyglądało na to, że ich wzrostu nic nie jest w stanie powstrzymać.

Jesse Livermore był pewien, że zbliżająca się recesja, nieunikniona po finansowych zawirowaniach w Nowym Jorku i kryzysie kredytowym, doprowadzi w końcu do załamania się realnego popytu i w konsekwencji do spadku cen. Nie mógł zrozumieć, dlaczego rynek wciąż rośnie.

I chociaż nie mógł się już doczekać wyjazdu do Palm Beach, w Chicago ujrzał szansę na udaną krótką sprzedaż; szansę, której nie mógł zignorować. I chociaż absorbowało go urządzanie nowego mieszkania, to jednocześnie pociągała go perspektywa kolejnych sowitych zysków.

Po pierwsze, wykorzystał swój nowy system wypuszczania balonów próbnych. Rezultaty były pozytywne i już wkrótce miał otwarte krótkie pozycje na 10 milionów buszli pszenicy i kukurydzy. „Od dłuższego czasu analizowałem rynek zboża i byłem tak samo pesymistyczny co do przyszłości pszenicy i kukurydzy jak wcześniej wobec perspektyw cen akcji", opowiadał.

Jego pozycje na pszenicy od razu wykazały solidne zyski, ale zaskoczyło go to, że kukurydza zachowała się odwrotnie. W dodatku był przekonany, że w kraju jest spora nadwyżka kukurydzy, więc wzrost ceny był dość dziwny.

Wkrótce zrozumiał dlaczego. Działał tu znany gracz, James Patten z Chicago, który pompował ceny w górę i zamierzał kontrolować rynek.

Ten pięćdziesięcioośmiolatek dostrzegł swoją szansę w czasie podróży po zachodzie kraju. Pojechał tam, aby na własne oczy zobaczyć, w jakim stanie są zbiory. Wrócił wystarczająco zachęcony do rozpoczęcia zakupów każdego dostępnego buszla kukurydzy. Patten, właściciel domu maklerskiego Patten Brothers, znany był ze spekulacyjnego wykupywania każdego surowca, a jego biuro zaliczało się do wpływowych graczy na rynku.

Livermore wspominał sytuację, która nagle bardzo się skomplikowała: „Patten zawyżał cenę, a ja miałem sporą stratę. Wiedziałem, że w kraju jest dużo więcej kukurydzy, niż mogły na to wskazywać ceny. Prawo podaży i popytu działało jak zawsze. Ale w tym przypadku popyt pochodził głównie od Pattena".

Patten wiedział coś, czego nie wiedział Livermore: że z powodu ulewnych deszczy i stosunkowo ciepłej pogody wiejskie, nieutwardzone drogi na zachodzie stały się nieprzejezdne. Zboże było, ale nie było jak go dostarczyć do miejsca przeznaczenia. Farmerzy liczyli na przymrozki, które utwardzą drogi i pozwolą na transport. „Kanały transportu kukurydzy kompletnie się zatkały", wspominał Livermore. „Pamiętam, że modliłem się o nadejście chłodów, które zamroziłyby błota i pozwoliły farmerom dostarczyć kukurydzę na rynek. Ale niestety..."

Jego straty wzrosły do około 300 tysięcy dolarów. Nie była to żadna katastrofa, bo niwelowały je rentowne transakcje na pszenicy. Ale widać było, że Patten łatwo nie odpuści. Uważnie obserwował wszystkich specjalistów od krótkiej sprzedaży, także Livermore'a.

„Wiedział, że ma mnie w garści, i ja też o tym wiedziałem", opowiadał ze smutkiem. „Ale, jak mówiłem, miałem nadzieję, że uda mi się przekonać pogodę, żeby w końcu wzięła się do roboty i stanęła po mojej stronie. Przeczuwając jednak, że ani ona, ani żaden inny cudotwórca nie zareagują na moje prośby, zacząłem analizować, w jaki sposób sam mógłbym pokonać te trudności".

Livermore postanowił wyczyścić przedpole i uzbroić się na czekającą go bitwę. Sprzedał wszystkie „pszeniczne" pozycje i zainkasował jakieś 200 tysięcy dolarów. Ale wyjście z kukurydzy okazało się prawie niemożliwe, bo na obowiązujące ceny był tylko jeden amator – Patten. „Problemy z kukurydzą wciąż się mnożyły. Gdybym natychmiast mógł zabezpieczyć moje 10 milionów buszli po dominujących cenach, z przyjemnością bym to zrobił, niezależnie od rozmiarów straty. Ale kiedy zaczynałem kupować kukurydzę, do gry w charakterze głównego młotkowego natychmiast wkraczał Patten. W końcu przestałem gustować w samodzielnym pompowaniu cen, bo z równym skutkiem mogłem sam sobie poderżnąć gardło", opowiadał.

W tym momencie Livermore zrezygnował z jakiegokolwiek zysku i rzucił ręcznik na ring. Teraz chodziło już tylko o zminimalizowanie strat. Zaczął więc składać zamówienia na zakup 500 tysięcy buszli kukurydzy przy każdym spadku ceny o jedną ósmą centa od ceny dominującej. Był to skuteczny sposób na minimalizowanie strat gotówkowych, chociaż na papierze wciąż one rosły.

W pewnym momencie wpadł na inny pomysł: postanowił zmienić kierunek natarcia i otworzyć front w innym miejscu.

W tym celu zwrócił się o pomoc do wpływowej rodziny Armour, ale patriarcha rodu, Jonathan Ogden Armour, odrzucił jego prośbę. Mimo to Livermore bardzo chciał wszystkim pokazać, że on i Ogden są po tej samej stronie i działają wspólnie.

Aby wywrzeć presję na Pattenie, zdecydował się wejść na rynek owsa, na którym Patten także podejmował próbę spekulacyjnego wykupu i działał wbrew interesom Armoura, który postanowił, że nie da się zastraszyć. Livermore wiedział, że zdaniem Armourów rynek owsa należy do nich i że niewiele przejmowali się jakimś tam Pattenem. „Gdyby rynek pomyślał, że to Armour sprzedaje, to też by za nim poszedł", mówił. „To była kwestia znajomości sposobu myślenia graczy – gdyby zobaczyli taki znak, od razu pomyśleliby, że Armour szykuje się na wojnę z Pattenem".

W pierwszym etapie realizacji planu Livermore za pośrednictwem czterech pośredników zlecił krótką sprzedaż 200 tysięcy buszli owsa, po cenie rynkowej. Taka rozproszona sprzedaż miała wywołać wrażenie, że to Armourowie usiłują przeszkodzić Pattenowi w wykupie tego zboża. Livermore miał nadzieję, że rynek dojdzie do takich samych wniosków w przypadku kukurydzy i w następnej kolejności sprzeda swoje kukurydziane aktywa.

Fortel zadziałał przecudownie, dokładnie tak, jak Livermore przewidział. Później wspominał: „Moje założenia co do sposobu myślenia graczy z Chicago okazały się jak najbardziej słuszne".

Cena owsa załamała się, podobnie jak plany Pattena. Kiedy brokerzy zobaczyli, jak łatwo udało się go rozbroić (byli przekonani, że to dzięki atakowi ze strony Armourów), doszli do wniosku (co Livermore przewidział), że następna będzie kukurydza.

Ale okazało się to niepotrzebne, bo Livermore miał wiele szczęścia. Ku jego zaskoczeniu i zachwytowi Armourowie, chcąc wykorzystać sytuację, sami zaczęli sprzedawać swoje kontrakty na kukurydzę. Rynek załamał się i nagle zaczęła się wyprzedaż. Patten, niezdolny pojąć, co się właściwie dzieje, został stłamszony. Siedział tylko i czekał, starając się zrozumieć, co właściwie robi rynek. Był to przełom, którego Livermore potrzebował. Najpierw mógł kupić 6 milionów buszli, a potem dokupić potrzebne 4 miliony, płacąc dużo poniżej ceny z poprzedniego zamknięcia. Następnie sprzedał całe 200 tysięcy buszli owsa,

tracąc na tym zaledwie 3 tysiące dolarów. „W sumie niewiele mnie ta przynęta kosztowała", opowiadał zachwycony. „Zabezpieczyłem wszystkie 10 milionów buszli w przedziale zamykającym się w połowie centa od ceny dominującej w czasie, kiedy zacząłem pokrywać sprzedaż ze strony graczy".

W sumie udało mu się wyjść ze swoich pozycji na kukurydzy przy stracie 225 tysięcy dolarów. Cały skok kosztował go niecałe 30 tysięcy, co było znakomitym wynikiem, zważywszy na to, że pewnym momencie straty przekraczały milion dolarów.

Wkrótce stało się jasne, że Livermore był o krok od kompletnej katastrofy. Ceny kukurydzy znów ruszyły w górę i Patten powrócił do poprzednich działań. Zboże zdrożało o 25 centów na buszlu i Livermore zostałby zdmuchnięty z rynku, tracąc 2,5 miliona dolarów. „Trudno sobie wyobrazić, ile musiałbym zapłacić", mówił.

Rozdział 15

Życie bogacza

KUPNO JACHTU, CZYLI MARZENIA SIĘ SPEŁNIAJĄ
LISTOPAD 1908

Jesse Livermore mógł wreszcie wyruszyć na zimowe wakacje, ale tym razem istniała pewna różnica. Według wszelkich standardów był teraz bardzo, ale to bardzo bogatym człowiekiem i w zasadzie mógł sobie pozwolić na wszystko. Chciał zacząć lepsze życie. Czuł, że jest mu to potrzebne i że po ostatnich 15 latach ciężkiej pracy naprawdę na to zasługuje.

Pierwszym krokiem było zerwanie z hotelami i przeprowadzka do własnego lokum na Upper West Side. Wymarzony, kupiony na własność apartament znajdował się na Riverside Drive pod numerem 94, w siedmiopiętrowym budynku wzniesionym w 1901 roku przez słynnego nowojorskiego architekta Ralpha Townsenda. Apartamentowiec był typowym dla Townsenda przykładem budynku zainspirowanego neorenesansowymi gmachami z przełomu wieków. Na każdym piętrze znajdowały się tylko trzy mieszkania.

Z apartamentowca położonego między 91 a 92 Ulicą roztaczał się wspaniały widok na rzekę Hudson, a do lokum Livermore'a prowadziło oddzielne wejście. Mieszkanie zajmowało ponad 550 metrów kwadratowych i liczyło 13 pokoi. Jego wnętrze zdobiły belkowane sufity, drewniane parkiety i wyłożone kafelkami kominki, nie mówiąc o ogromnych wykuszowych oknach z wygodnymi siedziskami oraz przestronnych garderobach.

Dopełnieniem tego obrazu były stylowe meble pozostawione przez poprzednich właścicieli, którzy, o ironio, stracili wszystkie pieniądze w czasie krachu na giełdzie. Livermore mógł także liczyć na całodobową dostępność zawsze obecnego w holu i uczynnego portiera-konsjerża. Za każdym razem, kiedy mijał gigantyczne kamienne lwy pilnujące obu stron drzwi wejściowych, czuł zachwyt i dumę.

Zamówił też za ponad 100 tysięcy dolarów prywatny pulmanowski wagon kolejowy. Taki sam, jaki posiadał Pierpont Morgan.

Ale dla niego największe znaczenie miało co innego, mianowicie kupno własnego jachtu. I to nie byle jakiego jachtu. Anita była niemal sześćdziesięciodwumetrową jednostką o trzypoziomowym stalowym kadłubie i trzech śrubach. W żeglarskich kręgach typ ten był bardziej znany jako szkuner. Statek liczył sobie 10 lat i Livermore kupił go za 120 tysięcy dolarów od przemysłowca Johna Flaglera. Anita była zarejestrowana w chicagowskim Columbia Yacht Club, który miał siedzibę nad jeziorem Michigan. Ponieważ Livermore akurat spędzał sporo czasu w tym mieście, handlując na giełdzie towarowej, nie widział na razie powodu, aby to zmieniać, i żeglował po wodach jeziora w łodzi ozdobionej czerwono-biało-niebieską banderą klubu. Po zamknięciu transakcji kapitan

odprowadził Anitę bezpośrednio do Palm Beach, gdzie miała czekać na swojego właściciela, kiedy ten przyjedzie tu na zimowe wakacje. „Uwielbiam łowić ryby. Zamierzałem wędkować do upojenia z pokładu własnego jachtu i wypływać w morze, kiedy tylko przyjdzie mi na to ochota", mówił Livermore.

Nie mógł się już doczekać wakacji i tydzień przed wyjazdem ta niecierpliwość przysłoniła wszystko inne. Naprawdę spełniał swoje marzenia. Do 1907 roku Palm Beach stało się synonimem rozpusty – rozpusty na miarę przełomu wieków. Livermore właśnie to zmierzał robić – oddawać się rozpuście.

Zdawał sobie sprawę, że od teraz musi się nauczyć stylu życia typowego dla bogaczy. Święcie wierzył, że posiadanie góry pieniędzy ma sens, jeśli się je wydaje. Razem z jachtem zamówił więc trzy zestawy tradycyjnego uniformu właściciela jednostki pływającej, na który złożyły się błękitny blezer, spodnie z szarej flaneli i kapitańska czapka.

Tym razem nie sprzedał wszystkich swoich aktywów. Wybrane akcje, które na prośbę Pierponta Morgana kupił 4 listopada, postanowił zatrzymać. Natychmiast po uporządkowaniu wszystkich spraw zamknął drzwi nowojorskiego apartamentu, wsiadł w pociąg i ruszył do Palm Beach. Prosto ze stacji udał się do portu, gdzie zaokrętował się na Anicie – po raz pierwszy jako pełnoprawny właściciel. Spodobało mu się zamieszanie, jakie przybycie nowego szefa wywołało wśród dwunastoosobowej załogi.

Przez pierwszy tydzień większość czasu spędzał na pokładzie jachtu. Pogoda była wyśmienita nawet jak na tę porę roku i Livermore nie mógł być w lepszym humorze. Jak łatwo było cieszyć się życiem, mając w banku 3 miliony dolarów, myślał, jednocześnie oswajając się z tym, że może sobie pozwolić na każdą zachciankę, jaka przyjdzie mu do głowy. „Pływałem po wodach Florydy szczęśliwy jak nigdy w życiu", wspominał. „Ryby brały, wszystko było cudowne. Nie miałem żadnych trosk, żadnych kłopotów; żadnych też nie szukałem", opowiadał. Był do tego stopnia szczęśliwy, że nawet zaprosił tu swoją żonę Nettie, z którą był w separacji, i zaproponował jej spędzenie na pokładzie jachtu całego tygodnia.

Szef kuchni Anity nie należał do mistrzów w swoim fachu, ale na razie nie można było nic z tym zrobić. Dlatego kiedy wieczorami jacht przybijał do portu, Livermore szedł na kolację do Hotelu Breakers, dawniej Palm Beach Inn, położonym zaraz przy plaży i należącym do Henry'ego Flaglera. Nadmorski obiekt był prawdziwym olbrzymem – liczył 425 pokoi, o tej porze roku szczelnie wypełnionych przedstawicielami nowojorskiej socjety. Notorycznie brakowało tu wolnych miejsc i znalezienie lokum było niemożliwe, ale Livermore mógł co wieczór uciekać na swój jacht. Czasem zabierał ze sobą jakąś młodą, poznaną w hotelowym barze damę, ale nie robił tego codziennie – wszystko zależało od jego fantazji. W każdym razie nigdy nie była to ta sama kobieta.

Z łatwością odnalazł się w tutejszym towarzystwie i zaczął poznawać stałych bywalców Palm Beach, którzy niewiele wiedzieli o Jessem Livermorze. Poza jednym: że był nowym, bogatym przybyszem, właścicielem jednego z największych jachtów zacumowanych w porcie. Przyjaciół mu więc nie brakowało.

Hotel Breakers mógł się pochwalić wybitnym szefem kuchni, a przygotowywane przez niego kolacje Livermore opisywał jako „wyśmienite". Po posiłku rozkoszował się kawą, brandy i cygarem, siedząc na słynnej werandzie, tuż nad uderzającymi o brzeg falami. Panująca w Palm Beach atmosfera sprawiała, że Livermore w żadnym innym miejscu na świecie nie czuł się tak jak tutaj. Chłonął ją całym sobą i był w siódmym niebie. Jeszcze kilka miesięcy temu nie wyobrażał sobie, że prowadzenie takiego życia będzie w ogóle możliwe. Początek 1909 roku był bez wątpienia najszczęśliwszym okresem jego życia.

Po kilku tygodniach dowiedział się o słynnym, położonym niedaleko Bradley's Beach Club, wybudowanym przez legendarnego pułkownika Eda Bradleya i jego brata Jacka. Livermore natychmiast został jego członkiem.

Szybko wyłowił gospodarza i od razu wkradł się w łaski słynnego właściciela klubu. W czasie wojen z Apaczami Bradley był oficerem zwiadu i uczestniczył w ujęciu słynnego wodza tego plemienia, Geronimo. Podobno znał nawet Billy-'ego Kida i Wyatta Earpa. Chociaż Bradley i Livermore wywodzili się z zupełnie odmiennych środowisk, pułkownik natychmiast zobaczył w młodym człowieku bratnią duszę.

Stosunkowo nowy, bo działający zaledwie od 8 lat klub znajdował się na północ od mostu Flagler Memorial, w bliskiej odległości zarówno od Hotelu Breakers, jak i Royal Poinciana. Jednym z jego najbardziej prominentnych członków był Joseph Kennedy. Ed Bradley niedawno wykupił udziały brata, stając się tym samym jedynym właścicielem Bradley's Beach Club.

Główną atrakcję klubu stanowiło kasyno, co rodziło pewne problemy, gdyż hazard był na Florydzie nielegalny. Ale Bradley łatwo pokonał tę przeszkodę: z jaskini hazardu mogli korzystać wyłącznie członkowie elitarnego przybytku. Można było oczywiście dyskutować, czy taki argument wystarczał do legalizacji procederu, ale nie znalazł się nikt, kto miałby odwagę zakwestionować stanowisko Bradleya. Dodatkowym atutem była opieka samego Henry'ego Flaglera.

Po godzinie siódmej wieczór gości obowiązywały stroje wieczorowe. Co ciekawe, hazard mogły tu uprawiać kobiety, które nawet do tego zachęcano. W Stanach Zjednoczonych była to wówczas rzadkość.

Tak naprawdę kobiety uratowały ten klub. Zaraz po otwarciu w 1898 roku nie cieszył się on większym zainteresowaniem i groziło mu zamknięcie. Żona Bradleya, Agnes, wpadła wówczas na znakomity pomysł – trzeba wpuścić kobiety i pozwolić im grać. To proste posunięcie na zawsze odmieniło losy lokalu.

Beach Club był miejscem przyjaznym dla kobiet, co też stanowiło nowość. Zgodnie z zaleceniami Bradleya we wnętrzu królowały biel i zieleń, a światło było przytłumione, tak by płeć piękna prezentowała się w nim korzystnie. We wszystkich innych kasynach dominowało ostre, jaskrawe oświetlenie, które miało zniechęcić potencjalnych szulerów. W Beach Club nie było to konieczne – u Eda Bradleya nikt nie śmiał oszukiwać. Pułkownik miał własny sposób rozwiązywania problemów.

Ale chociaż kobiety były tu mile widziane i mogły grać, obowiązywała jedna nienaruszalna zasada: mogły przychodzić wyłącznie w towarzystwie mężczyzn. Bradley nie chciał, aby jego klub stał się speluną i podzielił los wielu lokali w Palm Beach.

Powodzeniu przedsięwzięcia pomógł także fakt, że sam właściciel był profesjonalnym hazardzistą posiadającym kilka znakomitych koni wyścigowych. Jak nikt rozumiał potrzeby i pragnienia swoich gości.

Już wkrótce Livermore zaczął jadać kolacje także tutaj. Doszedł nawet do wniosku, że tutejszy szef kuchni przewyższa swojego odpowiednika z Hotelu Breakers. W Beach Club królował bowiem kulinarny geniusz, Gene Braccho, któremu Bradley miał podobno płacić ponad 20 tysięcy dolarów rocznie, czyli 10 razy więcej niż inni. Ale Braccho wart był każdego centa, a dzięki jego reputacji mieszcząca 212 osób restauracja zawsze pękała w szwach i nawet musiała podawać posiłki w dwóch turach. Braccho jeden tydzień w roku spędzał w Nowym Jorku, gdzie degustował najlepsze rzeczy, jakie to miasto miało do zaoferowania, po czym sprowadzał je do Palm Beach.

Z kolei Bradley kupował najlepsze składniki i przyprawy, nie licząc się z kosztami. Co prawda restauracja, mimo najwyższych cen w Ameryce, cały czas przynosiła straty, ale kasyno z nawiązką je rekompensowało.

Pułkownik był znakomitym gospodarzem, ale miał swoje zasady. W części, w której działało kasyno, nie można było palić ani pić alkoholu – do tego celu służyły restauracja i taras. Od czasu do czasu pojawiały się jednak problemy. W okresie bezpośrednio przed wprowadzeniem prohibicji picie alkoholu urosło w Stanach do rangi problemu, który wymknął się spod kontroli. Dotyczyło to zwłaszcza młodych ludzi. Aby to nieco ukrócić, Bradley ustalił, że w poczet członków klubu mogą wejść jedynie osoby, które ukończyły 26 lat. A jeśli jakiś członek klubu zbyt hojnie raczył się napojami wyskokowymi i tracił panowanie nad sobą, mówiono mu, że jest pilnie proszony do telefonu. Tam już czekał Bradley, który oświadczał: „Młody człowieku, trochę za dużo dzisiaj wypiłeś, proszę wrócić jutro i wtedy wszystko załatwimy". To był sygnał, że gość ma natychmiast wyjść. Jeśli taki komunikat nie wystarczał, do akcji wkraczał pochodzący ze stanu

Tennessee osiłek dbający o bezpieczeństwo klubu. Następnego dnia pechowcowi wycofywano członkostwo. Drugiej szansy nie dostawał.

Klubem sprawnie zarządzał Tom Bohne, sekretarz Bradleya, który w miejscowej gazecie tak oto opisał obowiązujące w lokalu zasady: „Członkami klubu mogą być tylko dżentelmeni. Kobieta przez cały czas musi znajdować się w towarzystwie przybyłego z nią dżentelmena. Do klubu nie są wpuszczane osoby poniżej 26 roku życia, nawet do części restauracyjnej. Ed kierował się następującą logiką: jeśli zakwestionujemy wiek jakiegoś młodego człowieka, to on prawdopodobnie powie, że ma 22 lata, sądząc, że obowiązuje u nas powszechna granica 21 lat. Dlatego ustaliliśmy ją na wyższym poziomie".

Ale nowych członków Bradley i tak przyjmował osobiście. Jeśli ktoś mu się spodobał, natychmiast zostawał przyjęty. Jeśli nie, prośbę odrzucano bez podawania powodu, a kandydata informowano o tym fakcie listownie.

Bradley robił wszystko, aby do wstępowania do klubu zniechęcić stałych mieszkańców Palm Beach. Nie chciał, aby ktoś przegrał w jego kasynie cały majątek, a potem przez resztę życia żywił urazę. I nawet kiedy wszystko tracili nowojorczycy, Bradley często zwracał im połowę strat w zamian za dalsze cieszenie się ich życzliwością. Wiedział, że wcześniej czy później i tak te pieniądze odzyska.

Obowiązujące w kasynie limity były wyższe niż w Monte Carlo: Bradley chciał, aby grali u niego tylko ci, którzy mogą sobie pozwolić na stratę. Kiedy ktoś wygrywał, w dodatku dużo, Bradley osobiście podchodził z gratulacjami, ściskał ręce i wymieniał żetony na gotówkę, wręczając studolarowe banknoty, które ponoć zawsze miał przy sobie.

Nade wszystko pragnął, żeby członkowie klubu dobrze się tu bawili. Jak wyjaśniał Tom Bohne: „Kiedy ktoś wygrywał, Ed naprawdę się cieszył, bo tak wielu tu przegrywało. Tak właśnie rozumiał dobrą zabawę – gdy członek klubu czerpie z tego przyjemność, spędza dużo czasu przy karcianym stole, jest widziany, z przyjemnością wystawia i przyjmuje czeki. I na tym to polegało".

W rezultacie Ed Bradley cieszył się wśród mieszkańców Palm Beach bardzo dobrą opinią. Jeden z najbardziej prominentnych notabli, James Owens, pełniący w czasie wojny funkcję burmistrza, mówił później o Bradleyu, że „był to jeden z najlepszych ludzi, jakich znałem; którego słowo zawsze było więcej warte niż wystawione przez innych obligacje; który znacząco przyczynił się do rozwoju i ekspansji Palm Beach, do zbudowania piękna i klimatu tego miasta".

Ale chociaż Ed Bradley był właścicielem najbardziej rentownego klubu w Ameryce i jego idealnym gospodarzem, to poza miejscem pracy miał opinię osoby cichej i tajemniczej. Ta cecha charakteru – połączenie ekstrawagancji ze skrytością – oznaczała, że on i Jesse Livermore bardzo dobrze się rozumieli. Szybko zostali przyjaciółmi, chociaż na początku byli wobec siebie bardzo powściągliwi.

Wzajemny szacunek i zrozumienie były budowane stopniowo. Livermore uwielbiał tu grywać; mężczyźni chętnie wymieniali się anegdotami z giełdy i kasyna. Bradley opowiadał Livermore'owi historie, których wspólnym mianownikiem była „sztuka szczęścia". Pułkownik wierzył, że szczęście jest faktem, a w połączeniu z wysiłkiem i ciężką pracą stanowi trudną do pobicia kombinację. Według biografa Livermore'a autorstwa Richarda Smittena Bradley miał mu powtarzać: „Człowiek albo pracuje, żeby zarobić na życie, albo gra, żeby zarobić na życie. Życie w rzeczywistości jest hazardem, ale jeśli ktoś wybierze sobie hazard jako sposób utrzymania, to musi go dokładnie przestudiować i ciężko nad tym pracować; dwa razy ciężej niż w przypadku innych zawodów".

Oprócz żeglowania i hazardu Livermore miał jeszcze inną pasję – kobiety. Do tego stopnia, że na jego zainteresowanie płcią przeciwną zwrócili w końcu uwagę gazetowi plotkarze. Zwłaszcza kiedy miał podobno zachwycić się czterdziestoścoletnią, popularną w wyższych sferach pieśniarką Lillian Russel, przyjaciółką legendarnego biznesmena i stałego gościa w Palm Beach, Jima Brady'ego. Ale Livermore nigdy nie miał romansu z Lillian Russel, była to tylko plotka i zasłona dymna dla jego żonatego przyjaciela, Alexa Moore'a, który podkradł Russel Brady'emu. Livermore, Russell i Moore byli w Palm Beach nierozłączni, stanowiąc pożywkę dla dziennikarzy i skutecznie ukrywając prawdziwy charakter łączącej ich relacji.

Po 3 miesiącach sezon zaczął dobiegać końca. Livermore wiedział, że trzeba wrócić do Nowego Jorku i znów zarabiać na życie. Od początku roku wydał ponad 400 tysięcy dolarów na mieszkanie, jacht i wagon kolejowy. Kolejne 50 tysięcy kosztowały go 3 miesiące w Palm Beach, niemal tyle samo – uprawiany u Bradleya hazard. Miał pół miliona dolarów mniej i jego rachunek bankowy stopniał do 2,5 miliona dolarów. Roczne koszty utrzymania wynosiły teraz ponad 100 tysięcy, tyle bowiem pochłaniało utrzymanie nowych aktywów, szczególnie jachtu. Wydając pieniądze w takim tempie, znów szybko stałby się biedny, wiedział zatem, że trzeba wziąć się w garść i wrócić do jaskini hazardu, czyli na Wall Street. Okazało się, że łatwiej było powiedzieć, niż zrobić.

Rozdział 16

Gazetowy celebryta

SZCZĘŚCIE NOWEGO KRÓLA BAWEŁNY
1908

Wakacje w Palm Beach dobiegały końca, nieubłaganie zbliżał się czas powrotu do Nowego Jorku. Jesse Livermore coraz częściej wędrował myślami na Wall Street. W Palm Beach wszyscy rozmawiali o bogatym handlarzu bawełną, który nazywał się Theodore (Teddy) Price i właśnie stracił cały majątek, podejmując próbę spekulacyjnego wykupu bawełnianych kontraktów terminowych na giełdzie towarowej w Chicago.

Livermore bacznie nadstawiał uszu, starając dowiedzieć się czegoś więcej o człowieku, który stał się głównym tematem rozmów. Odkrył, że 15 lat wcześniej czterdziestoześcioletni Price zaliczył spektakularne bankructwo, po którym znów stanął na nogi. Był finansistą z Południa, szczycił się ogromną wiedzą na temat bawełny oraz niezwykłym talentem handlowym i finansowym. Poszedł w ślady ojca – już w wieku 21 lat zaczął pracować w rodzinnej firmie i szybko awansował na szefa własnego domu maklerskiego Price McCormick & Co.

Pierwszą porażkę odnotował w 1890 roku. Wiedząc odpowiednio wcześnie o kiepskim urodzaju, usiłował wówczas przeprowadzić spekulacyjny wykup bawełny z rynku. Na początku miał dzięki tym transakcjom solidne zyski, lecz nagle, z jakichś niewyjaśnionych powodów, zmienił front i zszortował swoje pozycje, czyli zaczął grać pod spadek cen. Skutek był oczywisty: wykup bawełny nie powiódł się, a on stracił imponującą kwotę 13 milionów dolarów. Zbankrutował i sam Price, i jego firma.

Price na pewno nie należał do pesymistów: bardzo szybko podniósł się, otrzepał i stopniowo odbudował reputację. Do 1907 roku spłacił całe 13 milionów co do centa i jeszcze miał milion w zapasie. Został też dość szanowanym dziennikarzem – autorem biuletynów informacyjnych i redaktorem prestiżowego magazynu „Commerce & Finance".

Niestety, brakowało mu instynktu spekulanta i na początku 1908 roku po raz drugi w życiu znów wszystko stracił. Ta porażka była dla wszystkich kompletnym zaskoczeniem, a Livermore nazwał ją „drugim Waterloo na rynku bawełny".

Ale historia Price'a go zafrapowała – analizę pierwszej wpadki i jej powodów potraktował jako element własnej edukacji. „Price chciał wykupić bawełnę", mówił Livermore. „Ale McCormick nie miał ani wizji, ani odwagi swojego partnera i tuż u progu sukcesu po prostu stchórzył. Zamiast spektakularnego zwycięstwa zaliczyli jedną z najbardziej sensacyjnych porażek".

Im bardziej Livermore zagłębiał się w tę opowieść, tym bardziej podziwiał umiejętność podniesienia się po pierwszym bankructwie oraz to, że Price'owi

udało się spłacić wszystkich wierzycieli, chociaż z prawnego punktu widzenia wcale nie miał takiego obowiązku. Sprawa Price'a miała ogromny wpływ na Livermore'a. Po raz pierwszy od kilku miesięcy przestał myśleć o rybach, a zaczął o rynku. Nie przypuszczał nawet, jaki dramatyczny wpływ będzie miał Price na jego własne życie.

Pod koniec lutego 1908 roku nasz bohater wrócił do Nowego Jorku właśnie dostarczonym, prywatnym wagonem pulmanowskim, opalony i wypoczęty. Otworzył mieszkanie w Upper West Side, szybko się w nim zadomowił i znów mógł podziwiać przepiękny widok na rzekę Hudson.

Szybko powrócił do nowojorskiej rutyny. Ale po osiągniętym sukcesie i z nowo zdobytym majątkiem nie czuł się już w biurze E.F. Hutton tak komfortowo jak dawniej, kiedy był jednym z chłopaków starających się zarobić na życie. Ed Hutton też to rozumiał, dlatego uhonorował go własnym biurem, tabliczką z nazwiskiem na drzwiach i sekretarzem. Livermore był jego najlepszym klientem i firma bardzo chciała go zatrzymać: nie tylko gwarantował solidne prowizje, ale też pozwolił zarobić ogromne pieniądze innym, którzy poszli w jego ślady.

Tymczasem rynek kapitałowy trwał pogrążony w marazmie i po miesiącu znudzony bezczynnością Livermore zaczął szukać miejsca, w którym coś się dzieje. Kierowany impulsem, pamiętając historię Teddy'ego Price'a, postanowił na jakiś czas przeprowadzić się do Chicago i zająć handlem bawełną. Chicago było wówczas światowym centrum handlu tym surowcem i Livermore poczuł, że musi być w samym środku akcji. Ku wielkiemu rozczarowaniu Eda Huttona na jakiś czas porzucił Nowy Jork.

W Chicago otworzył rachunki we wszystkich największych biurach maklerskich akredytowanych przy izbie handlowej Chicago Board of Trade (CBOT), najstarszej na świecie giełdzie kontraktów terminowych.

Przez pierwsze tygodnie mieszkał w hotelach, lecz w końcu pod wypływem kolejnego impulsu postanowił kupić drugi jacht i zamieszkać na wodach jeziora Michigan. Posiadanie dwóch statków było ekstrawagancją, ale Livermore mógł sobie na nią pozwolić. Jego pośrednik, Joe MacDonald, znalazł w Columbia Yacht Club wystawioną na sprzedaż łódź Venetia. Należała ona do Morgana Planta, właściciela spółki kolejowej Plant. Jacht był dla Livermore'a o wiele za duży, ale jako jedyny dostępny do kupienia miał rozmiary pozwalające wygodnie na nim mieszkać. Venetia przyćmiewała Anitę: miała 95 metrów długości, 15,5 metra szerokości oraz wyporność 580 ton. Licząca osiem kabin i cztery łazienki jednostka zatrudniała dwudziestoosobową załogę. Livermore wręczył Morganowi Plantowi czek na 200 tysięcy dolarów i Venetia była jego. Natychmiast się przeprowadził i zajął pracą.

Tym razem skupił się wyłącznie na bawełnie i lipcowych kontraktach. W 1908 roku był wyjątkowy urodzaj: zebrano 13,5 miliona 500-funtowych bel bawełny. Przeważała cena 9,2 centa za funt, co oznaczało, że wartość zbiorów wyceniano na rekordową kwotę 625 milionów dolarów. To był raj dla traderów. Do połowy kwietnia utrzymywały się bardzo niskie ceny, co całkowicie zrozumiałe.

Wydawało się, że z uwagi na potencjalne zapchanie rynku bawełną wszyscy w Chicago spodziewali się spadków notowań i sprzedawali lipcowe kontrakty. Jak zauważył Livermore: „Ludzie są, jacy są. To jest jak choroba zakaźna – ktoś coś robi tylko dlatego, że wszyscy dookoła robią to samo. Być może to jakaś odmiana instynktu stadnego".

Większość traderów pozbywała się lipcowych kontraktów i oczekiwała załamania cen. I rzeczywiście, ceny spadły. Livermore obserwował to wszystko, ale zauważył także, że ramy czasowe pozwalające zaangażowanym w krótką sprzedaż na odkupienie kontraktów szybko się zawężały. Nie miał pojęcia, w jaki sposób uda im się z nich wyjść, więc kupił 100 tysięcy bel – na rynku było ich mnóstwo. „Wydawało mi się, że mogłem obiecać milion dolarów nagrody za złapanie – żywego lub martwego – jednego tradera, który nie sprzedawał lipcowej bawełny, i nie znalazłbym nikogo, kto mógłby tę nagrodę odebrać", mówił.

Niezrażony Livermore nadal kupował, a reszta rynku sprzedawała. Trwało to do końca drugiego tygodnia maja, kiedy zorientował się, że posiada 120 tysięcy bel, czyli towar wart około 5,5 miliona dolarów. W pewnej chwili cena zaczęła rosnąć i któregoś sobotniego popołudnia, 10 minut przed zamknięciem rynku, Livermore'owi udało się upolować jeszcze 20 tysięcy. Ta przeprowadzona w ostatniej chwili transakcja spowodowała, że cena jeszcze wzrosła. Teraz wszystko zależało od poniedziałkowego otwarcia.

Giełda w Chicago miała bezpośrednią linię telegraficzną łączącą ją z giełdą bawełny w angielskim Liverpoolu. Z uwagi na różnice czasowe giełda w Liverpoolu zaczynała pracę jako pierwsza i w poniedziałek 11 maja otworzyła się bardzo dobrze: cena zwyżkowała do 9,90 dolara, czyli o 30 procent powyżej najniższego, kwietniowego poziomu.

Nic dziwnego, że ci, którzy grali na spadki, zrobili się bardzo nerwowi. Wszyscy zaczęli podejrzewać, że toczy się jakaś spekulacyjna gra, ale nikt nie wiedział, kto ją prowadzi. Livermore nie był zaskoczony: „To pokazało, że moje wnioski okazały się słuszne i że handlowałem, idąc po linii najmniejszego oporu".

Wszystko wyglądało bardzo dobrze, ale Livermore wciąż miał jeszcze do sprzedania pokaźny pakiet lipcowych kontraktów, nie do zaabsorbowania przez tak słaby rynek. Ale pomimo wzrostu cen i nerwowości niedźwiedzi bawełny dostępnej do kupienia nie było za wiele. Nie pojawiały się też żadne oznaki paniki, której można było oczekiwać. Livermore miał do sprzedania 140 tysięcy beli, które

kosztowały około 6,5 miliona dolarów. Gdyby nie znalazł nabywców, mógłby popaść w tarapaty. Dopiero teraz zrozumiał, jak potężne tarapaty. Na papierze jego stan posiadania opiewał na 7,5 miliona dolarów zysku, ale tylko na papierze. Livermore zdawał sobie sprawę, że jeśli zacznie sprzedawać, to cena się załamie.

I wtedy zdarzyło się coś niezwykłego.

We wtorek 12 maja gazeta „The New York World", ukazująca się w nakładzie ponad miliona egzemplarzy dziennie, wydrukowała na pierwszej stronie artykuł o nieznanym spekulancie, który zdominował rynek bawełny. Zupełnie tego nieświadomy Livermore szedł tego ranka brzegiem jeziora Michigan, zmierzając do biura jednego ze swoich maklerów. Przy wejściu zatrzymał go jakiś znajomy, mówiąc:

– Niezły tekst ukazał się w dzisiejszym „The World".

– Jaki tekst? – zapytał Livermore.

– Co? Chcesz powiedzieć, że nie widziałeś?

– Nie czytuję „The World". Co to za artykuł?

– O tobie – brzmiała odpowiedź. – Piszą, że przejąłeś lipcową bawełnę.

Livermore'owi z trudem udało się utrzymać równowagę. Był wstrząśnięty, ale starał się tego nie okazywać. Już wiedział, że jeśli to prawda, to niebezpieczeństwo minęło, a on skasuje potężne zyski. Natychmiast zobaczył na telegraficznym wydruku, że tego dnia ceny w Liverpoolu poszły do góry.

Wysłał gońca po gazetę i natychmiast ujrzał wielki tytuł: *Lipcowa bawełna wykupiona przez Jessego Livermore'a*. „Od razu wiedziałem, że artykuł wywoła na rynku burzę. Nawet gdybym opracował precyzyjny plan pozbycia się moich 140 tysięcy beli, to nie wymyśliłbym niczego lepszego", mówił. „Bo niczego lepszego po prostu nie było".

Artykuł został przeczytany przez cały kraj – albo bezpośrednio w „The World", albo jako przedruk w innych gazetach. Trafił do Europy, co natychmiast odbiło się na cenach w Liverpoolu. Rynek oszalał, i nic dziwnego. Taka informacja! Bawełniane niedźwiedzie najpierw zabezpieczyły pozycje, a potem zaczęły kupować.

Giełdę w Chicago otwierano o 10 rano. O godzinie 10.10 Livermore nie miał już ani kłaczka bawełny. Wszystko sprzedał albo – jak to określił – „pozwolił, aby mu wszystko zabrali". W dodatku uzyskał maksymalną cenę, czyli około 9,90 dolara za funt, przy średniej na poziomie 8 dolarów. „Traderzy zrobili mi rynek", wspominał. „Ja tylko musiałem dostrzec zesłaną przez niebiosa szansę na pozbycie się bawełny. Natychmiast uchwyciłem sposobność, nie mogłem inaczej. Co innego miałbym zrobić?".

W południe, kiedy Livermore dostał potwierdzenie transakcji, zorientował się, że zarobił niemal 2 miliony dolarów, z czego jedną trzecią – w ciągu pierwszych 10 minut po otwarciu giełdy. Pieniądze wręczono mu na tacy. Gdyby artykuł się

nie ukazał, miałby potężny problem z zamknięciem swoich pozycji z zyskiem. „Sprzedanie 140 tysięcy beli lipcowej bawełny bez zbijania ceny było sztuką, która mnie przerastała", wspominał. „Na tym właśnie polega problem z handlem na dużą skalę – nie da się w najlepszym dogodnym momencie wymknąć z rynku niepostrzeżenie".

W piątek 15 maja w „New York Times" ukazał się artykuł wyjaśniający, co się właściwie wydarzyło: „Mówi się, że J.L. Livermore, który przez ostatni rok dał się poznać jako jeden z najlepszych inwestorów na rynku bawełny, sprzedał wczoraj swoje długie pozycje po wysokich cenach, ale pomysł, że jego zamiarem był spekulacyjny wykup bawełny, został zdyskredytowany".

„New York Times" napisał prawdę, a Livermore znów miał bardzo, ale to bardzo dużo szczęścia. Do końca czerwca ceny lipcowej bawełny spadły do 6,40 dolara za belę i ta cena była ceną godziwą. W niezamierzony sposób Livermore przeprowadził pierwszą w życiu spekulację, ale tylko w oczach łowców sensacji, reporterów oraz dzięki brakowi innych, ciekawszych informacji.

Nie miał pojęcia, skąd gazeta „The World" zaczerpnęła swój pomysł ani dlaczego go opublikowała, bo wszystko to było kompletną nieprawdą. Cały jego stan posiadania opiewał na nie więcej niż 1 procent wszystkich kontraktów na lipcową bawełnę. Żeby zrobić to, co sugerowała gazeta, potrzebowałby co najmniej 30 milionów dolarów.

Chociaż 2 miliony dolarów zysku były dziełem przypadku i szczęścia, w ciągu jednej nocy zrobiły z niego legendę. Livermore opowiadał, że dzień lub dwa później zaczepił go jeden z największych graczy na rynku bawełny, mówiąc: „»Livermore, to z pewnością była najsprytniejsza transakcja, jaką przeprowadziłeś«, wspominał. »Zastanawiałem się, ile stracisz, kiedy zaczniesz sprzedawać swoje kontrakty. Wiedziałeś, że rynek nie jest dość głęboki, aby zaabsorbować więcej niż 50 lub 60 tysięcy beli, i bardzo mnie ciekawiło, jak się pozbędziesz całej reszty, nie tracąc papierowych zysków. Nie wpadłbym na taki pomysł. To było bardzo sprytne«. Zapewniałem go, że nie miałem z tym nic wspólnego, ale on tylko powtarzał: »Bardzo sprytne, chłopcze. Naprawdę, bardzo sprytne. Nie musisz być taki skromny«".

Po tej przygodzie Livermore na stałe zagościł na łamach prasy i zyskał nowy przydomek. Co prawda nadal mówiono o nim Boy Plunger, ale równie często nazywano go królem bawełny. Z kieszeniami wypchanymi pieniędzmi wrócił do Nowego Jorku, gdzie poddał się fali zachwytów i uwielbienia. Ale doskonale zdawał sobie sprawę z tego, że ani na uwielbienie, ani na nowy przydomek nie zasłużył. „Na rynku nie było tyle pieniędzy, żeby kupić artykuł w „The New York World", nikt też nie miał takich wpływów, aby przekonać gazetę do takiej publikacji. Reputacja, jaką wtedy zdobyłem, była całkowicie niezasłużona", mówił.

Livermore nazwał to „koroną, którą na siłę wciśnięto na głowę Bogu ducha winnego tradera".

Nagle stał się sławny. Został, jak mówił, „gazetowym celebrytą". I dlatego postanowił poznać osobiście Teddy'ego Price'a.

Rozdział 17

Stan upojenia i bawełniane fiasko

UWIEDZIONY PRZEZ TEDDY'EGO PRICE'A
SIERPIEŃ 1908

W połowie 1908 roku Jesse Livermore był jeszcze bogatszy niż kilka miesięcy wcześniej. Teraz jego wartość netto wynosiła ponad 5 milionów dolarów, więc znów mógł się rzucić w wir nowojorskiego życia: tym razem postanowił, że zyski pozostaną w banku, a on sam na jakiś czas odda się leniuchowaniu.

Jego nagła sława wywołała lawinę listów, w których ludzie albo błagali o wsparcie, albo prosili o rady i wskazówki w sprawie inwestowania. Wszystkie wyrzucał do kosza, nawet ich nie otwierając. Nie chciał, żeby cokolwiek go rozpraszało albo naruszało chwilowy spokój spekulanckiej duszy.

Otworzył tylko jeden list – od Teddy'ego Price'a, w którym nadawca prosił o spotkanie. „Oczywiście natychmiast odpowiedziałem, że chętnie go zobaczę w moim biurze w dogodnym dla niego terminie. Zjawił się już następnego dnia", opowiadał Livermore.

Livermore podziwiał reputację Price'a i czuł się zaszczycony tym, że ktoś taki chce się z nim spotkać. „Od dawna mnie fascynował", wspominał. „Każdy, kto interesował się uprawą, sprzedażą lub kupnem bawełny, natychmiast napotykał jego nazwisko. Ludzie często przytaczali mi opinie Teddy'ego Price'a. Pamiętam, jak pewnego razu w szwajcarskim kurorcie rozmawiałem z bankowcem z Kairu, też interesującym się bawełną. Kiedy usłyszał, że jestem z Nowego Jorku, natychmiast zapytał mnie o Teddy'ego Price'a. Okazało się, że regularnie dostawał jego raporty rynkowe i czytał je od deski do deski. „Zawsze uważałem, że Price ma naukowe podejście do biznesu. Był prawdziwym spekulantem, myślicielem-wizjonerem z odwagą bojownika – człowiekiem bardzo dobrze poinformowanym, który znał zarówno teorię, jak i praktykę handlu bawełną. Uwielbiał słuchać różnych pomysłów, uwielbiał się dzielić ideami, teoriami i abstrakcjami. A jednocześnie niewiele wiedział o praktycznej stronie rynku bawełny czy psychologii handlu. W ogóle nie znał traderów, chociaż był na tym rynku od lat i zdążył zarobić ogromne pieniądze. Po upadku firmy Price McCormick & Co zaczął działać samodzielnie. W ciągu 2 lat w spektakularny sposób wrócił na rynek. Pamiętam, jak czytałem gdzieś, że pierwsze, co zrobił, kiedy udało mu się stanąć na nogi, to spłacenie wszystkich wierzycieli – co do centa".

Uregulowanie zobowiązań zrobiło na Livermorze ogromne wrażenie. On sam też tak by postąpił, chociaż nie było ku temu żadnych podstaw prawnych. Niestety, dobra passa Price'a nie trwała długo – właśnie stracił fortunę po raz drugi. Livermore też coś o tym wiedział.

Tak więc na początku czerwca Teddy Price zjawił się pod numerem 194 na Riverside Drive, a konsjerż zabrał go do mieszkania Livermore'a. Mężczyźni usiedli na kanapach obitych brązową skórą, naprzeciwko ogromnego okna wychodzącego na rzekę Hudson i rozpoczęli niespieszną pogawędkę o rynkach. W końcu Price przeszedł do rzeczy: zaproponował Livermore'owi utworzenie „roboczego sojuszu", w którym on dostarczałby informacji, a Livermore mógłby na ich podstawie spekulować. Zaimponowało mu, że Price przyszedł z taką propozycją akurat do niego i właśnie jemu zaproponował partnerstwo. Tymczasem Price doskonale wiedział, w jakie struny uderzyć, i umiejętnie wychwalał „wyjątkowy geniusz" młodszego kolegi, którego on sam jakoby nie posiadał.

Livermore'owi bardzo to schlebiało, ale nie był aż tak głupi, aby uwierzyć we wszystkie peany na swoją cześć. Wiedział oczywiście, że na rynku bawełny odniósł sukces, ale nie była to kwestia geniuszu, tylko zwykłego przypadku. Dziwiło go wręcz, że ktoś obyty z tym rynkiem tego nie dostrzega. Jeśli zaś chodzi o propozycję współpracy, to chociaż sam pomysł nie był pozbawiony sensu, on wcale się do niego nie palił.

– Nie sądzę, żebym mógł chodzić w podwójnym zaprzęgu, i nie mam ochoty się tego uczyć – odparł.

Price'a trudno było jednak zrazić. Dalej nalegał, mówiąc, że we dwóch stworzą idealny zespół. Nie było rady, Livermore musiał w końcu postawić sprawę jasno: nie chciał w żaden sposób wpływać na transakcje innych inwestorów.

– Jeśli samodzielnie palnę głupstwo, to ucierpię na tym tylko ja i ja zapłacę rachunek. Nie ma wtedy żadnego żądania wypłat, żadnych niespodziewanych nieprzyjemności – powiedział. – Dokonałem wyboru, żeby grać samodzielnie, także dlatego, że to najmądrzejszy i najtańszy sposób handlowania. Cieszy mnie dopasowywanie się do sposobu myślenia innych traderów – ludzi, których nigdy wcześniej nie widziałem, z którymi nigdy nie rozmawiałem i którym nigdy nie doradzałem ani kupna, ani sprzedaży. I nie spodziewałem się, że kiedyś ich spotkam czy poznam. Kiedy zarabiam, robię to na podstawie własnych opinii. Nie sprzedaję ich ani nie kapitalizuję, miałbym wrażenie, że na to nie zasłużyłem. Nie interesuje mnie pańska propozycja, ponieważ interesuje mnie tylko ta gra, w którą gram ja sam, na własnych zasadach.

Price na próżno starał się go przekonać. Livermore był twardy i nie dawał się skusić. W końcu Price zrezygnował i przez następną godzinę panowie rozmawiali o rynku bawełny i jego kaprysach: Teddy opowiedział wiele historii, których Livermore słuchał z otwartymi ustami. Wreszcie zapytał Livermore'a o sekret powodzenia transakcji na lipcowej bawełnie. Ten, zupełnie uczciwie, opowiedział o ogromnym farcie. Price, podobnie jak inni, w to nie uwierzył.

Zanim wyszedł, Livermore zaproponował mu wsparcie finansowe, dodając, że będzie to dla niego zaszczyt. Ale Price zdecydowanie odmówił: nie przyszedł do Livermore'a po pieniądze, tylko po jego doświadczenie giełdowe. Odmowa zrobiła na Livermorze ogromne wrażenie.

Po wyjściu gościa zastanawiał się, dlaczego tak zdecydowanie sprzeciwił się pomysłowi utworzenia spółki. Wtedy przypomniał sobie dawne złożone samemu sobie obietnice. „Kiedy powiedziałem, że każdy spekulant ma wielu wrogów, z których większość rodzi się w nim samym, miałem na myśli popełniane błędy. Nauczyłem się, że człowiek może mieć oryginalny umysł i wypracowane przez lata samodzielne myślenie, ale i tak będzie narażony na ataki ze strony własnej osobowości. Jestem raczej odporny na niektóre powszechne dolegliwości giełdowego gracza, takie jak chciwość, strach i nieuzasadniona nadzieja. Ale ponieważ jestem tylko człowiekiem, wiem, że łatwo mogę popełnić błąd". Livermore był przekonany, że sprawa się zakończyła i propozycje ewentualnego partnerstwa umarły śmiercią naturalną. „Mógłbym przysiąc, że nasze biznesowe drogi nigdy się nie przetną i że nigdy więcej go nie spotkam. Ale już następnego dnia dostałem list, w którym dziękował za ofertę pomocy i zaprosił mnie do siebie. Odpowiedziałem, że z przyjemnością. Napisał ponownie. Przyszedłem i tak zaczęliśmy się regularnie widywać. Zawsze czerpałem z tych spotkań ogromną przyjemność. Price bardzo dużo wiedział i umiał tę wiedzę przekazywać. Myślę, że był najbardziej charyzmatycznym rozmówcą, jakiego kiedykolwiek spotkałem".

Mężczyźni poznali się bardzo dobrze i nawet spędzili wspólnie kilka tygodni w Palm Beach. Popołudniami siedzieli na ocienionym pokładzie Anity, a wieczorami przy stołach do gry w kasynie Beach Club. Livermore doskonale zapamiętał te rozmowy: „Rozmawialiśmy o wielu rzeczach. Price był bardzo oczytany, miał szerokie horyzonty i zdolność dokonywania niezwykle intersujących uogólnień. Imponował oratorską swadą, no i nie miał sobie równych, jeśli chodzi o robienie dobrego wrażenia, a zwłaszcza o budzenie zaufania. Słyszałem, że często oskarżano go o różne rzeczy, w tym o obłudę i fałsz, ale ja często zastanawiałem się, czy to, że jego twierdzenia wydawały się całkowicie wiarygodne, nie wynikało z faktu, że sam był do nich gruntownie przekonany, więc bardzo łatwo było mu przekonać innych".

Livermore bardzo dokładnie analizował wywody Price'a. To była szansa, żeby nauczyć się możliwie jak najwięcej o bawełnie, w dodatku od uznanego eksperta. Poza tym pochlebiało mu zainteresowanie starszego kolegi i chciał jak najwięcej z nim rozmawiać. „Oczywiście dużo rozmawialiśmy na temat rynku. Jeśli chodzi o perspektywy dla bawełny, nie byłem optymistą, ale on tak. W ogóle nie dostrzegałem żadnych pozytywów i szans na wzrosty, on – wręcz przeciwnie. Przytaczał tyle danych i liczb, że powinienem czuć się przytłoczony,

ale nie byłem. Nie mogłem ich obalić, bo nie byłem w stanie podważyć ich autentyczności, ale i tak nie wpływały na moją wiarę w to, co sam mogłem przeczytać. Ale Price uparcie powtarzał swoje, więc w końcu przestałem już być tak pewny mojej wiedzy, którą zresztą czerpałem z prasy specjalistycznej i dzienników. To oznaczało, że nie oglądałem rynku na własne oczy. Trudno komuś wybić z głowy jego przekonania, ale można wywołać w nim poczucie niepewności i braku zdecydowania, co chyba jest jeszcze gorsze, bo oznacza, że nie może komfortowo spekulować, czyli mając pewność, że podejmuje właściwe decyzje".

Price zaczarował Livermore'a i w sposób godny zawodowego hipnotyzera powoli zaczął przejmować kontrolę nad jego umysłem. Dużo później Livermore chętnie to potwierdzał, podobnie jak własną głupotę, która pozwoliła mu do tego dopuścić. „Nie mogę powiedzieć, że wszystko mi się pomieszało, ale moja równowaga mocno się zachwiała. Albo raczej że przestałem samodzielnie myśleć. Nie potrafię szczegółowo opisać kolejnych etapów dochodzenia do stanu, który miał mnie tak wiele kosztować. Myślę, że w grę wchodziła precyzja, z jaką przytaczał dane, które zresztą sam generował, oraz mała wiarygodność moich informacji, które z kolei nie były wyłącznie moje, tylko stanowiły własność publiczną. Ta rzetelność, jak się potem okazywało, była wynikiem kolektywnej pracy dziesiątków tysięcy korespondentów z Południa. W końcu zacząłem dochodzić do takich samych wniosków co on – obaj czytaliśmy tę samą stronę tej samej książki, którą trzymał przed moimi oczami. Umiał myśleć logicznie. I kiedy zaakceptowałem jego fakty, to wówczas wnioski, które na ich podstawie wyciągałem, także były zgodne z jego konkluzjami. „Na samym początku, gdy zaczynał wywody na temat sytuacji bawełny, nie tylko byłem rynkowym pesymistą, ale też miałem zajęte krótkie pozycje. Ale w miarę akceptowania jego faktów i liczb zacząłem się bać, że zrobiłem to, bazując na niewłaściwych informacjach. A skoro już tak czułem, to musiałem te pozycje zabezpieczyć. I kiedy już to zrobiłem – dlatego że Price kazał mi myśleć, że się mylę – brnąłem dalej. Tak właśnie rozumowałem. Sami wiecie, że nigdy w życiu nie zajmowałem się niczym innym poza handlem akcjami i surowcami. I naturalnie sądziłem, że jeśli gra pod spadki rynku jest błędem, to trzeba zacząć grać pod wzrosty. A jeśli grać pod wzrosty, to kupować".

W połowie lipca Livermore radykalnie zmienił perspektywę. Teraz był już całkowicie uzależniony od Teddy'ego. Zostali bowiem partnerami, dokładnie tak, jak chciał tego Price rok wcześniej. Zanim Livermore zdążył się zorientować, pod presją Price'a kupił 60 tysięcy beli bawełny. Najpierw wypuścił swoje sondy, kupując po 20 tysięcy, i wszystko poszło dobrze – ceny wzrosły.

Ostatecznie uwierzył w celowość takiego działania, kiedy Price powiedział o negocjacjach z Farmers Alliance, stowarzyszeniem plantatorów bawełny.

Livermore przyznał, że akurat wtedy był chory. Cierpiał z powodu tajemniczego wirusa, na którego jego lekarz nie potrafił znaleźć lekarstwa. Nie wiadomo, czy akurat to miało wpływ na trzeźwość osądu, ale faktem jest, że już niebawem stał się właścicielem 160 tysięcy beli bawełny. Jednocześnie zajął znaczną pozycję na kontraktach na pszenicę i miał otwarte długie pozycje na rynku akcji.

W działalności przeszkadzał mu rozgłos. Wcześniej nikt go nie znał, a teraz wyglądało na to, że znają go wszyscy. Każde jego posunięcie na rynku było natychmiast podawane do publicznej wiadomości; wszyscy się nim interesowali.

W centrum uwagi znalazło się także jego życie osobiste – na stałe zagościł w nowojorskich i chicagowskich rubrykach towarzyskich. Wszyscy zdążyli poznać młodego milionera, który mieszkał na jednym z największych jachtów cumujących na jeziorze Michigan, mając do dyspozycji dwudziestoosobową załogę gotową na każde jego skinienie.

Obawiał się także, że luksusowy styl życia może zakłócać trzeźwość sądów. Zdawał sobie sprawę, że nie jest już żądnym pieniędzy młodym wilkiem, i zastanawiał się, czy przypadkiem nie odbijało się to na jakości podejmowanych decyzji.

Gazety nawet na Zachodnim Wybrzeżu wciąż zdawały relacje z jego posunięć. Dziennik „Los Angeles Times" pisał, że Livermore organizuje spekulacyjny wykup bawełny i że jest właścicielem wszystkich zapasów bawełny zgromadzonych w Nowym Jorku. W „Chicago Daily Tribune" pojawił się obszerny tekst o „jasnowłosym, gładko wygolonym trzydziestojednolatku, wyglądającym na 10 lat mniej, niż faktycznie ma, który w pomieszczeniach biurowych domu maklerskiego starannie modulowanym głosem wydaje polecenia armii uwijających się jak w ukropie pracowników. Jest właścicielem każdej beli bawełny zgromadzonej w magazynach Nowego Jorku, która jeszcze nie stała się przedmiotem kontraktu. I z uśmiechem przygląda się bolesnym konwulsjom niedźwiedzi miotających się po nowojorskiej giełdzie towarowej".

Teksty te na krótko wywindowały cenę bawełny do poziomu 3,5 dolara za belę, ale tym razem Livermore'wi zabrakło rozsądku, żeby pozamykać pozycje. Skutki tego kroku były opłakane.

Podczas gdy koncentrował się na bawełnie, ceny pszenicy poszły w górę. „Nie tylko miałem otwarte długie pozycje na bawełnie, ale także sporo zainwestowałem w pszenicę. Moje niemądre posunięcia mające na celu wypchnięcie ceny bawełny do góry zwiększyły mój stan posiadania do 150 tysięcy beli. Możecie mi wierzyć, w tamtej chwili nie czułem się zbyt dobrze", mówił.

Livermore zwykle nie szukał usprawiedliwień, ale tym razem stwierdził, że musi na jakiś czas wyjechać. Nie był w nastroju, żeby pływać na którymś ze swoich jachtów – wszelkie hedonistyczne rozrywki jakoś nie pasowały do obecnego stanu ducha. Chciał w spokoju pomyśleć, udał się zatem do niewielkiego

hoteliku w Sandy Hook w Bayshore, niedaleko Manhattanu. Sandy Hook to pas ziemi oddzielający Zatokę Nowojorską od Oceanu Atlantyckiego i idealne miejsce na długie, kontemplacyjne spacery. Ale tych kilka dni spędzonych na pieszych wędrówkach nie przyniosło zbyt wiele dobrego. Livermore zdecydował, że skupi się teraz na uporządkowaniu całej bawełnianej inwestycji, a wszystko inne odłoży na bok. Postanowił postawić wszystko na jedną kartę.

Zaczął działać zupełnie nie w swoim stylu, łamiąc wszystkie dotychczasowe zasady. „Wydaje się niewiarygodne, że ktoś, kto tak dobrze znał zasady gry i miał dwunasto- czy nawet czternastoletnie doświadczenie w spekulowaniu akcjami i surowcami, postąpił w sposób tak jawnie niewłaściwy", wspominał później.

Odpowiednim krokiem byłaby sprzedaż wszystkiego, co przynosiło straty, i zwiększenie udziałów w tym, co przynosiło zyski. Tymczasem on postąpił odwrotnie. „Bawełna wykazywała straty, a ja ją trzymałem. Pszenica wykazywała zyski, ale ją sprzedałem. To było wyjątkowo głupie. Jedyne, co mogę powiedzieć na swoje usprawiedliwienie, to to, że tak naprawdę nie była to moja transakcja, tylko Price'a. Spośród wszystkich błędów, jakie można popełnić w czasie spekulacji, mało jest tak katastrofalnych jak próba uśrednienia strat. Moja transakcja na bawełnie doskonale to później pokazała. Zawsze sprzedawaj to, co przynosi ci straty, a trzymaj to, co zapewnia zyski – to było oczywiste i przecież doskonale o tym wiedziałem. Jeszcze teraz zastanawiam się, dlaczego wtedy postąpiłem odwrotnie", przyznał później.

Sprzedaż całej pszenicy była jedną z najbardziej opłakanych decyzji, jakie w życiu podjął, i niewątpliwie największym z popełnionych błędów. „Tak więc sprzedałem pszenicę i tym samym zredukowałem zysk na tym surowcu. Bo kiedy już z niej wyszedłem, to cena podskoczyła o 20 centów na buszlu. Gdybym ją zatrzymał, mógłbym skasować jakieś 8 milionów dolarów. Ale ponieważ postanowiłem twardo trwać przy pozycjach pokazujących straty, kupiłem więcej bawełny", mówił.

Livermore zaskoczył sam siebie. Tymczasem z każdym dniem cena pszenicy coraz szybciej wędrowała do góry, a cena bawełny spadała. Livermore śledził te teoretyczne straty i wpadł w jakiś zaklęty krąg fałszywej nadziei. „Doskonale pamiętam, że codziennie kupowałem bawełnę, jeszcze więcej bawełny. Jak sądzisz, dlaczego? Żeby powstrzymać dalszy spadek cen. Jeżeli nie to jest przykład superfrajerstwa, to w takim razie co? A ja wykładałem coraz więcej i więcej pieniędzy – jak się okazało, żeby tym więcej przegrać. Moi maklerzy i najbliżsi przyjaciele nie mogli tego pojąć. I ja do dziś nie mogę. Oczywiście, gdyby na rynku nastąpił nagły zwrot, byłbym geniuszem", wspominał.

Jedną z rzeczy, która utrzymywała niezachwianą wiarę Livermore'a, było porozumienie rzekomo wynegocjowane przez Teddy'ego Price'a z Farmers

Alliance, stowarzyszeniem reprezentującym plantatorów bawełny z Południa. W myśl tego porozumienia stowarzyszenie miało nie sprzedawać nowych zbiorów po cenie niższej niż 9,90 dolara za belę, tym samym ustalając wsparcie dla ceny i zdecydowanie redukując straty Livermore'a.

Plantatorów bardzo interesowało takie porozumienie. Przez dziesiątki lat byli zakładnikami giełdy towarowej w Chicago oraz innych podobnych giełd, które wymuszały na nich niskie ceny. Główny problem stanowiła nadprodukcja. Rynek tonął pod stosami bawełny, więc niewiele kosztowała, bo karty, jak zawsze, rozdawali kupujący. Dla plantatorów takie porozumienie było szansą na rewanż i postawienie się nabywcom.

W przeszłości, kiedy tylko zaczynała się sprzedaż zbiorów, cena natychmiast spadała, czasem bardzo gwałtownie. W rezultacie tracili miliony. Większość drobnych plantatorów żyła z dnia na dzień, płacąc odsetki od potężnego zadłużenia, jakie z czasem się skumulowało. Gotówka zawsze była dla nich sprawą życia i śmierci. Price doskonale to rozumiał, Livermore – nie.

Teddy przekonał go, że w tym roku będzie inaczej i że to on, Livermore, będzie mógł dyktować ceny. Oczywiście Livermore nie rozmawiał z farmerami – tę sprawę pozostawił Price'owi – więc nie mógł właściwie ocenić sytuacji, a jedynie zdać się na relacje wspólnika.

Początkowo porozumienie działało i pozwoliło na ustalenie ceny bawełny, która wzrosła do 12,50 dolara. To ośmieliło Livermore'a.

Cały czas księgował straty, ale porozumienie z plantatorami rozochociło go. Tyle że Price nie powiedział mu wszystkiego, na przykład tego, że plantatorzy w końcu się złamią i zaczną sprzedawać. Price od samego początku nie miał pewności, jak długo uda się utrzymać porozumienie w mocy – i o tym też wspólnikowi nie powiedział. Losy paktu zależały od założenia, że plantatorzy nie spanikują i wstrzymają się ze sprzedażą. Niestety, notoryczne problemy z gotówką nie były ich jedynym zmartwieniem.

Pod koniec drugiego tygodnia sierpnia koła wagonu Livermore/Price w końcu odpadły, głównie z powodu przepychanki między Livermore'em a grupą plantatorów: chodziło o to, kto mrugnie pierwszy. Pierwszy mrugnął Livermore.

Gdyby udało mu się utrzymać ich poparcie, wygrałby. Ale, jak przypuszczał Price, sojusz rozpadł się, a jego poszczególni członkowie zaczęli sprzedawać bawełnę po cenach dużo poniżej 9,90 dolara. Wkrótce na własną rękę działali już wszyscy. W pewnym momencie Price musiał zdać sobie sprawę, że porozumienia nie da się utrzymać i właśnie wtedy dołączył do rynkowych niedźwiedzi.

12 sierpnia hodowcy uwolnili wszystkie zapasy i cena bawełny zanurkowała. Price otworzył krótkie pozycje, a niespodziewany atak niedźwiedzi oszołomił

Livermore'a. W ciągu jednej nocy cena bawełny spadła do 4 dolarów. Zlecenia sprzedaży przeważały nad zleceniami kupna w proporcji 20 : 1.

Livermore przegrał bitwę. Gazeta „New York Times" podała, że w ciągu tygodnia cena surowca spadła o 4,25 dolara. Porażka Livermore'a wynikała częściowo ze zdrady ze strony partnera: otóż kilka tygodni przed publikacją wspomnianego artykułu Price aktywnie kupował bawełnę, ale gdy tylko tekst się ukazał, po cichu sprzedał wszystkie posiadane aktywa i jeszcze więcej. Livermore nie miał pojęcia, co się dzieje, dopóki nie przeczytał o tym w „New York Times": „Większość transakcji sprzedaży została przeprowadzona przez operatora, który miał działać po jednej stronie z liderami kupujących".

Tajemnicą pozostawało, dlaczego Livermore tak długo zwiększał swoje pozycje, skoro wiedział, że to błąd. Jemu samemu też trudno było to wytłumaczyć.

Wyglądało tak, jakby Price rzucił na niego jakiś urok. „Rynek nie szedł w moją stronę. Nigdy się nie boję i potrafię być cierpliwy, kiedy jestem pewien swojej pozycji, ale rynek nie zachowywał się tak, jak powinien był się zachowywać, gdyby Price miał rację. Kiedy już wykonałem pierwszy zły krok, to po nim nastąpił drugi, a potem trzeci. Oczywiście, że to zmąciło mój osąd. Pozwoliłem dać się przekonać nie tylko do poniesienia strat, ale też do tego, żeby sprzeciwić się rynkowi. Taki styl jest obcy mojej naturze, moim zasadom i teoriom. Nawet jako chłopak grający w bucket shopach byłem mądrzejszy. Nie byłem sobą, byłem innym człowiekiem – człowiekiem Teddy'ego Price'a", mówił.

Im bardziej się pogrążał, tym więcej osób mówiło mu o tym, jakie niebezpieczeństwo wiąże się z poleganiem na radach Teddy'ego Price'a. Ale Livermore nie słuchał i cały czas kupował, żeby tylko utrzymać cenę w górze. Na koniec dorzucił jeszcze 440 tysięcy bel bawełny wartych 25 milionów dolarów.

Chociaż przyjaciele Livermore'a podejrzewali, że Price gra teraz do innej bramki, nikt mu o tym nie powiedział. Pojawiły się tylko pogłoski w gazetach, jakoby Price grał pod spadki rynku i szortował pozycje.

Gdy Livermore zrozumiał, że został oszukany, mógł zrobić tylko jedno: zminimalizować straty i wyjść z inwestycji, co zrobił w trzecim tygodniu sierpnia. Kiedy rynek się o tym dowiedział, cena ponownie się załamała i Livermore stracił 4 miliony dolarów. Do 22 sierpnia było po wszystkim, a cena na krótko spadła poniżej 6,50 dolara.

Zanim Livermore zdał sobie sprawę ze skali swojej ekspozycji, było za późno. „Straciłem niemal wszystko, co wcześniej zarobiłem na rynku akcji i towarów", wyjaśniał. „Nie zostałem zupełnie bez pieniędzy, ale miałem mniej setek tysięcy, niż miałem milionów, zanim spotkałem mojego genialnego przyjaciela, Teddy'ego Price'a. Najbardziej idiotyczne było to, że ze wszystkich ludzi na świecie to właśnie ja pogwałciłem zasady, których nauczyło mnie doświadczenie: żeby

dobrze prosperować, trzeba obserwować. Zamiast wygrać lub przegrać, kierując się własnymi obserwacjami i wnioskami, byłem pionkiem w grze kogoś innego. Ta głupia zabawa mogła się zakończyć tylko w jeden sposób".

Rozdział 18

Perfidia

PRAWDZIWA SKALA ZDRADY TEDDY'EGO PRICE'A
SIERPIEŃ 1908

Po zamknięciu wszystkich pozycji Livermore'owi zostało jakieś 300 tysięcy dolarów. W sumie na bawełnianej transakcji stracił około 4,5 miliona. Wrócił zatem do domu i dokładnie zamknął drzwi. Poprosił, żeby nikogo do niego nie wpuszczać i z nikim go nie łączyć. Chciał zrozumieć, co zrobił, a to było możliwe tylko w samotności. „Wiedza, że człowiek bez żadnego powodu może popełniać takie głupie błędy, była bezcenna", wyjaśniał. „Lekcja, że kolejnym niebezpiecznym wrogiem tradera jest podatność na długotrwałe sugestie, aplikowane umiejętnie przez czyjąś charyzmatyczną osobowość i błyskotliwy umysł, kosztowała mnie miliony. Zawsze wydawało mi się, że na dobre opanowanie tej wiedzy wystarczy milion. Ale los nie zawsze pozwala na samodzielne ustalanie czesnego. Daje ci cały pakiet edukacyjny, po czym wręcza rachunek, wiedząc, że niezależnie od kwoty i tak będziesz musiał go zapłacić. Kiedy zrozumiałem, do jakiej bezmyślności jestem zdolny, zamknąłem całą sprawę, a Teddy Price zniknął z mojego życia. Byłem milionerem przez niecały rok. Bajońskie sumy, które zarobiłem, zdając się na intelekt i tylko w niewielkim stopniu na łut szczęścia, teraz straciłem, bo zrobiłem odwrotnie", mówił.

Samotnie, często po ciemku, Livermore z masochistycznym zacięciem po kolei analizował wszystkie wydarzenia. Rzeczywistość rysowała się w czarnych barwach. Na szczęście ceny akcji, które po złożonej Pierpontowi Morganowi obietnicy trzymał przez prawie rok, wzrosły dzięki poprawie sytuacji na rynku. Był to zysk zupełnie naturalny i przypadkowy, choć w tym przypadku mile widziany.

Livermore starał się podejść do wpadki z filozoficznym spokojem, ale nie przychodziło to łatwo, bo rany zadane przez Teddy'go Price'a były zbyt świeże. Do tego dochodził jeszcze fakt, że nieuczciwy wspólnik wyszedł na wszystkim całkiem nieźle i zarobił tam, gdzie Livermore stracił. Tylko dlatego, że stanął nie po tej stronie, po której rzekomo miał być. „Zrozumienie własnych błędów nie powinno dawać nam więcej korzyści niż analiza naszych sukcesów", wspominał ze smutkiem Livermore. „Wszyscy przejawiamy naturalną chęć uniknięcia kary. Kiedy pewne błędy kojarzysz z tęgim laniem, nie sięgasz po kolejną dawkę. A błędy popełnione na giełdzie uderzają w dwa czułe punkty: kieszeń i próżność. Powiem wam coś ciekawego – spekulant giełdowy często popełnia błędy i wie, że je popełnia. Ale później zadaje sobie pytanie: dlaczego? Kiedy już wszystko na chłodno przemyśli i kiedy już przeminie ból związany z karą, wtedy spekulant może zrozumieć, w jaki sposób popełnił te błędy i w którym momencie, ale

pytanie »dlaczego?« pozostaje bez odpowiedzi. Zwykle obrzuca się wówczas różnymi epitetami i po prostu odpuszcza".

Ale tym razem Livermore nie zamierzał odpuścić. Chciał wiedzieć, dlaczego popełnił te wszystkie błędy, nawet kiedy zrozumiał, że Teddy Price nie jest człowiekiem, któremu można ufać. W fikcyjnej biografii Livermore'a, *Wspomnienia gracza giełdowego* autorstwa Edwina Lefèvre'a, nie ma żadnych szczegółów dotyczących zdrady Price'a, które doprowadziły do strat. Autor prześlizguje się tylko po tych wydarzeniach, a sam Livermore kreśli jedynie powierzchowną i nie do końca szczerą analizę całej sprawy. Prawda jest taka, że pokonała go nieuczciwość partnera. Taki przejaw nielojalności mocno go zabolał, zarówno emocjonalnie, jak i finansowo.

Jedyne, co mógł zrobić, to wykreślić Price'a ze swojego życia, tak jak zrobił to Lefèvre w swojej książce. Livermore przysiągł sobie, że nigdy więcej nie popełni tego błędu i nigdy więcej z nikim nie wejdzie w żadną spółkę. „Jeśli ktoś jest mądry i ma szczęście, to nie popełni dwa razy tego samego błędu. Ale będzie popełniał tysiąc innych – bliższych i dalszych kuzynów oryginału. Klan pomyłek jest tak liczny, że któryś z jego członków zawsze znajdzie się w pobliżu, zwłaszcza kiedy chcesz sprawdzić, co głupiego jeszcze potrafisz wymyślić", racjonalizował.

Perfidia Price'a miała go prześladować przez kolejne 10 lat. Dopiero wtedy pamięć o niej została zatarta przez późniejsze sukcesy i obserwowanie tarapatów, w jakie wpakował się Teddy. Nad utratą pieniędzy Livermore szybko przeszedł do porządku dziennego. „Strata pieniędzy była najmniejszym z moich kłopotów. To nigdy zbyt mocno nie bolało, szybko o tym zapominałem. Dużo bardziej doskwierało mi to, że popełniłem błąd. Był to poważny uszczerbek i dla portfela, i dla duszy", mówił.

Nieuczciwość partnera faktycznie spowodowała wiele poważnych szkód, głównie natury emocjonalnej i psychicznej. W książce Lefèvre'a Livermore bagatelizuje incydent i mówi, że po prostu przekombinował i złamał złotą zasadę wyznawaną przez XIX-wiecznego spekulanta Dicksona G. Wattsa. Przytacza tam też opowiedzianą przez Wattsa historię pewnego człowieka, który zapytał zdenerwowanego przyjaciela o powody tego stanu.

– Nie mogę spać – odpowiedział ten zdenerwowany.

– Dlaczego? – dopytywał ten pierwszy.

– Mam tyle bawełny, że nie mogę spać, bo ciągle o niej myślę. To mnie wykańcza. Co mogę z tym zrobić?

– Zacznij sprzedawać, aż w końcu dojdziesz do punktu, kiedy będziesz mógł spokojnie zasnąć – brzmiała rada.

Na szczęście straty finansowe Livermore'a nieco zneutralizował fakt, że trzymane przez niego akcje zaczęły sobie bardzo dobrze radzić. Okazało się, że

ma na koncie 500 tysięcy dolarów zysku, który z wdzięcznością zrealizował. Na szczęście przyzwyczaił się do bycia tylko bogatym, a nie bardzo bogatym. „Z reguły człowiek tak szybko dostosowuje się do nowych warunków, że momentalnie traci perspektywę. Nie pamięta dokładnie, jak to jest nie być milionerem. Wie tylko, że istniały wówczas rzeczy, na które nie było go stać, a na które stać go teraz. Stosunkowo młody i normalny mężczyzna dosyć szybko pozbywa się nawyków biedaka. Skoro już dobrze zarabia, to błyskawicznie oducza się nie wydawać. Ale kiedy te wpływy traci, pozbycie się nawyku szastania pieniędzmi trwa bardzo długo".

W pierwszej kolejności Livermore sprzedał swój drugi jacht, Venetię, potem wagon kolejowy. Za obydwa dostał dobrą cenę. Ograniczył też ekstrawagancki styl życia, chociaż zatrzymał i mieszkanie, i Anitę.

Postanowił wówczas zrobić sobie wcześniejsze wakacje i w pierwszym tygodniu września udał się do Palm Beach z zamiarem odbycia długiego rejsu na Anicie, dopóki mógł sobie na to pozwolić.

Natychmiast po fiasku z bawełną wrócił do handlu akcjami, ale okazało się to bardzo trudne. Miał wrażenie, że porwał go śmiertelny prąd, który z całą mocą ściągał go w dół. Wydawało się, że gra się skończyła i że wszystko, czego Livermore dotknie, natychmiast się rozsypuje. W ciągu jednej nocy stracił całą swoją magię i siłę – był przegrany i nic nie mogło tego zmienić. Bo kiedy próbował się odegrać, to tracił kolejne duże sumy. „Szczęście się odwróciło, los był teraz przeciwko mnie. Najpierw trawiła mnie choroba, potem pilnie potrzebowałem zdobyć 200 tysięcy dolarów gotówką. Kilka miesięcy wcześniej taka suma nie zrobiłaby na mnie wrażenia, a teraz oznaczała wyszarpanie resztek dawnej fortuny. Musiałem zdobyć te pieniądze i pojawiło się pytanie, skąd je wziąć. Nie chciałem ich wypłacać z rachunku maklerskiego, bo nie miałbym już za co zagrać. Środków do inwestowania, o ile miałem szybko odzyskać moje miliony, potrzebowałem bardziej niż kiedykolwiek. Widziałem tylko jedną możliwość: wyciągnąć je z giełdy", mówił.

W czasie rejsu po Atlantyku otrzymał kilka bardzo dziwnych wiadomości od żony, Nettie, która pilnie domagała się pieniędzy. Chociaż od 1901 roku byli w separacji, to formalnie pozostawali małżeństwem i Livermore przez cały czas pokrywał jej wydatki, a nawet znalazł wygodny dom. Wciąż mieli dobre stosunki, więc kiedy Nettie poprosiła go o pomoc, to czuł się zobowiązany tej pomocy udzielić.

Pieniądze były potrzebne bezzwłocznie na początku września na opłacenie kosztów prawnych szwagra Livermore'a, Chestera Jordana. Jordan zabił żonę i aby ukryć zbrodnię, pociął jej ciało na kawałki. Przyznał się do winy przed policją, a prawnicy uznali, że najlepszą linią obrony będzie niepoczytalność

oskarżonego. Tylko to mogło go uchronić przed egzekucją. Trudno powiedzieć, dlaczego Nettie Livermore czuła się w obowiązku pomóc bratu, który okazał się brutalnym mordercą. Trudno też powiedzieć, dlaczego Livermore uznał, że powinien wyasygnować na jego obronę 200 tysięcy dolarów. On sam nigdy tego nie wyjaśnił i nigdy o tym nie rozmawiał. Niemniej jednak musiał skrócić rejs na Anicie i przekazać prawa własności maklerowi. Jacht miał bowiem uregulować dług w wysokości 50 tysięcy dolarów.

William Schorton, bostoński prawnik, którego chciała zatrudnić Nettie, zażądał 75 tysięcy dolarów. Livermore jakoś wyskrobał te pieniądze, ale chciał sobie ten wydatek jakoś zrekompensować. Jak się okazało, zbyt szybko. W ten sposób złamał kolejną złotą zasadę. „Nie ma na Wall Street człowieka, który nie straciłby pieniędzy, usiłując zmusić rynek do zapłacenia rachunku za samochód, bransoletkę, jacht czy obraz. Za wszystkie prezenty urodzinowe, za które ten sknera, rynek, nie chciał zapłacić, mógłbym zbudować spory szpital. Myślę, że ze wszystkich błędów popełnianych na Wall Street najczęstszym i najtrwalszym jest próba zmuszenia giełdy, żeby była dobrą wróżką", wspominał później. „Oczywiście takie magiczne myślenie jest uzasadnione. Co robisz, kiedy chcesz, żeby rynek zapłacił za nieoczekiwane wydatki? Masz nadzieję. Więc grasz i ryzykujesz dużo więcej, niż gdybyś spekulował inteligentnie, zgodnie z opiniami i przekonaniami wynikającymi z obiektywnej analizy warunków. Po pierwsze, żądasz natychmiastowych zysków. Nie możesz czekać. Rynek musi być miły już teraz. Oszukujesz się, że przecież nie potrzebujesz ani centa więcej, tylko tej wyliczonej kwoty. Ponieważ jesteś przygotowany do szybkiej ucieczki, na przykład do zaksięgowania straty na poziomie 2 punktów, i masz nadzieję dokładnie tyle zarobić, nabierasz błędnego przekonania, że twoje szanse wynoszą pół na pół. Znam wielu, którzy tracili na rosnącym rynku tysiące dolarów, szczególnie przy zakupach dokonanych po rynkowych maksimach chwilę przed niewielką reakcją. A to nie jest dobry sposób".

Rozdział 19

Sześć lat chudych

STRACONY CZAS I POWOLNE ZMIERZANIE DONIKĄD
1909–1914

Na początku 1909 roku Jesse Livermore desperacko starał się pozbierać po ciosach, jakie wymierzył mu rynek bawełny. Ale zamiast tego tracił to, co mu jeszcze pozostało, więc szybko musiał spieniężyć niemal wszystkie aktywa. Ten czteromiesięczny okres nazwał szaleństwem gracza giełdowego: „Zostałem pokonany. Straciłem nawet te resztki, które mi zostały po transakcjach na bawełnie. Wciąż grałem – i przegrywałem. Przez cały czas twierdziłem, że giełda w końcu musi dać mi zarobić. Ale na razie tym końcem był jedynie koniec pieniędzy".

Livermore pogrążał się w długach. Odwiedzał niemal wszystkie nowojorskie biura maklerskie, szukając kogoś, kto jeszcze udzieli mu kredytu. „Zadłużyłem się nie tylko w moim macierzystym biurze, ale i w innych; tych, które jeszcze chciały robić ze mną interesy, nie pobierając zbyt wygórowanego zabezpieczenia. Nie tylko się zadłużyłem – ja w ogóle z tych długów nie wychodziłem. To był zaklęty krąg, którego nie dawało się przerwać", opowiadał.

Tak zaczęła się zła passa, która miała potrwać całe 6 lat. W tym okresie absolutnie nic się Livermore'owi nie udawało, nawet kiedy w 1910 roku na rynku rozpoczęła się hossa. „Tak właśnie wyglądałem – znowu byłem bankrutem, w dodatku chorym, nerwowym, załamanym i niezdolnym do logicznego myślenia. To nie jest odpowiedni stan ducha dla żadnego spekulanta przystępującego do gry. Wszystko szło nie tak. Zacząłem nawet myśleć, że już nigdy się nie podniosę, i to też zaburzyło wyczucie proporcji. Bo kiedy już się przyzwyczaisz do dosiadania wysokiego konia – w postaci obstawiania ponad 100 tysięcy akcji – to gdy w grę wchodzi marne 100, to fakt, że masz rację, wydaje się czymś trywialnym. A ponieważ przyzwyczaiłem się do sowitych zysków, to nie byłem pewien, czy będę wiedział, w którym momencie zrealizować nawet ten niewielki. Nie jestem w stanie opisać, jak bardzo bezbronny się wtedy czułem", wspominał ze smutkiem.

Nigdy wcześniej nie znajdował się w tak kiepskiej kondycji. Nie mógł nawet rozsądnie myśleć. „Nie byłem w stanie ruszyć do kontrofensywy", mówił.

Kiedy w przeszłości popełniał błędy, traktował je jak cenne lekcje, które pozwalały się odbudować i odnaleźć drogę powrotną. „Po latach sukcesów przerywanych pomyłkami, które tak naprawdę były tylko drogą do jeszcze większych sukcesów, teraz byłem jeszcze biedniejszy niż wówczas, kiedy zaczynałem karierę w bucket shopach. Dużo się nauczyłem na temat giełdowej spekulacji, ale nigdy aż tyle o wykorzystywaniu ludzkich słabości. Nie ma takiego umysłu, który działałby jak maszyna, na której przez cały czas można by polegać; która przez cały czas pracowałaby równie wydajnie. Dowiedziałem się, że nie mogę

już być pewien samego siebie i wierzyć, że nigdy nie ulegnę innym ludziom czy po prostu pechowi", mówił.

Livermore nie przejmował się stratą pieniędzy. Wyjątkowo dobrze zniósł zamianę statusu księcia-playboya z dwoma jachtami na status biedaka. Ale bolała go utrata zdolności właściwego osądu. „Strata pieniędzy nigdy mnie specjalnie nie martwiła. Ale inne rzeczy – owszem. Szczegółowo analizowałem moją klęskę i oczywiście z łatwością zorientowałem się, w którym momencie palnąłem głupstwo. Natychmiast dostrzegłem i czas, i miejsce", mówił.

Livermore zdał sobie sprawę, że do dzisiejszej porażki doprowadziły go wczorajsze sukcesy. Nagłe zdobycie ogromnych pieniędzy, a potem jeszcze większych, w dodatku bardzo szczęśliwe, zupełnie zaburzyło jego osąd i perspektywę.

Zrozumienie, na czym polega problem, trwało kilka lat i było procesem stopniowym. „Jeśli chcesz skutecznie spekulować na rynkach, to musisz bardzo dobrze poznać samego siebie. Musiało minąć sporo czasu, żebym dowiedział się, do czego jestem zdolny w przypływie głupoty. Czasem wydaje mi się, że nie ma zbyt wysokiej ceny, jaką powinien zapłacić inwestor giełdowy pragnący zrozumieć, co zrobić, aby woda sodowa nie uderzyła mu do głowy. Kolejne porażki bardzo błyskotliwych graczy to efekt takiej właśnie sodówki. To niezwykle kosztowna choroba, która dotyka każdego i wszędzie, ale szczególnie inwestorów z Wall Street".

Ponieważ w Nowym Jorku kończył mu się kredyt, musiał coś postanowić. „Nie czułem się dobrze w tym mieście", wspominał. „Nie chciałem inwestować, bo to mi kompletnie nie wychodziło. Postanowiłem, że wyjadę i poszukam szczęścia gdzie indziej".

Zdecydował się na powrót do Chicago – scenę dawnych triumfów i niedawnych klęsk. „Zmiana scenerii mogła mi pomóc w ponownym odnalezieniu samego siebie, myślałem. Więc znów wyjechałem z Nowego Jorku, pobity w grze zwanej spekulacją. Byłem więcej niż bankrutem. Rozmaitym biurom maklerskim byłem w sumie winien 100 tysięcy dolarów", wspominał.

O wyjeździe zdecydowało też w pewnym stopniu rozstanie z Edem Huttonem. Z nigdy niewyjaśnionych powodów Livermore musiał opuścić swój gabinet w E.F. Hutton & Company i zrezygnować z własnego sekretarza, a pod koniec czerwca 1909 roku z drzwi zniknęła tabliczka z jego nazwiskiem. Było to na tyle istotne wydarzenie, że 21 lipca 1909 roku trafiło na pierwszą stronę „New York Times". W artykule pisano, że Livermore od 35 tygodni nie pojawił się w biurze na 35th Street, bo „zaginął". Wspomniano też, że pytania ze strony dziennikarzy wywołały „zniecierpliwienie" Eda Huttona.

Livermore i tak nie korzystałby z gabinetu, bo w połowie roku przeprowadził się do Chicago, na dobre żegnając się z Wielkim Jabłkiem. Znalazł tam niewielki

hotelik, za który płaciła rodzina i przyjaciele. Uzyskanie kredytu nie stanowiło problemu – po przygodach z bawełną cieszył się w Wietrznym Mieście zrozumiałą reputacją. Wydawało się, że wszyscy tylko pragną, aby Jesse Livermore został ich klientem. Nic dziwnego, częstotliwość jego transakcji generowała bowiem znaczne prowizje. „Pojechałem do Chicago i nagle zobaczyłem coś, na co mogłem postawić. Stawka nie była zbyt wysoka, ale oznaczało to tylko tyle, że na odbudowanie fortuny będę potrzebował nieco więcej czasu. Dom maklerski, z którym już wcześniej robiłem interesy, ufał moim traderskim umiejętnościom i pozwolił mi działać ze swojego biura na niewielką skalę. Zacząłem bardzo ostrożnie. Nie wiem, co by było, gdybym tam został".

Po kilku miesiącach pobyt w Chicago został zakłócony przez dziwny telegram. Podpisał się pod nim menedżer jednego z największych domów maklerskich w Nowym Jorku, na którego czele stał niejaki Charles Pugh, szwagier znanego magnata kolejowego i inwestora.

W telegramie proszono Livermore'a o natychmiastowy powrót i zapraszano na spotkanie ze starszym partnerem firmy, tymże sławnym szwagrem. Livermore, który już zdążył zagospodarować się w Chicago, nie bardzo chciał wyjeżdżać. Ale nie miał wyboru, więc następnego dnia wsiadł w pociąg.

Na Central Station wyszedł po niego nadawca depeszy i natychmiast zabrał go na spotkanie. Biuro maklerskie działało od dawna. Było renomowaną instytucją założoną w latach 70. XIX wieku przez ojca obecnego właściciela, obecnie bardzo bogatego człowieka, który oprócz interesów własnej rodziny prowadził też interesy innych bogatych klanów. Duszą biura był Charles Pugh, zięć założyciela.

Sam Pugh wart był tyle, co wszyscy jego klienci razem wzięci. Ten sześćdziesięciolatek nie tylko kierował Pennsylvania Railroad Company, ale także utworzył Baltimore, Chesapeake & Atlantic Railway Company, ponadto zasiadał w radach dyrektorów ponad tuzina spółek bankowych i ubezpieczeniowych. Uważano, że jego majątek w gotówce i aktywach wart jest 250 milionów dolarów, z czego dwie trzecie trzymał w akcjach i udziałach.

I właśnie z powodu Charlesa Pugha Livermore'a ściągnięto z Chicago, chociaż nie od razu stało się to oczywiste.

Ze znanych tylko sobie powodów Livermore nigdy nie ujawnił nazwiska starszego partnera, wpływowego „szwagra", i zawsze używał tylko jego pseudonimu – Dan Williamson.

Po wymianie uprzejmości Williamson zapytał Livermore'a, czy miałby ochotę przenieść swoje operacje giełdowe do jego biura i tutaj działać, oczywiście z dostępem do nieograniczonego kredytu. Dodał, że firma nade wszystko chce robić interesy właśnie z nim i pod jego nazwiskiem prowadzić wszystkie

rynkowe transakcje. Livermore nie dostawał takich propozycji codziennie, nic zatem dziwnego, że był zaskoczony i nieco zmieszany.

Odpowiedział, że nie ma pieniędzy na zabezpieczenie, ale po chwili zdecydował się na całkowitą szczerość. Wyznał, że w ogóle nie ma pieniędzy. Williamson też przeszedł do sedna: wyjął książeczkę czekową i wypisał czek na 25 tysięcy dolarów.

Według relacji Livermore'a czek wręczył mu ze słowami:

– To na pańskie konto w banku, na niezbędne wydatki. Chcę, żeby pan inwestował za pośrednictwem naszego biura. Nie obchodzi mnie, czy będzie pan wygrywał, czy przegrywał. Jeśli chodzi o pieniądze, to gotów jestem wypisać następny czek. Więc nie musi pan być zbyt ostrożny z wydatkami – rozumiemy się?

„Wiedziałem, że firma jest na tyle majętna i rentowna, że nie potrzebuje ściągać na siłę niczyjego biznesu, a tym bardziej dawać komuś pieniędzy na kaucje", opowiadał Livermore. „A on był taki miły". Livermore dał się uwieść, mimo że nie było w tym wszystkim za grosz logiki. „Zamiast kredytu w domu maklerskim dał mi żywą gotówkę i tylko on wiedział, skąd ta gotówka pochodziła. Chciał ode mnie tylko jednego: żebym wszelkie inwestycje robił za pośrednictwem jego biura", wspominał.

Gdy Livermore usiłował stłumić naturalną nieufność, Williamson dodał:

– Chodzi o to, że chcemy mieć tutaj klienta, który jest znany jako duży, aktywny inwestor. Wszyscy wiedzą, że gra pan wysoko, i to mi się w panu bardzo podoba. W końcu mówią o panu Plunger.

Livermore nadal nie był przekonany, więc wciąż się opierał. Williamson spróbował ponownie:

– Będę z panem szczery, panie Livermore. Mamy dwóch lub trzech bardzo majętnych klientów, którzy na wielką skalę kupują i sprzedają akcje. Nie chcę, żeby Wall Street podejrzewała ich o wychodzenie z długich pozycji za każdym razem, kiedy sprzedajemy 10 lub 20 tysięcy.

Nagle Livermore zrozumiał, o co w tym wszystkim chodziło: jego reputacja miała służyć jako przykrywka dla operacji szwagra. Nie widział żadnych przeszkód. Nie wahał się zatem i przyjął czek. „Dawał mi szansę powrotu na rynek, w dodatku szybkiego powrotu. Przyjąłem czek, spieniężyłem, otworzyłem w jego firmie rachunek inwestycyjny i zacząłem handlować. Rynek był dobry i aktywny".

Na giełdzie panowały korzystne warunki i Livermore nagle odzyskał swoją moc. W ciągu 3 tygodni pomnożył pulę akcji do pakietu wartego 125 tysięcy dolarów. Ale kiedy chciał spłacić pożyczkę, czekała go niespodzianka: przyjęcia pieniędzy odmówiono. „Chyba żadnego z popełnionych na Wall Street błędów nie żałowałem tak bardzo jak tego. Cierpiałem z tego powodu przez lata. Powinienem był nalegać, żeby Williamson wziął ode mnie te pieniądze. Ale wkroczyłem na

drogę do fortuny większej niż poprzednio, więc maszerowałem tą drogą bardzo szybko. Po 3 tygodniach stopa średnich tygodniowych zysków wynosiła 150 procent, a później było jeszcze lepiej. Ale zamiast pozbyć się wszystkich zobowiązań, pozwoliłem Williamsonowi działać po swojemu i nie zmusiłem do przyjęcia tych 25 tysięcy. Ponieważ nie chciał zaliczki z powrotem, ja też nie czułem się na tyle komfortowo, żeby wypłacać zarobione u nich pieniądze. Zostawiłem je na rachunku maklerskim i spokojnie wróciłem na parkiet. I całkiem nieźle sobie radziłem".

Do tego momentu Livermore grał pod zwyżki i otwierał długie pozycje. Ale nagle zmienił front i przeszedł na „krótką" stronę rynku. Kiedy zdecydował się na krótką sprzedaż 8 tysięcy akcji Baltimore, Chesapeake & Atlantic, zaczęły się problemy.

Williamson wezwał go do siebie i powiedział:

– Jesse, nie rób nic z Chesapeake & Atlantic, przynajmniej na razie. Ta krótka sprzedaż 8 tysięcy akcji nie była mądrym posunięciem. Zabezpieczyłem to dzisiaj rano w Londynie i otworzyłem długie pozycje.

Livermore był zdumiony, ale ponieważ pieniądze nie należały do niego, nic nie mógł zrobić.

„Byłem pewien spadków Chesapeake & Atlantic", wspominał. „Taśma mówiła to bardzo wyraźnie; poza tym przewidywałem, że korekta dotknie cały rynek, może niezbyt gwałtownie, ale na tyle, żebym poczuł się komfortowo, otwierając krótkie pozycje. Zapytałem go zatem, dlaczego to zrobił. Wyjaśniłem, że będzie korekta, a te papiery spadną poniżej rynku. On tylko pokręcił głową i odparł, że zrobił to, ponieważ wie na temat Chesapeake & Atlantic coś, czego ja nie wiem. I że radzi mi, żebym tych akcji nie szortował dopóty, dopóki nie powie, że już można. Co mogłem poradzić? To nie był jakiś przypadkowy cynk, tylko rada udzielona przez szwagra prezesa rady dyrektorów – nie tylko najlepszego przyjaciela Charlesa Pugha, ale człowieka, który okazał mi taką szczodrość. Mogłem jedynie podziękować. Po raz kolejny uczucia wzięły górę nad rozsądkiem i poddałem się".

Okazało się, że to Livermore miał rację. Skracanie akcji spółki kolejowej było bardzo dobrym pomysłem; w takim samym stopniu, jak zajmowanie długich pozycji było posunięciem fatalnym. „Od razu wiedziałem, że nie tylko straciłem wszystkie zyski, ale też byłem firmie winien 150 tysięcy dolarów", wspominał. „Kiepsko się z tym czułem, ale Williamson powiedział, że mam się nie przejmować".

Najwyraźniej na Williamsonie nie zrobiło to większego wrażenia: „Wyciągnę cię z tego, wiesz przecież. Ale zrobię to tylko wtedy, gdy mi na to pozwolisz. Musisz zapomnieć o własnych pomysłach. Po prostu usuń się w cień i pozwól, że sam zarobię dla ciebie trochę pieniędzy. Zgoda, Jesse?".

Sytuacja była dość niezwykła, ale Livermore zgodził się. Przez 6 miesięcy nie robił absolutnie nic. Kiedy wrócił do biura, na rachunku miał nadwyżkę gotówki oraz 10 tysięcy akcji spółki kolejowej Southern Atlantic, również kontrolowanej przez Charlesa Pugha. Akcje te szybko przyniosły Livermore'owi 200 tysięcy straty, ale cały proces powtórzył się i po 6 miesiącach znów był nad kreską. Trwało to 2 lata.

Tak naprawdę Jesse Livermore nieświadomie pożyczył swoje nazwisko i reputację Charlesowi Pughowi po to, aby ten miał zabezpieczenie na likwidację własnego, wcale nie małego portfela. Przez cały czas na rachunku Livermore'a było dość pieniędzy, aby on sam mógł podróżować i spędzić kilka miesięcy w Palm Beach. Livermore poszedł po linii najmniejszego oporu, chociaż było to całkowicie wbrew jego instynktowi.

W końcu zrozumiał, co się dzieje. Dotarły do niego pogłoski, że Charles Pugh jest poważnie chory i prawdopodobnie umierający. Nagle wszystko nabrało sensu. Gdyby zaczął wyprzedawać swój portfel zbyt szybko, wywołałoby to spadek cen. Ale ponieważ robił to ukryty za Jessem Livermore'em, rynek powoli absorbował aktywa Pugha, płacąc za to z nawiązką.

Jak wspominał Livermore wiele lat później: „W końcu to do mnie dotarło. Stało się jasne, że mnie wykorzystano. Byłem z tego powodu wściekły, ale jeszcze bardziej byłem wściekły na siebie – że nie zorientowałem się wcześniej".

Rozjuszony Livermore wrócił do biura, wypłacił pieniądze z rachunku i opuścił firmę. Był zły, ponieważ ominęła go okazja na zarobienie naprawdę dużych pieniędzy. Lata 1909 i 1910 były dobrym okresem dla giełdy, ale to się powoli kończyło. Z powodu pogłosek o możliwym wybuchu wojny w Europie rynek znowu zaczął się poruszać w trendzie bocznym. „Ogromna szansa przeszła mi koło nosa. Rynek był świetny, a ja miałem rację, to znaczy dobrze odczytywałem wszystkie sygnały. Mogłem zarobić miliony, tymczasem sam sobie związałem ręce. Później takich możliwości już nie było. Indeksy się wypłaszczyły".

Livermore zdał sobie sprawę, że w stajni Charles Pugha wystąpił w roli niedźwiedzia. „Za każdym razem, kiedy jego firma pojawiała się z pakietem kilku tysięcy akcji, rynek od razu dochodził do wniosku, że Charles Pugh sprzedaje lub kupuje. Zostałem wykorzystany jako zasłona dymna, szczególnie dla jego transakcji sprzedaży. Niedługo potem zachorował, a jego chorobę zdiagnozowano jako nieuleczalną", opowiadał.

Dopiero dużo później, już po śmierci Charlesa Pugha w 1914 roku, Livermore zaczął postrzegać ten fortel inaczej. „Akurat to doświadczenie uważałem za najciekawsze i najbardziej niefortunne ze wszystkich moich przypadków jako inwestora giełdowego. Jako lekcja kosztowało mnie niewspółmiernie dużo i opóźniło mój powrót o dobre kilka lat", mówił.

Livermore nie obwiniał samego Pugha, bo ten zapewne nie miał pojęcia, co się dzieje. Wrobił go szwagier: „Był bardzo przebiegły, wyjątkowo sprytny – dalekowzroczny, pomysłowy, odważny. Był też intelektualistą, miał wyobraźnię, umiał w każdym dostrzec jego najsłabszy punkt i z zimną krwią zaplanować atak. Zwiększył swój portfel, a potem wpadł na pomysł, co zrobić, żeby zmusić mnie do całkowitej bierności. Nie pozbawił mnie pieniędzy. Przeciwnie, doskonale udawał, że jest zupełnie inaczej. Kochał swoją siostrę, panią Pugh, i uważał, że spełnia jedynie swój obowiązek wobec niej".

Zanim opadł kurz, Livermore zdążył przegapić szansę, jaką dawał rynek w 1910 roku. Był to czas, kiedy mógł zarobić miliony i ponownie naprowadzić swoją karierę na właściwe tory. Ale został z boku, a aktywa Charlesa Pugha były powoli upłynniane. „Największa okazja w życiu przeszła mi koło nosa. A wystarczyło tylko wyciągnąć rękę", rozpamiętywał.

Dla Livermore'a zaczęły się kolejne niespokojne lata. Do wybuchu I wojny światowej na rynku panował bezruch – indeksy ani znacząco nie rosły, ani nie spadały, cały czas chodząc na boki. W takim otoczeniu gracz pokroju Jessego Livermore'a nie mógł funkcjonować. „Było coraz gorzej. Nie tylko straciłem wszystko, co miałem, ale też znów popadłem w długi – jeszcze bardziej niż poprzednio. To były bardzo długie, chude lata: 1911, 1912, 1913 i 1914. Nie było jak zarobić pieniędzy. Brakowało po prostu okazji, więc czułem się gorzej niż kiedykolwiek".

W jakiś sposób Livermore'owi udało się ten okres przetrwać – bez pieniędzy, będąc zdanym na wspaniałomyślność i, jak sam często mówił, „miłosierdzie innych".

„Łatwo jest przegrywać, kiedy przegranej nie towarzyszy żadna wyraźna wizja tego, jak mogłoby być. A ja nie mogłem pozbyć się tej wizji i to mnie rozstrajało jeszcze bardziej. Pięć lat biedy to bardzo długo; nieważne, czy jesteś młody, czy stary. Dużo łatwiej było mi poradzić sobie bez jachtów niż bez rynku, na który mógłbym wrócić", wspominał.

Rozdział 20

Oficjalne bankructwo

OSTATECZNE PONIŻENIE
1915

Jesse Livermore wszedł w 1915 rok jako pełnoprawny bankrut. Usiłował zarobić na życie, przenosząc się do Chicago, ale kiedy w Wietrznym Mieście wyczerpał wszystkie szanse na kredyt, znów wrócił do Nowego Jorku.

Pod koniec 1914 roku był zadłużony w wielu domach maklerskich pośredniczących w zakupie akcji i surowców na kwotę przekraczającą milion dolarów. „Próbowałem wszędzie, ale dokądkolwiek bym nie poszedł, i tak traciłem tam pieniądze. I słusznie. Chciałem zmusić rynek, żeby zrobił to, czego wcale nie musiał robić: dać mi szansę na duże zarobki. Nie miałem większych problemów z uzyskaniem kredytu, bo ci, którzy mnie znali, wciąż we mnie wierzyli. Nie zdajecie sobie sprawy, jak silna musiała to być wiara, skoro koniec końców byłem im winien ponad milion dolarów".

Na szczęście wierzyciele nie naciskali. Całkowita kwota zadłużenia rozkładała się na jakieś 20 podmiotów, więc wszyscy brokerzy nadal chcieli robić interesy z Livermore'em. Żaden nie domagał się spłaty, bo każdy wiedział, że któregoś dnia ich klient odbije się od dna i wszystko odda. Był to przejaw rzadko spotykanego zaufania.

Tymczasem Livermore musiał pożegnać się ze wszystkimi swoimi zabawkami, w tym z obydwoma jachtami, mieszkaniem i wagonem. Venetię przejął za długi jeden z chicagowskich domów maklerskich.

On sam mieszkał wówczas w Bretton Hall, hotelu położonym na rogu Broadwayu i 86th Street. Był to kolejny dowód spektakularnego upadku, o tyle łatwy do przełknięcia, że rachunki za zakwaterowanie płaciła rodzina. Tym razem Jesse znalazł się na dnie i w ogóle nie miał pieniędzy – mógł tylko liczyć na wsparcie rodziców i rodzeństwa, Elliota i Mabel. W dobrych czasach był dla nich niezwykle szczodry, więc teraz, gdy sam znalazł się w potrzebie, solidarnie zaproponowali mu pomoc. Bardzo często szukał schronienia u żony. Bo chociaż on i Nettie od 14 lat byli w separacji, to z technicznego punktu widzenia wciąż pozostawali małżeństwem i okazjonalnie wznawiali relacje.

Livermore zdawał sobie sprawę, że na dłuższą metę takie życie – na łasce innych – jest niemożliwe. Było mu trudno także z psychologicznego punktu widzenia, bo jego zdolność racjonalnego myślenia rozsypała się na drobne kawałki. Do tego stopnia, że po raz pierwszy i ostatni w życiu za swoje porażki zaczął obwiniać rynek. „Weszliśmy w długi okres braku pieniędzy na rynku; 4 lata chude. Jak powiedział kiedyś Billy Henriquez: »To był rynek, na którym nawet skunks nie byłby w stanie zarobić ani centa«. Nieważne, kim był Billy

Henriquez – najważniejsze, że miał rację", mówił Livermore. „Wydawało mi się, że jestem na randce z przeznaczeniem. Może opatrzność realizowała jakieś swoje plany i w ten sposób mnie sprawdzała?", wspominał.

Tak oto zbliżał się rok 1915, a Livermore tkwił w bardzo głębokim dole. Szczególnie, że rynek w dalszym ciągu nie wykazywał żadnych oznak życia. „Problem nie polegał na tym, że utraciłem własne umiejętności, ale na tym, że podczas tych 4 przeklętych lat nie było żadnej szansy na zarobek. Wciąż próbowałem, ale wszystko kończyło się jeszcze większym zadłużeniem. Kiedy przestałem handlować na własny rachunek, bo już nie chciałem być przyjaciołom więcej winny, zacząłem grać na rachunek innych; tych, którzy wierzyli, że znam zasady gry na tyle dobrze, aby pobić nawet tak rachityczną giełdę. Za swoje usługi otrzymywałem prowizje od zysków, o ile były jakieś zyski. I tak właśnie żyłem. A właściwie egzystowałem", opowiadał.

„Oczywiście nie przegrywałem cały czas, ale nigdy nie zarobiłem wystarczająco dużo, aby jakoś istotnie zmniejszyć długi. W końcu, kiedy było tylko gorzej, po raz pierwszy w życiu poczułem się całkowicie zniechęcony", mówił.

Livermore przez cały czas analizował swoje zachowanie. „Wydawało się, że wszystko idzie nie tak. Nie mówię o tym, że musiałem zapomnieć o milionach i jachtach i wrócić do prostego życia. Jasne, że nie byłem tym zachwycony, ale i daleko mi było do użalania się nad sobą. Nie chciałem jednak spokojnie czekać, aż moje problemy rozwiąże czas i opatrzność. Dlatego je analizowałem. Było oczywiste, że aby wykaraskać się z tarapatów, musiałem zarabiać. A żeby zarabiać, musiałem skutecznie spekulować. Wcześniej to mi się udawało, więc musi się udać jeszcze raz. W przeszłości dość łatwo wykorzystywałem otwierające się możliwości warte setki tysięcy. Więc i teraz wcześniej czy później rynek da mi taką szansę", dodawał.

Livermore naprawdę w to wierzył i przez te długie lata owa niezłomna wiara utrzymywała go przy życiu. W końcu przestał zrzucać winę na giełdę i zrozumiał, że za to, co się stało, odpowiedzialność ponosi wyłącznie on sam. Odkrył również, co było źródłem wszystkich problemów. „Przekonałem sam siebie, że jeżeli coś było nie tak, to ze mną, a nie z rynkiem. Ale co może być ze mną nie tak? To pytanie zadawałem sobie w taki sam beznamiętny sposób, w jaki zawsze analizowałem różne etapy problemów z inwestycjami. Myślałem o tym na spokojnie i w końcu doszedłem do wniosku, że problemy wynikały z nadmiernego przejmowania się długami. Zawsze czułem moralny dyskomfort, którego nie potrafiłem się pozbyć", podsumowywał.

To było przełomowe odkrycie, światełko w długim tunelu rozpaczy i zwątpienia. Kiedy już to zrozumiał, mógł się zająć praktycznym rozwiązywaniem problemów.

Bo wiedział, że długi takim problemem nie są. „Nie chodziło tutaj o świadomość, że jest się komuś winnym pieniądze. Każdy biznesmen, prowadząc firmę, wcześniej czy później musi się zadłużyć. Większość moich długów była właśnie takim kredytem obrotowym na prowadzenie biznesu. Kredyt ten narastał w wyniku niekorzystnych dla mnie okoliczności. Moja sytuacja wcale nie była gorsza niż sytuacja kupca czy farmera, który ucierpiał z racji złej pogody", podsumowywał.

Długi nie stanowiły problemu, o ile nikt nie usiłował ich ściągnąć. Ale w pewnym momencie wszczęto postępowania egzekucyjne, a to już było kłopotliwe, także z psychologicznego punktu widzenia: Jesse Livermore nie wiedział, jak sobie poradzić z poborcami i komornikami. „Z upływem czasu zacząłem coraz mniej filozoficznie podchodzić do mojego zadłużenia. Wyjaśnię: byłem winien ponad milion dolarów. Pamiętajcie, że to wszystko były straty poniesione na giełdzie. Większość wierzycieli okazywała mi przychylność, ale dwóch z nich zdecydowało inaczej", opowiadał.

We znaki dał mu się szczególnie jeden, niejaki John Pierson, któremu był winien marne 500 dolarów. Pierson nie mógł uwierzyć, że Livermore nie ma tych pieniędzy, więc zaczął mu grozić zajęciem mebli i całego stanu posiadania. A ponieważ Livermore naprawdę niczego już nie miał, Piersonowi zostało jedynie nękanie i prześladowania.

Naciski ze strony Piersona, nawiasem mówiąc dość nieprzyjemnego typa, narastały. To właśnie one pozwoliły Livermore'owi zrozumieć, że jego problemy miały wyłącznie charakter psychologiczny. „Z zimną krwią doszedłem do wniosku, że nigdy nie uda mi się zrobić niczego pożytecznego, jeśli będę się nieustannie zamartwiał. A będę się zamartwiał dopóty, dopóki będę ludziom winien pieniądze. Więc powiedziałem sobie: muszę ogłosić bankructwo. Bo co jeszcze mogło mi przynieść spokój ducha?", wspominał.

Oczywiście łatwiej powiedzieć, niż zrobić. Bankructwo nie było czymś naturalnym dla człowieka pokroju Livermore'a, trzydziestoośmiolatka, który wcześniej prowadził beztroski żywot jednego z najbogatszych ludzi w Ameryce. Zdawał sobie sprawę, że będzie to łakomy kąsek dla gazet. I nie mylił się. „To było bardziej niż nieprzyjemne. To była paskudna sytuacja – fakt, że musiałem zaryzykować niezrozumienie lub niesprawiedliwy osąd. Osobiście nigdy specjalnie nie dbałem o pieniądze. Nigdy nie uważałem, że są warte aż tyle, żeby na przykład dla nich kłamać. Ale rozumiałem, że nie wszyscy czują w ten sposób. Wiedziałem też, że jeśli znów stanę na nogi, to i tak wszystkich spłacę, bo przecież zobowiązania pozostały. Ale cały milion mogłem spłacić jedynie pod jednym warunkiem – powrotu do starego stylu inwestowania", mówił.

Skoro już podjął decyzję, to był gotowy wcielić ją w życie, pomimo kilku falstartów. Przerażała go myśl, że przeczyta w gazetach o własnym upadku, więc aby zminimalizować ewentualne cierpienia, poczynił pewne kroki zaradcze.

Przed ogłoszeniem bankructwa postanowił wyjaśnić każdemu z wierzycieli, co zamierza zrobić i dlaczego. „Wziąłem się w garść i rozpocząłem spotkania. Sprawiało mi to nie lada trudność, ponieważ większość wierzycieli była albo moimi przyjaciółmi, albo starymi znajomymi. Otwarcie przedstawiłem sytuację. Powiedziałem, że robię to nie dlatego, że chcę się wykręcić od zapłaty, ale dlatego, że muszę znaleźć się w sytuacji, która pozwoli mi na ponowne zarabianie. Myślałem o tym rozwiązaniu przez jakieś 2 lata, ale po prostu nie miałem na tyle odwagi, żeby szczerze o tym powiedzieć. A dla obu stron byłoby lepiej, gdybym to zrobił. Cała sprawa tak naprawdę sprowadzała się do jednego: nie będę nigdy sobą, jeśli będą mnie męczyć długi i wierzyciele. Postanowiłem zrobić to, co powinienem był zrobić już rok temu. Nie ma innych powodów poza tym, który właśnie przedstawiłem", tłumaczył.

Chociaż nie taki był cel jego indywidualnych spotkań, to – ku zaskoczeniu Livermore'a – wszyscy wierzyciele, jeden po drugim, anulowali mu długi. Z powodów, które nie do końca rozumiał, nie chcieli trafić na listę wierzycieli Jessego Livermore'a. W ten sposób dzięki postawie największych pożyczkodawców dług zmniejszył się o ponad 900 tysięcy dolarów. Kiedy Livermore wszystko podliczył, a wyniki przekazał księgowemu, ostateczna kwota zobowiązań wynosiła nieco ponad 100 tysięcy.

Księgowy przygotował dokumenty potrzebne do złożenia „dobrowolnego wniosku o ogłoszenie bankructwa", ale odmówił przyjęcia zapłaty. Najwyraźniej podzielał postawę niemal wszystkich wierzycieli, z wyjątkiem ośmiu wymienionych we wniosku.

W środę 17 lutego 1915 roku Livermore z ciężkim sercem ruszył Fifth Avenue w stronę Federalnego Sądu Okręgowego, gdzie usiadł z wyznaczonym przez sąd arbitrem. Spodziewał się długotrwałego, biurokratycznego procesu, ale wszystko trwało zaledwie 1,5 godziny. Budynek opuszczał z ogromną ulgą, jakby z jego barków zdjęto ogromny ciężar. Ale nic nie mogło go przygotować na to, co przeczytał następnego dnia w gazetach. Dziennik „New York Times" na piątej stronie krzyczał: *Król bawełny bankrutem – Jesse L. Livermore traci miliony zarobione na Wall Street!* To było wstrętne uczucie zobaczyć swoje nazwisko w gazecie w takim akurat kontekście. Ale nastrój natychmiast mu się zmienił, kiedy zerknął na pierwszą stronę i przeczytał o Edwardzie Stonie, pierwszym obywatelu Stanów Zjednoczonych, który zginął na froncie I wojny światowej. Od razu zrozumiał, że ma szczęście: może iść Park Avenue, czując na twarzy pierwsze promienie wiosennego słońca i mając wszystko przed sobą.

Livermore zapamiętał ten dzień na całe życie. „Zawsze spłacałem długi. To było nowe doświadczenie, które mnie przerażało. Wiedziałem, że pewnego dnia oddam wszystko co do centa, ale ci, którzy przeczytali ten artykuł, nie mogli o tym wiedzieć. Było mi wstyd", wspominał.

Na szczęście na efekty śmiałego kroku nie trzeba było długo czekać. Po pierwszym szoku, jaki wywołał artykuł w „New York Times", Livermore poczuł, że powoli opuszcza go całe przygnębienie. „Nie jestem w stanie wyrazić, jak mi ulżyło na myśl, że nie będę już nagabywany przez ludzi, którzy nie rozumieli, że ten biznes, jeśli chce się osiągnąć sukces, wymaga poświęcenia całej uwagi, całego umysłu. Teraz mój umysł był wolny i wreszcie znów mogłem się zająć grą na giełdzie, mając w perspektywie sukces i nie niepokojąc się długami".

Ale teraz pojawił się inny problem: skąd wziąć potrzebny kapitał? Bankructwo oznaczało, że Livermore nie mógł zaciągać nowych długów. Potrzebował zatem kogoś, kto dałby mu w prezencie trochę pieniędzy na start.

Sprawa stawała się coraz pilniejsza, bo czuł, że nastroje na rynku zaczynają się zmieniać. W lutym giełda drgnęła – tę sytuację mógłby odpowiednio wykorzystać. Była to pierwsza szansa od 4 lat i nie mógł jej zaprzepaścić.

Od 1907 roku na rynku trwała bessa i kraje europejskie, szczególnie Wielka Brytania, wykorzystywały to na kupowanie mocno przecenionych akcji amerykańskich spółek. Do 1914 roku Europejczycy posiadali 4 miliardy akcji spółek kolejowych; 3 miliardy z nich należały do British Railway. Były to niezwykle atrakcyjne aktywa, z jednej strony bezpieczne, a z drugiej bardzo tanie i sprzedawane dużo poniżej swojej rzeczywistej wartości. Dodatkową zaletę stanowiła ich płynność, a ponieważ na rynku walutowym obowiązywał parytet złota, to uzyskaną w przypadku sprzedaży gotówkę można było przeznaczyć na zakup tego kruszcu i przewiezienie go do Europy.

Po wybuchu I wojny światowej tak właśnie zaczęło się dziać. Anglia, Francja i Niemcy nagle zaczęły potrzebować gotówki i wyprzedawać wszystkie amerykańskie aktywa. Gotówkę natychmiast wymieniano na złoto i wywożono z kraju. Amerykańskie rezerwy złota poważnie się skurczyły i równie szybko zaczęły topnieć zapasy gotówki. Tym razem nie było żadnego Pierponta Morgana, który mógłby pospieszyć na ratunek.

Nagły wypływ złota stanowił podwójne niebezpieczeństwo: wewnętrzne, w postaci drenażu gotówki z systemu bankowego, oraz zewnętrzne, w postaci drenażu złota. Aby to przerwać, 3 dni po wybuchu wojny na polecenie sekretarza skarbu Williama McAdoo zamknięto giełdę. McAdoo, wspierany przez reprezentującego Partię Demokratyczną prezydenta Woodrowa Wilsona, był dobrze przygotowany do kryzysu, pomimo że jeszcze nie weszła w życie ustawa powołująca Bank Rezerw Federalnych, przyjęta w ubiegłym roku.

Po krachu 1907 roku starannie odrobiono lekcje.

W 1913 roku McAdoo sięgnął po ustawę Aldricha-Vreelanda, która – chociaż została przyjęta już w 1908 roku – do tej pory nie była stosowana. Ustawa pozwalała największym bankom komercyjnym na emisję gwarantowanych przez rząd federalny obligacji – ekwiwalentu gotówki. W ten sposób gotówka stała się powszechnie dostępna: klienci banków, którzy chcieli ją wypłacić, po prostu dostawali obligacje stanowiące legalną walutę zastępczą. Takie rozwiązanie zapewniało systemowi płynność i zapobiegało krachowi finansowemu. Banki mogły emitować nieograniczoną ilość waluty, a ponieważ giełda nie działała, to wyceny aktywów zostały skutecznie zamrożone. Był to innowacyjny krok, który doskonale się sprawdził.

Zamknięcie giełdy dało Ameryce tak potrzebny oddech, a McAdoo błysnął finansowym geniuszem: szybko wypromował i zwiększył eksport towarów do potrzebującej Europy, dzięki czemu zaczął zdobywać złoto niezbędne do wykupu wszystkich amerykańskich akcji znajdujących się w rękach Europejczyków. Odbudowa rezerw złota trwała 4 miesiące, po czym można było ponownie uruchomić giełdę.

Działania McAdoo przyćmiły wysiłki Pierponta Morgana sprzed 7 lat. Amerykańska gospodarka zaliczyła miękkie lądowanie, chociaż w grudniu po odblokowaniu handlu indeksy gwałtownie spadły. Na szczęście daleko im było do spadków z października 1907 roku. Ponadto tym razem Amerykanie mieli zaufanie do instytucji finansowych i pieniądze trzymali w bankach, a wkrótce miały do nich dołączyć obligacje. Giełda bardzo szybko odbiła i rozpoczęła marsz w górę.

Livermore patrzył na wszystko z boku. To były dokładnie takie warunki, w jakich mógłby wykorzystać swoją technikę i zarobić miliony. Ale zawieszenia działalności giełdy nie przewidział i cieszył się, że kiedy to nastąpiło, jego nie było w grze. Po otwarciu rynku obserwował spadki indeksów, ale widział też, że gospodarka, korzystając na wojnie w Europie, ma się dobrze. To były idealne warunki dla spekulanta takiego jak on.

Następnym krokiem powinno być wejście do gry, ale to okazało się trudne. „Wszystkim przyjaciołom byłem winien pieniądze. Nie mogłem do nich pójść i znów poprosić o pomoc tylko dlatego, że kiedyś okazali mi uprzejmość. Podjęcie gry na giełdzie okazało się wyjątkowo trudnym zadaniem. Zawieszenie notowań oznaczało bowiem, że żadnego maklera nie mogłem o nic poprosić. Spróbowałem w kilku miejscach, ale bez rezultatu", opowiadał.

Wreszcie odwiedził szwagra Charlesa Pugha – tego samego, który oszukał go 6 lat wcześniej, w 1909 roku.

Rozdział 21

Spektakularny powrót do formy

LIVERMORE ZARABIA 5 MILIONÓW DOLARÓW I SPŁACA DŁUGI
1915–1917

Jesse Livermore nie zaliczał się do ludzi, którym łatwo było schować dumę do kieszeni. Trudno się dziwić, że wyprawa do biura szwagra Charlesa Pugha, znanego jako Dan Williamson, i prośba o pieniądze nie sprawiała mu przyjemności. Williamson wysłuchał go uważnie, jak zawsze zresztą, ale tym razem nie wypisał czeku, na co Livermore w głębi serca liczył.

– Jak zobaczysz coś, co twoim zdaniem wygląda obiecująco, i będziesz chciał kupić 500 akcji, masz zielone światło – powiedział tylko.

Livermore był bardziej niż poirytowany.

„Przyznaję, czułem się urażony. Myślałem, że dostanę jakąś solidną kwotę, ale podziękowałem i wyszedłem. Nie pozwalał mi na zarobienie większych pieniędzy, a przecież dzięki mnie kasowali potężne prowizje. Ale mimo wszystko i tak była to jakaś szansa na powrót do gry".

Co prawda Livermore planował bardzo ostrożne inwestycje, jednak tak skromna kwota stanowiła dużą niedogodność. Pięćset akcji? Cóż to było dla kogoś, kto często inwestował w stukrotnie większe portfele! Owszem, Livermore zamierzał handlować bardzo konserwatywnie, ale to, co miał do dyspozycji, oznaczało, że jego plany wymagały gruntownej weryfikacji. Odbudowa finansów jawiła się jako bardzo powolny proces.

Miał teraz do czynienia z wyraźnie rosnącym rynkiem, więc odpadała mu przynajmniej jedna decyzja. „To był typowy rynek byków. Było to oczywiste zarówno dla mnie, jak i dla tysięcy innych graczy. Tymczasem czym dysponowałem? Obietnicą sfinansowania zakupu 500 akcji! Nie miałem pola manewru, w dodatku nie mogłem sobie pozwolić na żadną wpadkę już na samym początku. Musiałem zarobić przy pierwszej inwestycji, dlatego te 500 akcji musiały być rentowne. Potrzebowałem realnych pieniędzy. Wiedziałem, że dopóki nie zgromadzę wystarczającego kapitału obrotowego, nie będę w stanie wykorzystać moich umiejętności. Bez odpowiedniego kredytu nie da się podejmować chłodnych, beznamiętnych decyzji w grze, w której sukces zależy od tego, czy można sobie pozwolić na kilka drobnych strat – takich, które często ponosiłem, testując rynek przed zrobieniem dużego zakładu", opowiadał.

Na początku kwietnia 1915 roku Livermore znalazł się w krytycznym momencie swojego życia. Wiedział, że albo teraz, albo nigdy. Gdyby znów przegrał, prawdopodobnie zamknąłby sobie wszystkie drogi powrotu. „Było jasne, że musiałem po prostu poczekać na ten właściwy moment psychologiczny", wspominał.

Bardzo starannie przygotowywał grunt. Przez 6 tygodni nic innego nie robił, tylko analizował notowania. Trzymał się z dala od biura Pugha, bo chciał uniknąć pokus, które mogły zaowocować zbyt pochopną decyzją. Teraz bardziej niż kiedykolwiek był świadom swojej słabości. Turbulencje ostatnich 6 lat odbiły się na nim bardzo mocno. „Inwestor giełdowy oprócz analizowania warunków bazowych, pamiętania o rynkowych precedensach i zwracania uwagi na psychologię tłumu, a także uwzględniania ograniczeń własnych maklerów musi znać samego siebie i wiedzieć, jak pokonać własne słabości. Miałem poczucie, że muszę czytać samego siebie równie dobrze, jak czytałem taśmę", przyznawał.

„I tak dzień w dzień zrujnowany, ale pragnący jak najszybciej wznowić handel, siadałem naprzeciwko tablicy notowań w domu maklerskim, gdzie nie mogłem ani sprzedać, ani kupić tyle, ile bym chciał. Studiowałem rynek, starając się dostrzec każdą najmniejszą nawet transakcję. Szukałem tego historycznego momentu, który pozwoliłby mi rozwinąć skrzydła", opowiadał.

Stopniowo zaczął się koncentrować na akcjach Bethlehem Steel, spółki kierowanej przez Charlesa Schwaba i drugiego co do wielkości producenta stali w Stanach. Livermore wiedział, że w najbliższych latach cały świat będzie potrzebował olbrzymich ilości stali, co nie pozostanie bez wpływu na notowania Bethlehem i innych producentów. Spółka była właścicielem kopalni rud żelaza i w oczekiwaniu na wzrost cen gromadziła ogromne zapasy, również blachy pancernej. Firma spodziewała się, że wraz z rozbudową amerykańskich sił zbrojnych popyt na te materiały gwałtownie wzrośnie.

Livermore uważał, że aktywa Bethlehem są niedowartościowane i że w ciągu najbliższego roku cena może wzrosnąć trzykrotnie. Zdawał sobie sprawę, że gdy tylko rynek zrozumie drzemiący w nich potencjał, notowania pójdą w górę. Był tego pewien, ale przed wejściem do gry musiał zachować ostrożność. Postanowił zaczekać, aż cena przebije pewien kluczowy opór. „Z mojego doświadczenia wynikało, że za każdym razem, kiedy cena akcji po raz pierwszy przebijała jakiś »okrągły« opór na poziomie 100, 200 lub 300, niemal zawsze rosła jeszcze o jakieś 30 czy 50 punktów, a po przebiciu 300 robiła to nawet szybciej. Jednym z moich pierwszych znaczących sukcesów było kupno akcji tuż po przebiciu oporu na poziomie 200 i potem ich sprzedaż po cenie 260. Tę praktykę wypracowałem sobie jeszcze w czasach bucket shopów. To stara handlowa zasada", wyjaśniał.

Livermore za wszelką cenę chciał wznowić handel na giełdzie, w dodatku zrobić to w wielkim stylu. Ale wiedział też, że priorytetem jest zdobycie niezbędnych środków. „Tak bardzo pragnąłem znów zacząć grać, że nie byłem w stanie myśleć o niczym innym. Ale trzymałem się na krótkiej smyczy. Patrzyłem, jak każdego dnia akcje Bethlehem robią krok w górę, dokładnie tak, jak przewidziałem, ale ja wciąż starałem się zdusić w zarodku każdy impuls, który kazał mi natychmiast

kupić całe 500 papierów. Wiedziałem po prostu, że moja pierwsza operacja musi zostać przeprowadzona z chirurgiczną precyzją", wspominał.

„Każdy punkt wzrostu ceny akcji oznaczał dla mnie utracone 500 dolarów, których nie zarobiłem. Pierwszy przyrost o 10 punktów już dawał efekt piramidy – zamiast 500 akcji miałbym cały tysiąc, który zarobiłby dla mnie tysiąc dolarów za punkt. Ale siedziałem i czekałem, a zamiast słuchać głośno werbalizowanych nadziei i hałaśliwych przekonań wewnętrznych, zdałem się na głos doświadczenia i zdrowego rozsądku. Kiedy już zacznę dysponować odpowiednimi środkami, będę mógł ryzykować. Bez tego takie ryzyko, nawet niewielkie, było luksusem poza moim zasięgiem. Sześć tygodni cierpliwości, lecz wreszcie wielkie zwycięstwo zdrowego rozsądku nad chciwością i nadzieją", mówił.

Livermore obserwował, jak notowania Bethlehem Steel zbliżyły się do poziomu 90 dolarów. „W tym momencie zacząłem krwawić. Rozpamiętywałem, ile już bym zarobił, a nie zarobiłem, bo nie kupowałem! Wreszcie kiedy cena doszła do 98, powiedziałem sobie: »Bethlehem przebije 100, a kiedy to zrobi, rozwali sufit«. Taśma mówiła to bardziej niż jasno. Właściwie to nie mówiła, tylko krzyczała przez megafon. Mówię wam, kiedy ticker drukował 98, ja już na taśmie widziałem 100. I wiedziałem, że to nie był jedynie głos nadziei, czy wizualizacja pragnień, ale potwierdzenie instynktu. Powiedziałem zatem: »Nie mogę czekać na przebicie 100. Muszę wejść już teraz. Bo tak naprawdę cena już ten opór przebiła«".

Nie mógł już dłużej się powstrzymywać. Ruszył więc do biura maklerskiego i złożył zamówienie na 500 akcji Bethlehem Steel. Cena wynosiła 98 dolarów. Udało mu się kupić połowę pakietu po 98 dolarów i drugą po 99.

Dzień później akcje kosztowały już 114 dolarów, a on zarobił na tyle dużo, żeby dokupić kolejne 500. Następnego dnia cena wzrosła do 145 dolarów, a on zainkasował 38 tysięcy. Nigdy żaden zysk nie smakował tak słodko. „Nie uwierzylibyście, ile to może zmienić. Nie byłem już tym samym przygnębionym i stłamszonym człowiekiem. Czułem się odprężony, a racja była po mojej stronie. Nie było prześladujących mnie wierzycieli, nie było deficytu środków ograniczającego swobodę myślenia czy wewnętrzny głos doświadczenia. Znów miałem rację", opowiadał.

Nagle wszystkie ruchy Livermore'a okazywały się strzałem w dziesiątkę – wskoczył na rynkowego byka i ostro go ujeżdżał. Miał już własne 38 tysięcy dolarów plus 50 tysięcy kredytu maklerskiego, co oznaczało potencjalną inwestycję na kwotę 500 tysięcy dolarów. To było cudowne uczucie. „Niespodziewanie znów wkroczyłem na drogę prowadzącą do fortuny", powiedział. Wkrótce jego środki własne wynosiły 200 tysięcy dolarów.

I wtedy 7 maja 1915 roku niemiecka łódź podwodna storpedowała Lusitanię, jeden z największych statków pasażerskich należący do Cunard Line RMS. 1 maja Lusitania wypłynęła w rejs z Nowego Jorku do Liverpoolu. Statek ostrzelano w odległości zaledwie 18 kilometrów od wybrzeży Irlandii, niedaleko docelowego portu. Od uderzenia podwodnej torpedy, która wywołała serię eksplozji wewnętrznych, do całkowitego zatonięcia upłynęło zaledwie 18 minut. Spośród 1 959 pasażerów i załogi zginęło 1 198 osób, w tym 128 Amerykanów.

Informacja o tragedii dotarła na rynek następnego dnia i natychmiast wywołała krótkotrwałą korektę na rynku. Livermore w ciągu jednej nocy stracił 150 tysięcy dolarów. Przez pierwsze 30 minut notowań ceny spadły o 20 procent, ale w ciągu dnia nieco odrobiły straty. Na zamknięciu indeks był niższy o 10 procent.

Do tego momentu Livermore radził sobie bardzo dobrze. Tym razem otrzymał solidny cios, ale zniósł to mężnie. „Żadna istota ludzka nie jest całkowicie odporna na błędy, bo zdarzają się wypadki zupełnie nieprzewidziane. Mogę powiedzieć tylko tyle: biorąc pod uwagę to, co straciłem na korekcie Lusitanii, oraz jedną lub dwie inne korekty, których nie przewidziałem, to na koniec 1915 roku miałem na rachunku maklerskim 150 tysięcy dolarów. Tyle dokładnie zarobiłem, bo per saldo przez większą część roku miałem rację", mówił.

W ciągu tego roku rynek wzrósł o 82 procent, a indeks Dow Jones zamknął się na poziomie 99,15 punktu.

Zważywszy na to, że Livermore wchodził w 1915 rok jako bankrut, stan jego konta na koniec tego okresu można było uznać za imponujące osiągnięcie. Gdyby nie doszło do zatopienia Lusitanii, saldo byłoby dziesięciokrotnie wyższe.

Tragedia statku tylko na krótko spowolniła rynkowe wzrosty. Wraz z początkiem 1916 roku byki wróciły i rozszalały się na dobre.

Nagle wszystkie kraje świata, zwłaszcza te zaangażowane w konflikt zbrojny, zaczęły domagać się towarów wyprodukowanych w amerykańskich fabrykach. Do kraju płynęło złoto i gotówka, a Wall Street kwitła jak nigdy przedtem. Ruch indeksów był ruchem jednokierunkowym, co Livermore skomentował w ten sposób: „Wszyscy wiedzieli, że dzięki zakupom wszystkich niezbędnych towarów dokonywanym przez kraje ententy Stany Zjednoczony stały się najlepiej prosperującym krajem na świecie. Mogliśmy sprzedawać rzeczy, których nikt inny nie miał, i szybko pobieraliśmy za nie gotówkę. Złoto całego świata płynęło do Stanów strumieniami. Inflacja była nieunikniona, co oczywiście oznaczało wzrost cen wszystkiego".

Widząc, że udało się wyjść z zaklętego kręgu, nie miał już żadnych ograniczeń. „Byłem bykiem na byczym rynku. Wszystko działało zgodnie z planem – nie pozostało nic innego, jak tylko zarabiać. A to przypomniało mi słowa nieżyjącego H.H. Rogersa ze Standard Oil Company: że są takie czasy, kiedy człowiek nie

może nie zarabiać pieniędzy. Podobnie jak trudno nie zmoknąć, kiedy wychodzi się w czasie deszczu bez parasola. Była to najlepsza definicja rosnącego rynku, jaką usłyszałem".

W tym okresie do Stanów wpłynęło z Europy i Rosji złoto o wartości niemal miliarda dolarów. W ciągu 3 lat Ameryka wyeksportowała towary o wartości 7 miliardów dolarów. Była to głównie broń, która trafiała do krajów prowadzących wojnę.

Rynkowa hossa przełomu 1915 i 1916 roku była czasem najłatwiejszego zarabiania pieniędzy w historii amerykańskiej giełdy i okazała się bezprecedensowo rentowna dla indywidualnych graczy – rynek cały czas szedł w górę, niepowstrzymywany niemal przez żadną korektę. Amerykanie rzucili się na akcje, a zyski były dystrybuowane znacznie szerzej niż w czasie jakichkolwiek innych wzrostów. Poza tym pieniądze zatrzymywano na giełdzie, co dodatkowo napędzało boom. Nikt nie realizował zysków, tylko je reinwestował w zakup kolejnych akcji. Livermore obserwował to szaleństwo i mówił: „Zasady gry się nie zmieniają, podobnie jak ludzka natura".

On sam grał pod zwyżki, ale był ostrożny i wypatrywał kolejnego załamania. Wiedział, że ono musi wkrótce nadejść. „Byłem takim samym optymistą jak inni, ale oczy miałem szeroko otwarte. Wiedziałem, tak jak wszyscy, że wzrosty muszą się kiedyś skończyć, i czekałem na pierwsze sygnały. Nie interesowało mnie, z którego sztabu nadejdą wskazówki, więc nie patrzyłem tylko w jeden punkt. Nie byłem poślubiony jednej stronie rynku, zresztą nigdy tak się nie czułem. To, że na stan mojego konta wpłynęła hossa albo że szczególnie szczodra okazała się bessa, nie było wystarczającym powodem, aby uparcie trwać na wcześniej zajętych pozycjach, zwłaszcza po odebraniu sygnałów ostrzegawczych. Nikt nie składa przysięgi na wierność jednej lub drugiej stronie rynku. Chodzi o to, żeby mieć rację", podsumował.

„Jest jeszcze jedna rzecz, o której warto pamiętać. Chodzi o to, że rynkowy trend nigdy nie zostaje zwieńczony jednym wielkim błyskiem chwały ani nie kończy się nagłym zwrotem. Rynek może – i często przestaje – być rynkiem byka na długo przed początkiem spadku cen. Dla mnie tak długo wypatrywane ostrzeżenie nadeszło wraz z obserwacją, że akcje spółek, które stały na czele wzrostów, nagle jedna po drugiej zaczęły zaliczać kilkupunktową korektę, po której już się nie odbijały. Po raz pierwszy od wielu miesięcy. Najwyraźniej dobiegły do mety wyścigu, co oznaczało, że czas na zmianę taktyki. To oczywiste, że w czasie hossy ceny nieprzerwanie i zdecydowanie rosną. Dlatego zawsze kiedy jakieś notowania robią coś wbrew trendowi, to owszem, można założyć, że coś jest nie tak tylko z tymi konkretnymi akcjami i będzie to założenie słuszne. Ale doświadczony gracz zrozumie, że coś zaczyna być nie w porządku z całym rynkiem. Nie musi

czekać, aż taśma zamieni się w wykładowcę. Jego praca polega na uważnym słuchaniu – na tyle uważnym, żeby w porę usłyszeć komendę »w nogi!« i wiać, nie czekając na potwierdzenie ze strony notariusza".

Livermore był pierwszą osobą, która zauważyła nadchodzący zwrot. Dostrzegł, że wzrosty liderów spowolniły, zatrzymały się, a potem spadły poniżej swoich maksimów i zaczęły poruszać się w trendzie bocznym. W górę szły mniej atrakcyjne aktywa, co wciąż utrzymywało siłę rynku. „Nie było powodów do martwienia się bezczynnością, bo nie widziałem żadnych zdradliwych prądów. Wówczas jeszcze nie zmieniłem strony, bo taśma mi tego nie powiedziała. Koniec hossy jeszcze nie nadszedł, chociaż był już niedaleko", trafnie zauważył Livermore. „Czekając na ten koniec, wciąż jeszcze można było zarobić na wzrostach. Zacząłem więc skracać tylko te akcje, których ceny przestały rosnąć, a ponieważ reszta rynku nadal szła do góry, to zarówno kupowałem, jak i sprzedawałem. Kiedy liderzy przestali być liderami, szortowałem tych liderów. Otworzyłem krótkie pozycje na 5 tysiącach akcji każdego z nich, otworzyłem też długie na nowych liderach wzrostów. Z akcjami, w których byłem krótki, nic praktycznie się nie działo, natomiast notowania pozostałych wciąż rosły. Kiedy i one się zatrzymały, również je sprzedałem, a potem otworzyłem krótkie pozycje – po 5 tysięcy z każdej spółki. W tym momencie byłem już bardziej niedźwiedziem niż bykiem, ponieważ stało się jasne, że następne duże pieniądze będzie można zarobić na spadkach. Ale nawet wtedy, kiedy już miałem pewność, że hossa skończyła się na dobre, wiedziałem, że jeszcze za wcześnie na obstawianie wszechobecnej bessy. Nie widziałem powodu, dla którego miałbym być większym rojalistą niż sam król. Było na to zbyt wcześnie. Taśma mówiła mi tylko tyle, że do gry wkraczają siły porządkowe. I że trzeba się przygotować".

Nagle Livermore stwierdził, że ma otwarte krótkie pozycje na 60 tysięcy akcji – po 5 tysięcy w każdej z 12 największych spółek giełdowych. Wówczas spauzował i zaczął czekać. Nie trwało to długo, bo po miesiącu cały rynek osłabł i ceny wszystkich podmiotów zaczęły spadać.

Na wszystkich akcjach „dwunastki" Livermore zanotował zysk. Zwiększył wszystkie pozycje do 10 tysięcy, czyli w sumie miał otwarte krótkie pozycje na 120 tysięcy akcji. I znów się zatrzymał. „Miałem krótkie pozycje na rynku, który teraz był już rynkiem niedźwiedzia. Szedł w moim kierunku, a ja, wiedząc o tym, mogłem spokojnie na niego zaczekać. Po zdublowaniu pozycji przez długi czas w nic nie wchodziłem. Mniej więcej po 7 tygodniach pojawił się słynny przeciek i akcje zanurkowały. Z przecieku – w tym przypadku z depeszy agencyjnej, która jeszcze nie została powszechnie opublikowana – wynikało, że prezydent Wilson złoży oświadczenie, które sprawi, że do Europy poleci gołąbek pokoju z propozycją zawieszenia broni".

W słynnym przecieku dokładnie opisano szczegóły inicjatywy pokojowej prezydenta, a każda informacja na temat pokoju w Europie była złą informacją dla giełdy. Taką okazję natychmiast wykorzystaliby giełdowi spekulanci, w tym Livermore.

Livermore zwrócił uwagę na tę wiadomość 20 grudnia 1916 roku. Był wówczas z przyjacielem w Palm Beach, w oddziale chicagowskiego biura maklerskiego Finlay, Barrel & Company. Nie składał tam żadnych zleceń, chciał tylko sprawdzić, co się dzieje na rynku. Gra szła o wysoką stawkę, bo chociaż dane wskazywały, że jego niedźwiedzie pozycje wciąż wykazują zyski, to zdawał sobie sprawę, że są bardzo czułe na wszelkie dobre informacje.

Wczesnym popołudniem do biura przysłano depeszę autorstwa W.W. Price'a, dziennikarza „Washington Star". Można w niej było przeczytać, że prezydent Wilson wystąpił z inicjatywą pokojową, której celem jest doprowadzenie do zakończenia wojny w Europie. Artykuł nie ukazał się w druku, został rozpowszechniony jedynie w serwisie informacyjnym gazety dostępnym niewielkiej liczbie subskrybentów. Tak się złożyło, że jednym z nich był Finlay, Barrel & Company.

Livermore wiedział, że taka informacja powinna wywołać potężne zawirowania na rynku. Tak się jednak nie stało, a on nie rozumiał dlaczego.

Pospieszył zatem do biura E.F. Hutton, ale tam taka wiadomość nie dotarła, co nie dziwiło, bo Hutton nie dostawał serwisu telegraficznego „Washington Star". Livermore nadal był zaskoczony, bo uważał, że taki news powinien być natychmiast cytowany przez wszystkie inne serwisy informacyjne całego kraju.

Jednak wszystkie inne agencje i gazety milczały. Wyglądało na to, że informacja została wysłana jedynie abonentom „Washington Star". Livermore zaczął szukać potwierdzenia w oficjalnych źródłach, ale bez powodzenia.

On sam potraktował tekst poważnie, ponieważ jego autorem był W.W. Price, korespondent gazety w Białym Domu i jeden ze 150 akredytowanych tam dziennikarzy. Price cieszył się zaufaniem prezydenta Wilsona, a zawartość „Washington Star" co wieczór stanowiła przedmiot uważnej analizy pracowników Białego Domu, z których wielu też było dziennikarzami. Od początku 1914 roku, czyli od czasu rozpoczęcia pracy w gazecie, Price miał na swoim koncie wiele scoopów, czyli informacji uzyskanych na wyłączność, opublikowanych wcześniej niż inni. Serwis informacyjny gazety został uruchomiony częściowo w reakcji na zapotrzebowanie czytelników i stanowił cenne źródło przychodów uzyskiwanych dzięki sprzedaży tych informacji innym gazetom i klientom instytucjonalnym. Zupełnie przypadkowo abonament wykupiła centrala Finlay Barrel w Chicago, która następnie przekazywała depesze swoim oddziałom. I zupełnie przypadkowo tego popołudnia Jesse Livermore znalazł się w jednym

z nich. Innym subskrybentem był znany inwestor Bernard Baruch, który akurat znajdował się w Nowym Jorku i pomyślał to samo co Livermore.

Później, kiedy Livermore przebywał w filii E.F. Hutton w Palm Beach, informację W.W. Price'a podał inny serwis, który do biura maklerskiego docierał. Teraz Livermore zyskał pewność, że ma ona odpowiedni ciężar gatunkowy. Mógł jedynie przypuszczać, że opóźnienie wynikało wyłącznie z faktu, że korespondenci polityczni nie zdawali sobie sprawy z wagi newsa i jego przełożenia na giełdę.

Cały boom na amerykańskiej giełdzie był boomem zbudowanym na handlu z Europą, a pokój mógłby tę wymianę gwałtownie zakończyć. Wraz z rozpowszechnianiem informacji notowania spadały coraz gwałtowniej, więc Livermore szybko zabezpieczył wszystkie swoje pozycje. „Można było zrobić tylko jedno: kiedy dzieje się coś, czego w swoich planach nie przewidziałeś, musisz natychmiast wykorzystać to, co zamiast tego łaskawy los przynosi ci na tacy. Po pierwsze, dzięki jednej takiej korekcie na rosnącym rynku – takiej, którą możesz wykorzystać na swoją korzyść – nadchodzi moment, aby papierowe pieniądze wymienić na prawdziwe. Nawet w czasie bessy człowiek nie zawsze jest w stanie zabezpieczyć wszystkie 120 tysięcy akcji bez ryzyka dla ceny. Musi czekać, aż rynek mu pozwoli na stopniowe odkupienie ich wszystkich bez szkody dla papierowego zysku", mówił.

Takiego zwrotu Livermore akurat się nie spodziewał. Nie do końca wierzył w pogłoski o rychłym końcu wojny i sukces pokojowej inicjatywy prezydenta Wilsona. Nie miał zatem innego wyboru, jak tylko zrealizować zyski. „Moje trzydziestoletnie doświadczenie mówiło mi, że takie wypadki z reguły idą krok w krok z linią najmniejszego oporu, na której oparłem swoje rynkowe pozycje. Inna rzecz, o której warto pamiętać, to żeby nigdy nie starać się sprzedawać po maksymalnej cenie. To nie jest mądre. Jeśli nie ma rajdu, sprzedawaj już po odreagowaniu rynku", mówił.

Na koniec 1916 roku, po przejściu etapu byka i niedźwiedzia, a następnie dzięki wykorzystaniu gwałtownej korekty Livermore zgromadził na koncie 3 miliony dolarów. I nie musiał nawet przerywać wakacji w Palm Beach. Pomimo grudniowych spadków indeks Dow Jones zamknął rok na poziomie 95 punktów, czyli zaledwie 5 punktów niżej niż przed rokiem. Livermore wykorzystał to wręcz idealnie.

Miał 39 lat i znów był bogaty: może nie aż tak bogaty jak w krótkim okresie 1907 roku, ale i tak skala majątku przekraczała marzenia przeciętnego człowieka. On sam podsumował ostatni rok w ten sposób: „W 1916 zarobiłem około 3 milionów dolarów dzięki temu, że byłem bykiem, kiedy trwała hossa, a kiedy zaczęła się bessa – byłem niedźwiedziem. Jak powiedziałem wcześniej, zaangażowanie

się po jednej stronie rynku to nie przysięga małżeńska »dopóki śmierć nas nie rozłączy«".

Z kieszeniami pełnymi pieniędzmi Livermore pogodził się z Edem Huttonem, ale ich relacje nigdy już nie miały być takie jak kiedyś. Tym razem nie zaproponowano mu własnego gabinetu, chociaż otworzył rachunek w firmie przyjaciela, a kiedy był na wakacjach w Palm Beach, w dalszym ciągu korzystał z jej tamtejszego oddziału.

Na czas wakacji nie zamknął tylko niektórych pozycji na akcje i pszenicę, a pobyt na Florydzie poświęcił na łowienie ryb i hazard. Nie mając własnego jachtu, zatrzymał się w hotelu The Breakers i jedynie wypożyczył małą łódź rybacką. Tym razem nie zrezygnował z aktywności na rynku i zamierzał przez cały czas grać na giełdzie – w końcu zapanowały na niej takie warunki, jakie przewidział. „Regularnie chodziłem do biura maklerskiego i zauważyłem, że bawełna, którą w ogóle nie byłem zainteresowany, ma się bardzo dobrze, a jej ceny idą w górę", mówił.

Na początku 1917 roku wciąż bardzo dużo mówiono o wysiłkach prezydenta Wilsona na rzecz przywrócenia pokoju w Europie, tak jak przewidziano w słynnym przecieku. Działania te były stałym tematem rozmów prowadzonych w Palm Beach. Panowało przekonanie, że amerykański przywódca odniesie sukces.

Ale Livermore nie mógł zrozumieć, dlaczego giełda i ceny pszenicy idą w dół, zaś ceny bawełny – w górę, skoro rzekomo niedługo ma zapanować pokój.

Wreszcie ostatniego dnia stycznia 1917 roku wcześniej wrócił z połowów i pospieszył do biura E.F. Hutton. „Od jakiegoś czasu w ogóle nie zajmowałem się bawełną. Tego dnia o 14.20 nie miałem ani jednej beli, ale o 14.25 wiara w rychły pokój kazała mi kupić 15 tysięcy beli. Na początek".

I niemal natychmiast nadeszła informacja, że negocjacje pokojowe zakończyły się fiaskiem.

Już po zamknięciu rynku 31 stycznia 1917 roku Niemcy ogłosiły, że rozpoczynają „nieograniczoną wojnę podwodną", a początek działań miał nastąpić już następnego dnia. Była to wprowadzona przez Niemcy blokada morska krajów ententy – każdy statek zamierzający złamać blokadę miał zostać storpedowany. Dotyczyło to także jednostek amerykańskich, więc stało się jasne, że następnym działaniem Niemiec mogło być już tylko wypowiedzenie wojny Stanom Zjednoczonym. Reakcją prezydenta Wilsona było zerwanie stosunków dyplomatycznych z Niemcami 3 dni później.

Informacja o oświadczeniu prezydenta nadeszła późnym popołudniem, już po zamknięciu rynków, więc maklerzy z jej wykorzystaniem musieli czekać do rana. W Palm Beach, gdzie przebywała na wakacjach prawie cała Wall Street, panowała wyjątkowo napięta atmosfera. Było pewne, że nazajutrz zaraz po

otwarciu notowań nastąpi potężna reakcja zarówno na rynku akcji, jak i na giełdzie towarowej. Livermore miał krótkie pozycje na akcjach i na pszenicy, ale długie na bawełnie – był to rezultat decyzji podjętej kilka godzin wcześniej.

Rano akcje największych spółek otworzyły się o 8 punktów niżej. Livermore po raz kolejny zabezpieczył wszystkie krótkie pozycje na akcjach i pszenicy. Miał między innymi otwarte zlecenia krótkiej sprzedaży na 50 tysięcy akcji US Steel i tego ranka zarobił na nich olbrzymie pieniądze. Do końca dnia zyskał 1,5 miliona dolarów.

Ale nie wszystkie wieści były równie pozytywne: chodziło o te 15 tysięcy beli bawełny, które wykazywały 350 tysięcy dolarów straty. Livermore po raz pierwszy nie wiedział, co zrobić. Jak sam przyznawał: „Nie miałem pojęcia, co począć z tą bawełną. Trzeba było rozważyć różne scenariusze i chociaż zawsze realizuję straty w chwili, kiedy dochodzę do przekonania, że się pomyliłem, to tym razem takie rozwiązanie zupełnie mi się nie podobało. Potem doszedłem do wniosku, że przecież przyjechałem tu, aby łowić ryby, a nie zadręczać się zachowaniem rynku bawełny. Co więcej, pszenica i akcje przyniosły mi tak solidne zyski, że na bawełnie spokojnie mogłem stracić. Policzyłem, że w najgorszym przypadku mój zysk zamiast ponad 1,5 miliona dolarów wyniesie nieco ponad milion. To była kwestia czysto rachunkowa, jak mówią księgowi, kiedy zadajesz im za dużo pytań", mówił.

„Gdybym nie kupił tej bawełny tuż przed zamknięciem rynku, to zaoszczędziłbym 400 tysięcy dolarów. To pokazuje, jak szybko można stracić na inwestycji średniej wielkości. Moje główne stanowisko było najzupełniej słuszne; zupełnie przypadkowo skorzystałem na wypadkach, które były krańcowo sprzeczne z wnioskami prowadzącymi mnie do takiej, a nie innej pozycji w przypadku akcji i pszenicy", tłumaczył.

Pomimo straty poniesionej na bawełnie i tak tej nocy miał powód do świętowania w należącym do Eda Bradleya Beach Club. Bo chociaż wielu członków klubu poniosło tego dnia dotkliwe straty, Livermore i jego przyjaciele mieli się z czego cieszyć.

Ale bawełna wciąż nie dawała mu spokoju. „Gdyby sprawy potoczyły się tak, jak przewidywałem, miałbym stuprocentową rację we wszystkich trzech przypadkach, bo w razie pokoju notowania akcji i pszenicy zapewne by spadły, a ceny bawełny poszłyby w górę", wyjaśniał. „No i zrealizowałbym zyski i tu, i tu. Niezależnie od wojny czy pokoju nie pomyliłem się co do giełdy kapitałowej i towarowej. Właśnie dlatego nieprzewidziane wydarzenie tylko pomogło. W przypadku bawełny moje plany opierały się na założeniu, że coś się wydarzy poza rynkiem, czyli postawiłem na sukces negocjacji pokojowych prezydenta Wilsona. Straciłem na bawełnie z powodu niemieckich dowódców".

W połowie lutego Livermore wrócił do Nowego Jorku. Miał do wypełnienia specyficzne zadanie, polegające na złożeniu wizyt wszystkim wierzycielom, którym był winien pieniądze w wyniku ogłoszonego w 1915 roku bankructwa. Dokładnie 2 lata wcześniej, czyli 17 lutego, odwiedził wszystkich pożyczkodawców, żeby przekazać im złe wiadomości.

Tym razem miał przy sobie czeki opiewające w sumie na 1,2 miliona dolarów, które zamierzał dostarczyć pod 25 nowojorskich adresów. Do każdego czeku dodał 4,5 procent rocznego oprocentowania, które zebrało się przez te 2 lata. Wizyty u wszystkich, którzy udzielili mu kredytu, a których zawiódł, były niezwykle przejmujące.

Nie zabrakło też cichej satysfakcji, którą czuł, patrząc na zdziwienie ludzi otwierających kopertę z czekiem.

Wielu z nich nie chciało przyjąć odsetek, ale on nalegał. „Spłaciłem wszystko, co byłem winien, czyli ponad milion dolarów. Mogłem to zrobić kilka miesięcy wcześniej, ale tego nie zrobiłem z prostego powodu. Aktywnie handlowałem i potrzebowałem każdej dostępnej ilości kapitału. Byłem to winien i sobie, i ludziom, których uważałem za swoich kredytodawców. Musiałem wykorzystać tę fantastyczną sytuację, jaka zapanowała na giełdzie w latach 1915 i 1916. Wiedziałem, że sporo zarobię, i nie denerwowałem się tym, że każę im czekać na pieniądze te kilka miesięcy dłużej; pieniądze, których wielu nie spodziewało się kiedykolwiek odzyskać. Nie chciałem spłacać swoich zobowiązań po kawałku czy pojedynczo. Chciałem spłacić wszystkich jednocześnie".

Tylko jednemu wierzycielowi Livermore nie oddał pieniędzy tego dnia – Johnowi Piersonowi, któremu był winien 500 dolarów. Poczekał, aż inni doniosą mu o uregulowaniu zobowiązań. Oczywiście Pierson już dawno przestał ścigać Livermore'a, ale on i tak nie mógł zapomnieć o nieprzyjemnościach, jakich doświadczył od Piersona 2 lata wcześniej.

„Na samym końcu spłaciłem gościa, któremu byłem winien 500 dolarów i który z tego powodu zamienił moje życie w piekło. Do tego stopnia, że zupełnie nie byłem w stanie handlować. Poczekałem, aż o spłacie długów dowie się od innych, dopiero potem dostał swoje pieniądze. To miała być dla niego lekcja, że warto być bardziej wyrozumiałym dla kogoś, kto był mu winien kilka stówek", mówił.

Nawet po spłacie wszystkich długów Livermore'owi zostały niemal 3 miliony dolarów. Trzysta tysięcy zainwestował w wykupienie rocznej renty, formalnie na żonę, z którą był w separacji, ale też pośrednio na siebie. Chciał w ten sposób zyskać pewność, że nie będzie miał dostępu do tych pieniędzy i że coś zawsze zostanie w rezerwie. „Zrobiłem to, bo wiedziałem, że człowiek, jeśli tylko nadarzy mu się taka możliwość, jest w stanie wydać wszystko co do grosza. Dzięki tej inwestycji moja żona była bezpieczna. Znałem mężczyzn, którzy postąpili tak

samo, ale gdy potrzebowali pieniędzy, to potrafili tak wymanewrować żonę, że ta podpisywała niezbędne papiery, a oni potem wszystko tracili. Ja zrobiłem to w taki sposób, że niezależnie od tego, co każde z nas chciałoby zrobić, pieniądze i tak zostawały w funduszu, zabezpieczone przed naszymi zakusami, moimi potrzebami rynkowymi, a nawet przed miłością oddanej żony. Nie chciałem ryzykować", wyjaśniał. „Nie spodziewałem się, że kiedykolwiek będę ich potrzebował, ale chciałem mieć pewność, że kiedy stracę ostatniego dolara, to będę miał za co żyć".

Rozdział 22

Wojna i przekręt kawowy

LIVERMORE PRZECHYTRZONY PRZEZ PALARNIE
1917

Kiedy 6 kwietnia 1917 roku prezydent Wilson wypowiedział wojnę Niemcom, Jesse Livermore zaraz po tym, jak Kongres poparł tę deklarację, na jakiś czas wycofał się z rynku. Przewidział wybuch wojny, ale nie mógł przewidzieć, jaka będzie reakcja giełdy.

Wojna wcale nie była pewna, a prezydent Wilson po opublikowaniu dokumentu zwanego telegramem Zimmermanna jedynie sondował poparcie rodaków. Depeszę nazwano nazwiskiem Arthura Zimmermanna, ministra spraw zagranicznych Niemiec, który wysłał ją do ambasadora swojego kraju w Meksyku, Heinricha von Eckardta. Zaproponował w niej, że w przypadku przystąpienia Ameryki do wojny przeciwko Niemcom ci ostatni pomogą Meksykowi w przeprowadzeniu aneksji Teksasu i innych części południowego zachodu. Telegram został przechwycony i rozkodowany przez oficerów brytyjskiego wywiadu. Szyfr złamała grupa londyńskich kryptologów znanych jako Pokój 40, od tajnej lokalizacji siedziby grupy w sercu dzielnicy Whitehall, zajmowanej niemal wyłącznie przez instytucje rządowe. Odczytanie depeszy było najważniejszym wydarzeniem I wojny światowej, a także jednym z przykładów najgłupszego i najbardziej nieprofesjonalnego sposobu komunikacji dyplomatycznej, nie mówiąc o tym, że stanowiła ona namacalną gwarancję ostatecznej przegranej Niemiec w tej wojnie.

Opublikowanie treści noty wzburzyło opinię publiczną Stanów Zjednoczonych i znacznie ułatwiło misję prezydenta. Oficjalne wypowiedzenie wojny nastąpiło zaraz po tym, jak Niemcy zatopiły siedem amerykańskich statków handlowych płynących do Europy.

Livermore był pewien, że indeksy giełdowe spadną, ale nie wiedział, jak bardzo i na jak długo. Zdając sobie sprawę, z jaką łatwością przepuścił niegdyś miliony dolarów, tym razem oparł się pokusie i trzymał z boku, pozostając przy analizie rynków i czekając na ewentualne okazje. Jego priorytetem stało się pilnowanie zdobytego majątku.

W 1917 roku rynek cały czas słabł. Livermore spodziewał się tego i czytał wszystkie sygnały dość dobrze, ale wojna sprawiła, że w stosunku do akcji stał się podwójnie ostrożny. Wolał pływać na bezpieczniejszych wodach giełdy towarowej.

Uważał, że przystąpienie Ameryki do wojny gwarantowało gwałtowny wzrost cen towarów i surowców: „To było łatwe do przewidzenia, tak samo jak wzrost wojennej inflacji. Oczywiście im dłużej trwał konflikt, tym dłużej trwały

wzrosty, ale teraz miałem i czas, i pieniądze, i chęci do inwestowania nie tylko w akcje, ale też w surowce".

Większość tych wzrostów nastąpiła dużo wcześniej, zanim jeszcze Livermore był gotów przystąpić do gry. Koncentrował się bowiem na łatwym pieniądzu z giełdy i zupełnie przeoczył boom surowcowy, kiedy to w ciągu 2 lat ceny wzrosły w skali od 100 do 400 procent.

Było jednak coś, co jeszcze się trzymało – kawa. Powód był prosty: po wybuchu wojny wszystkie surowce zamiast do Europy wędrowały do Stanów Zjednoczonych. Rynek był zapchany, więc cena spadła. Cena kawy jako jedynego surowca utrzymywała się poniżej poziomu cen sprzed wojny.

I z wielu powodów tak miało pozostać. Europejczycy nie bardzo mogli sobie pozwolić na luksusy, a na rozdartym konfliktem kontynencie kawa za taki luksus uchodziła. Tyle tylko, że niska cena zależała od dostaw surowego ziarna płynących z Ameryki Południowej na rynki eksportowe.

Wszystko się zmieniło, kiedy niemieckie u-booty zaczęły posyłać na dno oceanu rekordową liczbę statków handlowych krajów ententy. Dostępne jednostki zaczęto wykorzystywać do transportu rzeczy najpotrzebniejszych, a kawa nie była za taką uważana nawet przez hedonistycznie nastawionych Amerykanów.

Livermore wywnioskował, że moce transportowe znacznie się skurczą i pomimo dużej ilości kawy na rynku jej podaż w końcu spadnie. „Nie trzeba było Sherlocka Holmesa, żeby właściwie ocenić sytuację. Nie wiem, czemu nikt nie kupował kawy. Kiedy zdecydowałem się na zakup, nie uważałem tego za spekulację – to była bardziej inwestycja. Wiedziałem, że jej zrealizowanie zajmie trochę czasu, ale wiedziałem także, że musi przynieść sowite zyski. To była bardzo konserwatywna operacja inwestycyjna, bardziej przypominająca działania bankiera, a nie hazardzisty", wspominał.

W listopadzie 1917 roku, po długim okresie biernego siedzenia na pieniądzach, Livermore wszedł w transakcje kawowe. Kupił niewielką ilość towaru, koncentrując się na opcjach na przyszłe dostawy. Przetrzymał je do lipca 1918 roku – przez cały czas wykazywały stratę. Kiedy kontrakty wygasły, zaksięgował stratę w wysokości 600 tysięcy dolarów. Ale opinii nie zmienił, więc tylko wzruszył ramionami i stwierdził, że pewnie wszedł na rynek zbyt wcześnie. Wkrótce wznowił zakupy, ale już po niższych cenach: około 8 centów za funt. Teraz zaczął gromadzić kawę. Wolumen jego początkowych zakupów wzrósł trzykrotnie. „Byłem pewien, że moja opinia bazuje na solidnych podstawach. Na pewno pomyliłem się co do czasu, ale byłem przekonany, że kawa, tak jak wszystkie surowce, musi w końcu zdrożeć", mówił.

Tym razem było inaczej. Cena ruszyła w górę niemal natychmiast po zakończeniu zakupów. „Sprzedającymi moje kontrakty byli właściciele palarni kawy,

którzy kupowali surowiec w Brazylii w przekonaniu, że spokojnie dotrze na miejsce. Tyle tylko, że nie było statków, które mogłyby go przetransportować".

Gdy tylko to zrozumiano, amerykańskie palarnie zaczęły się pozbywać swoich zapasów. Livermore dokładnie przewidział deficyt floty handlowej, chociaż z rocznym opóźnieniem. Nie zburzyło to jego optymizmu. „Karą za pomyłkę jest strata pieniędzy. Nagrodą za posiadanie racji – zarobienie pieniędzy. Musiałem odczekać cały rok, ale teraz należała mi się nagroda: i za czekanie, i za to, że miałem rację. Oczyma duszy widziałem szybko gromadzące się zyski. Nie było w tym żadnego geniuszu. Po prostu nie byłem ślepy", wspominał.

Cena kawy poszybowała w górę, a Livermore miał ogromne fizyczne zapasy surowca i mnóstwo opcji. Potencjalny zysk opiewał na ponad 5 milionów dolarów.

I wtedy wydarzyło się coś nieoczekiwanego. Właściciele palarni kawy, zdając sobie sprawę ze złej oceny rynku, zaczęli tracić dziesiątki milionów dolarów potencjalnego zysku. Zdecydowali się zatem na bardzo śmiałe posunięcie: zaapelowali o pomoc do rządu Stanów Zjednoczonych.

Dla milionów Amerykanów kawa nie była jakimś odrealnionym surowcem, jak pszenica czy bawełna, ale napojem codziennego użytku. Kiedy ceny zaczęły gwałtownie rosnąć, wzrosła i cena filiżanki małej czarnej, co każdego uderzyło po kieszeni. Przebiegli przedstawiciele sektora wynajęli zatem waszyngtońskich ekspertów od public relations i rozpoczęli kampanię mającą uświadomić amerykańskich konsumentów, co się stało, i oskarżającą spekulantów pokroju Livermore'a o to, że właśnie oni są odpowiedzialni za zaistniałą sytuację. W rzeczywistości Livermore i pozostali po prostu kupowali kawę i opcje po dominującej cenie rynkowej, a palarnie chętnie im wszystko sprzedawały, wdzięczne, że ktoś je wyciąga z kłopotów. Teraz zwróciły się przeciwko nim.

Przedsiębiorcy wyważali otwarte drzwi, ale amerykańscy konsumenci ochoczo łyknęli tę historię. Tak się złożyło, że administracja Wilsona przyjęła szereg ustaw mających na celu zapobieganie wojennej lichwie i nadmiernej spekulacji, więc dostrzegli doskonałą okazję, aby kosztem Jessego Livermore'a zrekompensować sobie straty.

Złożyli zatem pozew do Komisji Cen przy Zarządzie Przemysłu Wojennego – organie stworzonym przez Wilsona w celu rozstrzygania sporów cenowych i eliminowania praktyk spekulacyjnych.

Livermore był zdumiony. Wielu graczy zobaczyło to samo co on, tymczasem sektor wskazał palcem właśnie jego jako chciwego spekulanta, który chciał ograbić rodaków.

Właściciele palarni bardzo dobrze wybrali cel. Livermore w żaden sposób nie mógł zaapelować do opinii publicznej i przedstawić swojej wersji, nawet kiedy wiedział, że został wrobiony. Niczego nie ukrywał. Wynajął własnych

specjalistów od public relations i starał się wytłumaczyć, że cena kawy, którą obecnie płacą, często ma niewiele wspólnego z ceną surowca. W tym przypadku wzrost był wynikiem wyższych kosztów transportu i wypalania, a jego własne zakupy miały niewielkie przełożenie na cenę filiżanki napoju. Ale konsumenci zatykali uszy na te argumenty, przyjmując dużo prostsze tłumaczenie.

Tę wizerunkową wojnę Livermore przegrał z kretesem. „Ci, którzy sprzedali mi kawę i kontrakty, doskonale wiedzieli, co ich czeka, więc aby jakoś wykaraskać się z sytuacji, w którą sami się wpakowali, sięgnęli po nową taktykę. Ruszyli po pomoc do Waszyngtonu i zwrócili się do władz z patriotycznym apelem o ochronę amerykańskiego zjadacza śniadań. Zapewniali, że pewien spekulant, niejaki Jesse Livermore, wykupuje z rynku kawę – albo zamierza wykupić. Chce bowiem na tym zarobić i w ten sposób wykorzystać trudności wojenne, a Amerykanie będą zmuszeni do płacenia astronomicznych cen za dzienną porcję kawy", opowiadał.

Właściciele palarni przechytrzyli Livermore'a, przedstawiając samych siebie jako „patriotów, którzy chcieli pomóc administracji w ukróceniu procederu czerpania lichwiarskich zysków – faktycznych lub zamierzonych – z tragedii wojennej". Niezwykle wiarygodnie przedstawili swoją sprawę w Komisji: w czasie wysłuchania otwarcie oskarżali Livermore'a o spekulacyjny wykup kawy z rynku i celowe doprowadzenie do wzrostu cen.

Komisji nie trzeba było długo przekonywać – uwierzyli na słowo. Ostateczna decyzja była z góry przesądzona. Jednogłośnie ustalono maksymalną cenę kawy na poziomie 9 centów za funt oraz wyznaczono nieprzekraczalny termin zamknięcia kontraktów terminowych. Livermore oskarżył Komisję o przeprowadzenie zbyt powierzchownego śledztwa, które doprowadziło do zamknięcia Giełdy Kawy w Nowym Jorku. Powiedział, że jej członkowie zostali wprowadzeni w błąd przez producentów, którzy wykorzystali sytuację, by osiągnąć własne cele. Ale protesty na nic się nie zdały. Livermore został sprytnie wymanewrowany. Zirytowany, nazwał całą sytuację „nieoczekiwaną" i dodał, że na tym właśnie polega „ryzyko związane z inwestowaniem".

Po ogłoszeniu decyzji przez Komisję Livermore natychmiast zamknął swoje pozycje, co udało mu się nawet bez poniesienia strat. „Mogłem zrobić tylko jedno: sprzedać wszystkie kontrakty. I właśnie to zrobiłem. Milionowe zyski, które uznałem za pewnik, nigdy się nie zmaterializowały", opowiadał.

Livermore był wściekły. „Tak jak wszyscy byłem i jestem przeciwny czerpaniu zysków ze spekulacyjnego zawyżania cen codziennych towarów, ale kiedy Komisja Cen ogłaszała swój werdykt, ceny innych towarów i surowców były od 250 do 400 procent wyższe niż przed wojną. Nie rozumiem, co to za różnica, kto jest właścicielem kawy. Cena musiała wzrosnąć, a powodem tego nie były działania pozbawionych sumienia spekulantów, ale kurczące się zapasy i spadający import,

co z kolei wynikało ze zniszczenia statków handlowych przez niemieckie okręty podwodne. Komisja zacisnęła hamulec ręczny", mówił.

„Z przyczyn politycznych i praktycznych wymuszenie przez Komisję zamknięcia Giełdy Kawy było błędem. Gdyby zostawiono kawę w spokoju, cena na pewno by wzrosła z powodów, które wymieniłem, a które nie miały nic wspólnego ze spekulacyjnym wykupem surowca. Tyle tylko, że ta wysoka cena – która wcale nie musiała być astronomiczna – byłaby zachętą do zwiększenia dostaw na rynek", tłumaczył.

Livermore miał rację. Zbyt niska cena kawy zniszczyła dobrze prosperujący biznes: plantatorzy po prostu przerzucili się na bardziej rentowne uprawy. Ziarna kawy gniły w magazynach i portach, ponieważ nikomu nie opłacało się ponosić wysokich kosztów transportu na rynek docelowy. A Amerykanie i tak musieli płacić za ulubiony napój dużo więcej.

Po wyczerpaniu zapasów i zniesieniu kontroli cen, cena kawy poszybowała w górę, a konsumenci zapłacili dużo więcej, niż płaciliby, gdyby nie ingerencja Komisji. „Kiedy Giełda Kawy wznowiła działalność, kawę sprzedawano po 23 centy. Amerykanie musieli tyle płacić z powodu niskiej podaży, a podaż była niska, bo cenę ustalono na zbyt niskim poziomie", tłumaczył Livermore.

On sam miał czyste sumienie. Nie zamierzał spekulować ceną detaliczną. Z jego strony była to całkowicie legalna transakcja na giełdzie towarowej. W dodatku został ogołocony z zysków przez pozbawione skrupułów lobby producentów, któremu udało się wmanipulować administrację rządową w niepotrzebną i krótkowzroczną interwencję. „Zawsze uważałem, że moje transakcje na rynku kawy były najbardziej legalne ze wszystkich, jakie zdarzyło mi się przeprowadzić na giełdach towarowych. Traktowałem to bardziej jako inwestycję niż spekulację. Jeśli ktoś tu spekulował, to wyłącznie lobby właścicieli palarni. Mieli kawę w Brazylii i sprzedali mi ją w Nowym Jorku. Komisja Cen ustaliła maksymalną cenę. Ochroniła konsumentów przed spekulacją, zanim ta się zaczęła, ale nie przed nieuniknionymi skutkami późniejszego wzrostu cen. Mało tego, kiedy jeszcze zielona kawa kosztowała 9 centów za funt, kawa palona poszła w górę tak samo jak wszystko. Korzyść odnieśli wyłącznie producenci. Gdyby cena zielonej kawy wzrosła o 2 lub 3 centy na funcie, dla mnie oznaczałoby to kilka milionów bez jakichkolwiek dodatkowych kosztów dla konsumentów".

Livermore uznał swoją kawową eskapadę, jak to później określił, za „ćwiczenie edukacyjne". Opisał ją jako przykład jednego z nieoczekiwanych zdarzeń, które mogą zaskoczyć nawet najbardziej wytrawnego giełdowego inwestora. „Spekulowanie po czasie to strata czasu. Do niczego nie prowadzi. Ale ten szczególny przypadek miał wartość edukacyjną równie dużą jak wszystkie inne.

Wzrost ceny był tak pewny, tak logiczny, że nie mogłem nie zarobić na tym kilku milionów. No ale nie zarobiłem", mówił.

„Raz czy dwa ucierpiałem na regulacjach wprowadzonych przez zarządy giełd, które bez ostrzeżenia zmieniały zasady gry. Ale w tych przypadkach moja pozycja, chociaż z technicznego punktu widzenia słuszna, nie miała takich solidnych podstaw handlowych jak inwestycja w kawę. W przypadku działań spekulacyjnych niczego nie możesz być do końca pewien. Ale to doświadczenie kazało mi do mojej listy potencjalnych ryzyk dodać jeszcze te zupełnie nieoczekiwane", tłumaczył.

Na zewnątrz Livermore udawał, że nie przejmuje się tym, co się stało. Jednak stracił nie tylko 5 milionów dolarów pewnego zysku, ale też reputację. Jego nazwisko zostało publicznie oczernione i to go bardzo bolało. „Teorię, że większość nagłych spadków lub jakieś szczególnie gwałtowne korekty są wynikiem działań pojedynczego spekulanta, wymyślono prawdopodobnie dlatego, żeby mieć pod ręką łatwe usprawiedliwienie tychże spekulantów, którzy będąc wyłącznie zaślepionymi hazardzistami, uwierzą we wszystko, co się im mówi, zamiast zmusić szare komórki do odrobiny wysiłku", dodawał.

Livermore uważał, że Komisja Cen, ustalając cenę kawy na tak niskim poziomie, do takiego wysiłku się nie zmusiła. Cena, którą płacili zwykli Amerykanie, i tak wystrzeliła do góry, gdy tylko powrócili do gry producenci wykorzystujący niskie ceny surowca, zawyżający marże detaliczne i w efekcie własne zyski. Udzielili Livermore'owi bardzo surowej lekcji, której nigdy nie zapomniał.

Po raz trzeci przegrał z oszustami: najpierw z Teddym Price'em, potem z Charlesem Pughem i jego szwagrem, a następie z grupą sprytnych i pozbawionych skrupułów rynkowych graczy. Jak oceniał, za każdym razem kosztowało go to około 5 milionów dolarów, czyli razem 15 milionów w ciągu 10 lat. Przysiągł sobie, że nigdy więcej do podobnej sytuacji nie dopuści.

Z napisanego przez wspomnianych wyżej panów podręcznika wyciągnął wnioski. Od tej pory przestaje być sympatycznym, honorowym facetem, który zawsze gra fair; płaci gotówką i mówi prawdę. Postanowił, że teraz, stając do starcia z przeciwnikami, będzie grał ostrzej, brutalniej i mniej uczciwie.

Miły chłopiec odszedł w przeszłość.

Rozdział 23

Wielka ucieczka

HANDEL NA KREDYT I KRÓTKA SPRZEDAŻ ZAGROŻONE
1917

Po sukcesach w 1916 roku Jesse Livermore wierzył, że zapracował sobie na szacunek kolegów z Wall Street. Bardzo mu na tym zależało i miał wrażenie, że dopiął swego.

I właśnie dlatego nie rozumiał, czemu oskarżono go o nikczemne czyny w trakcie handlu kawą, a później – o maczanie palców w słynnym wycieku informacji o inicjatywie pokojowej prezydenta Woodrowa Wilsona pod koniec 1916 roku.

Krytykę związaną z handlem kawą zniósł dość łatwo, ale z zarzutami, że w nielegalny sposób zarobił na pochodzącej prosto z Białego Domu poufnej informacji, było już gorzej.

Na sprzedaży krótkich pozycji w grudniu 1916 roku Livermore zarobił 1,5 miliona dolarów, więc opinia publiczna była przekonana, że krył się za tym jakiś wyrafinowany przekręt. Dwa miesiące później jego nazwisko znów znalazło się niemal we wszystkich gazetach – z kompletnie niewłaściwych powodów.

Ta niechciana popularność była wynikiem postępowania zainicjowanego przez Shermana Whipple'a, doradcę Komisji ds. Zasad przy Izbie Reprezentantów.

Livermore nigdy o nim nie słyszał, ale komisja była starą instytucją powstałą jeszcze w 1789 roku i mającą szerokie pełnomocnictwa. Funkcjonujące od 1880 roku gremium postrzegano jako najbardziej wpływowy organ rządu federalnego w Waszyngtonie.

Za jeszcze bardziej wpływowego uchodził sam Whipple, główny doradca komisji. Do tego stopnia, że w niektórych miejscach samo głośne wymówienie jego nazwiska uciszało nawet najbardziej gadatliwych.

W pewnym momencie różni ludzie zaczęli szeptać Whipple'owi do ucha o potężnych zyskach giełdowych spekulantów uzyskanych w grudniu 1916 roku dzięki wyciekowi z Białego Domu poufnej informacji. Whipple i inni zaczęli wietrzyć jakąś nieuczciwą grę, więc komisja wszczęła postępowanie. Na cel wzięto Jessego Livermore'a i Bernarda Barucha, przede wszystkim dlatego, że to właśnie oni byli największymi beneficjentami przecieku.

A wszystko zaczęło się od weterana bostońskiej giełdy, sześćdziesięcioletniego Tommy'ego Lawsona. Swego czasu był on wspólnikiem Livermore'a w Palm Beach i w przeszłości często współpracowali przy zakupie akcji. W grudniu 1916 roku Lawson zainwestował na rynku ogromne pieniądze i stracił prawie całą fortunę. Był pewny, że Livermore i Baruch pozyskali poufną informację, przekupując dziennikarzy, którzy mieli ją dla nich zdobyć. Lawson nalegał na przeprowadzenie

śledztwa. Twierdził, że gdyby wszyscy mieli dostęp do tej samej wiedzy, to na pewno nie straciliby pieniędzy.

Postępowaniem miał pokierować kongresmen Robert Henry. Problem polegał na tym, że ani Whipple, ani Henry nie wiedzieli zbyt wiele o funkcjonowaniu giełdy, a jeszcze mniej o pracy gazet: nie mieli na przykład pojęcia o istnieniu serwisów informacyjnych, które przesyłały informacje za pośrednictwem telegrafu.

Przesłuchania przed komisją, nazwaną komisją ds. przecieku, rozpoczęły się w lutym 1917 roku, a wezwano na nie nie tylko Bernarda Barucha i Jessego Livermore'a, ale także wielu bankowców, traderów i maklerów. Przesłuchania te stały się słynne z powodu potężnej ilości rażąco nieprawdziwych informacji, które naiwnej komisji przedstawił niemal każdy świadek.

Grunt przygotował Bernard Baruch, inwestor giełdowy o nieposzlakowanej reputacji, który wręcz okłamał komisję. Powiedział na przykład, że 16 i 17 grudnia zarobił jedynie 400 tysięcy dolarów, podczas gdy w rzeczywistości były to trzy miliony. Livermore, bardziej skromny, przyznał się do miliona, chociaż skasował o połowę więcej.

Do przedstawienia dowodów wezwano 30 traderów, bankowców i maklerów. Poza Baruchem i Livermore'em wszyscy jak jeden mąż zaprzeczyli, jakoby kiedykolwiek zajmowali się krótką sprzedażą, czyli sprzedażą akcji, których nie posiadali. Świadkowie jeden po drugim kłamali w żywe oczy. Prawda była taka, że każdy z nich zajmował się krótką sprzedażą codziennie.

Komisja, nie do końca przekonana, wyraziła chęć przejrzenia ksiąg rachunkowych wszystkich 400 brokerów, którzy w feralnym dniu byli aktywni w Nowym Jorku. Chciała sprawdzić, kto zarobił na tej informacji. Sherman Whipple nigdy tego audytu nie skończył ani nie opublikował jego ostatecznych wyników.

Po zakończeniu postępowania Whipple wygłosił oświadczenie, w którym powiedział, że komisja uznała krótką sprzedaż i handel na kredyt – na których przez wiele lat opierał się handel na giełdzie – za procedury „wątpliwe". Zajął stanowisko, że każdy dolar zarobiony przez prowadzącego krótką sprzedaż to jeden dolar straty dla pozostałych Amerykanów, a głównym problemem jest dla niego to, że tacy inwestorzy okradają współobywateli. „W czasie postępowania ujawniono, czego nie zrobiono nigdy wcześniej, w jaki sposób my wszyscy płacimy rachunki spekulanta z Wall Street", powiedział Whipple.

Whipple nie wymienił Barucha z nazwiska, ale było oczywiste, że nie aprobuje tak lubianej przez niego krótkiej sprzedaży. Whipple założył, że 350 tysięcy akcji, które Baruch zgodnie ze złożoną deklaracją „sprzedał krótko", zostało kupione na kredyt udzielony przez zwykłych obywateli, którzy z kolei stracili na tej transakcji 400 tysięcy dolarów. Nie dość, że było to uproszczenie, to jeszcze z gruntu fałszywe. Drugą stroną transakcji Barucha byli inni spekulanci, którzy

wierzyli w dalsze wzrosty indeksów giełdowych. Ale Whipple i pozostali członkowie komisji kompletnie tego nie rozumieli.

Niestety, z uproszczeniami czy nie komisja mogła wpływać na Kongres i niewiele osób zdawało sobie sprawę, że w 1917 roku był on o krok od przyjęcia ustawy całkowicie zakazującej krótkiej sprzedaży i handlu na kredyt.

Whipple to potwierdził: „Będziemy zachęcać Kongres do przyjęcia ustaw delegalizujących zarówno krótką sprzedaż, jak i inwestowanie na kredyt. To pozwoli na wyeliminowanie z Wall Street najbardziej niebezpiecznych elementów".

Dodał jeszcze: „Krótka sprzedaż karmi się handlem na kredyt. Gdyby go nie było, nie byłoby też akcji do pożyczenia. Kiedy ktoś kupuje akcje na kredyt, nie tylko uprawia hazard, ale też pozwala, żeby akcje te stały się przedmiotem zastawu lub żeby zostały wypożyczone przez gracza zlecającego ich krótką sprzedaż. Gdyby brokerzy nie mieli kupionych na kredyt akcji, wówczas nie miałyby one żadnego bezpośredniego właściciela, który chciałby je wypożyczyć w takim właśnie celu".

Wydaje się, że niezależnie od naiwności w wielu innych kwestiach analiza Whipple'a była trafna.

Słowa te poparło wielu bankierów zeznających przed komisją, którym zadawano to samo pytanie, mianowicie ile pieniędzy na dzień dzisiejszy pożyczyli giełdzie na prowadzenie takiego handlu. Sumy były astronomiczne: Francis Hine z First National Bank powiedział, że jego firma pożyczyła w tym celu „od 75 milionów do 80 milionów dolarów. William Simonson potwierdził, że National City bank udostępniał w tym celu średnio 73 milionów dolarów dziennie.

Za tym wszystkim krył się prosty fakt, że śledztwo zostało wszczęte z niewłaściwych powodów – osobistych pretensji. Zainspirował je Lawson i inni spekulanci, którzy w grudniu 1916 roku stracili pieniądze i, żądni zemsty, zaczęli urabiać Whipple'a.

Innym problemem dla komisji były osoby, które miały być odpowiedzialne za przeciek i wysłanie tajemniczej depeszy do domu maklerskiego. To zdumiewające, ale wyglądało na to, że nigdy nie wezwano głównego zainteresowanego, czyli samego autora, W.W. Price'a. To on mógł najlepiej wyjaśnić, co tak naprawdę wydarzyło się 16 grudnia 1916 roku.

Ale kiedy Whipple już miał zacząć przekonywać Kongres do przyjęcia przepisów, które fundamentalnie i na zawsze zmieniłyby Wall Street, sprawę zamieciono pod dywan. Whipple był naprawdę przejęty pomysłem przekupywania dziennikarzy i faktem, że taka praktyka może się przenieść na urzędników. „Pokazaliśmy, co można zrobić z poufną informacją", oświadczył. „Widać teraz, że jej uzyskanie warte jest przekupienia urzędnika państwowego. Jeśli dzięki zdobytej wcześniej

informacji ktoś może zarobić 100 dolarów, to dużo za nią nie zapłaci. Ale jeśli ma perspektywę na zarobienie milionów, to może pozwolić sobie na dużo więcej".

Dla Whipple'a był to realny problem. Przerażała go możliwość korupcji wśród amerykańskiej służby cywilnej, zwłaszcza kiedy w grę wchodziły tak ogromne kwoty. Wykazał się tym samym ogromną dalekowzrocznością, co 4 lata później miała pokazać tak zwana afera Teapot Dome.

Komisja nigdy nie ustaliła, kto był źródłem przecieku. Można przypuszczać, że winę ponosił sam prezydent Wilson, a nie grupa podstępnych spiskowców. To on w rozmowie z zaprzyjaźnionym dziennikarzem pozwolił sobie na niedyskrecję. To wszystko. Była to raczej niefrasobliwość, a nie intryga, ale równie skutecznie mogła w jednej chwili zakończyć karierę Jessego Livermore'a. Tak z pewnością by się stało, gdyby w 1917 roku wprowadzono zakaz krótkiej sprzedaży. Było naprawdę blisko.

Przesłuchania zakończyły się wskazaniem jednej niewinnej ofiary: szwagra prezydenta Wilsona, Wilmera Bollinga, którego zmuszono do odejścia z biura maklerskiego F.A. Connolly & Co. Bolling zobaczył informację w serwisie i zrozumiał jej znaczenie wyłącznie dzięki swoim powiązaniom z Białym Domem i wiedzy na temat giełdy. Naturalnie ją rozpowszechnił. W rezultacie, mimo jego łzawych protestów, uznano go za jednego ze spiskowców.

Istnieją także dowody, że Whipple zdawał sobie sprawę z bezczelnych kłamstw kolejnych świadków, powiedział bowiem: „Kwestią złożonych tu fałszywych zeznań komisja zajmie się w czasie wykonawczej (zamkniętej) sesji w Waszyngtonie, a na 27 lutego przygotuje odpowiedni raport".

Nigdy nie ukazał się żaden raport, a wszystkie kłamstwa zamieciono pod dywan, co w Waszyngtonie było rutynowym działaniem. Na przełomie wieków robiono tak za każdym razem, gdy trzeba było spojrzeć w oczy jakiejś niewygodnej prawdzie.

Kwestię ewentualnych zmian w zasadach obrotu giełdowego pozostawiono do decyzji władz Giełdy Papierów Wartościowych w Nowym Jorku, a one wydały oświadczenie stwierdzające, że „nie popierają wykorzystywania przedstawicieli gazet do zdobywania poufnych lub uprzywilejowanych informacji. Dlatego każdy członek naruszający politykę giełdy będzie zawieszony na okres nieprzekraczający jednego roku".

W oficjalnej rezolucji stwierdzono też, że „pośrednie lub bezpośrednie wykorzystanie przedstawicieli prasy przez członka Giełdy Papierów Wartościowych w Nowym Jorku lub przez jego firmę do uzyskania przedwczesnych albo poufnych informacji będzie uznawane za akt szkodliwy dla interesów i reputacji giełdy".

Giełda przyjęła także nową rezolucję, która przewidywała znacznie szersze uprawnienia Komitetu Zarządzającego i dawała mu wolną rękę w ściganiu

inwestorów zajmujących się krótką sprzedażą lub sprzedażą na kredyt. Znalazł się w niej zapis: „[komitet zarządzający] może na podstawie uchwały przyjętej większością głosów swoich członków zawiesić na rok każdego członka giełdy, który zostanie uznany za winnego czynu określonego przez komitet za szkodliwy dla interesów i dobrego imienia giełdy".

Nikt nie był do końca pewny, co to właściwie miało oznaczać i jaka była intencja rezolucji, dlatego zanim brokerzy powrócili na parkiet, przez kilka miesięcy na giełdzie panował nastrój niepewności.

Powyższe postanowienia nie miały żadnego wpływu ani na Jessego Livermore'a, ani na Bernarda Barucha, którzy nie ucierpieli nawet w najmniejszy sposób. Do prowadzenia swoich interesów nie potrzebowali bowiem członkostwa na giełdzie.

Kiedy Livermore przeczytał protokoły obu przesłuchań, był zdumiony naiwnością zarówno komisji Kongresu, jak i władz giełdy, chociaż nie narzekał.

Ale śledztwo i idąca za nim popularność bardzo go zirytowały i zniszczyły mu reputację, w dodatku akurat wtedy, kiedy próbował otworzyć własną firmę. „Zarówno profesjonaliści z Wall Street, jak i dziennikarze nabrali zwyczaju obwiniania mnie i moich rzekomych rajdów o nieuniknione spadki cen. Po epizodzie z kawą odniosłem taki sukces na handlu innymi surowcami oraz na krótkiej sprzedaży, że zacząłem być ofiarą plotek i pomówień. W pewnym momencie oskarżono mnie o to, że moje transakcje – niezależnie od tego, czy sprzedawałem, czy kupowałem – nie są patriotyczne".

Livermore był wściekły, bo gazety grubo przesadzały, pisząc o jego zakupach i sprzedażach, oraz oskarżały go o rzeczy, z którymi nie miał nic wspólnego. Przedstawiano go jako agresora, a w dziennikach pojawiały się liczne opowieści o atakach i rajdach, które rzekomo przeprowadził. Był przekonany, że reporterzy nie rozumieli giełdy, podobnie zresztą jak członkowie Kongresu. „Żadne manipulacje nie mogą ani spowodować, ani utrzymać spadku cen", mówił. „Nie ma tu żadnej tajemnicy. Powód jest oczywisty dla każdego, kto zada sobie trochę trudu i zastanowi się przynajmniej przez pół minuty. Załóżmy, że inwestor przypuścił atak na jakieś akcje, czyli zbił cenę do poziomu poniżej ich rzeczywistej wartości. Co wtedy musiałoby się stać? Cóż, taki spekulant natychmiast zmierzyłby się z falą zakupów. Ci, którzy wiedzą, ile papier jest naprawdę wart, kupują go zawsze, gdy tylko pojawi się okazyjna cena. Jeśli nie są w stanie tego zrobić, to tylko z uwagi na warunki ogólne ograniczające swobodne wykorzystanie posiadanych zasobów. A takie warunki nie są optymalnymi warunkami dla byków", tłumaczył.

„Kiedy ludzie mówią o rajdach, to sugerują, że są one nieusprawiedliwione; że mają niemal przestępczy charakter. Ale sprzedaż akcji po cenie dużo niższej od ich godziwej wartości to bardzo niebezpieczny biznes. Warto pamiętać, że

aktywa, które padają ofiarą takiego ataku i nie mogą się po nim odbić, po prostu nie są przedmiotem zakupów insiderów, a kiedy jest rajd – czyli nieuzasadniona krótka sprzedaż – to zwykle takie zakupy występują. I tam, gdzie się tak dzieje, niska cena nie utrzymuje się zbyt długo. Mogę powiedzieć, że w 99 procentach przypadków tak zwane ataki to całkowicie uzasadnione spadki, które czasem przyspieszają, ale nie w wyniku działań zawodowego tradera, niezależnie od rozmiarów tych spadków".

Livermore był tak rozjuszony, że nawet wytoczył magazynowi „National Financial News" sprawę o zniesławienie. Opublikowano tam artykuł, w którym przedstawiono go jako „wielkiego niedźwiedzia" i oskarżono o celowe wysyłanie swoich pracowników i „płatnych agentów" do siania na rynku pesymizmu. Ale sędzia uznał, że określenia „niedźwiedź" i „propagator pesymizmu" nie są obraźliwe. Po tym doświadczeniu Livermore nigdy już nie podawał nikogo do sądu. Zdał sobie sprawę, że jest to bezowocne i sędziowie raczej nie będą po jego stronie.

Ale patrząc bardziej realistycznie, przyznał, że dla niego i tak cała sprawa zakończyła się bardzo szczęśliwie. Gdyby zakazano krótkiej sprzedaży i handlu na kredyt, Wall Street zmieniłaby się na zawsze, a ludzie, którzy tak jak on zarabiali tu na życie, zostaliby skazani na wymarcie.

Rok później, na początku 1918 roku, Livermore mógł już odetchnąć z ulgą. Kula, być może śmiertelna, jednak przeszła obok.

Rozdział 24

Rozwód, małżeństwo, rodzina

DOTTIE KRADNIE MU SERCE
1917–1918

Jesse Livermore nigdy nie należał do ludzi gustujących w konwencjonalnym stylu życia, także osobistym. Na przykład jego relacje z pierwszą żoną, Nettie Jordan, nie poddają się żadnej racjonalnej analizie. Chociaż jako mąż i żona żyli pod jednym dachem zaledwie niecały rok, to przez 17 lat formalnie pozostawali małżeństwem, bez względu na to, że ich związek rozpadł się kilka miesięcy po ślubie, w grudniu 1900 roku.

Główną przyczynę stanowił pośpiech. Pobrali się 2 miesiące po pierwszym spotkaniu, więc w noc poślubną byli w zasadzie parą obcych sobie ludzi. Kiedy interesy Livermore'a toczyły się pomyślnie, małżeństwo było szczęśliwe, ale wraz z pierwszymi kłopotami finansowymi Nettie po prostu go opuściła.

Wszystko się posypało, kiedy oświadczył młodej małżonce, że musi oddać do lombardu podarowaną jej wcześniej biżuterię, bo potrzebuje pieniędzy. Nettie, stając przed wyborem między klejnotami a mężem, wybrała to pierwsze.

Z kosztownościami wartymi 30 tysięcy dolarów wróciła do Indianapolis, do rodziców, a ojciec zamknął skarb w sejfie. Później od czasu do czasu wracała do Nowego Jorku, a małżonkowie pozostali przyjaciółmi pomimo nieprzyjemnych okoliczności towarzyszących jej odejściu. Livermore wciąż miał słabość do żony i kiedy już mógł sobie na to pozwolić, kupił jej komfortowy dom na Long Island, gdzie mogła prowadzić spokojne i wygodne życie. Nettie powiedziała mężowi, że dopóki będzie spekulował na giełdzie, ona do niego nie wróci. Zapowiedziała też, że nigdy nie pogodzi się z wybraną przez niego karierą i wszystkim, co się z tym wiąże.

Nigdy już nie zamieszkali razem, chociaż w czasie okazjonalnych wizyt Nettie w Nowym Jorku i Jessego na Long Island chętnie egzekwowali swoje prawa małżeńskie. Ponadto raz do roku spędzali wspólnie wakacje w Palm Beach.

Trwało to niemal 17 lat. Livermore miał dość ciekawy pogląd na świętość małżeństwa: chociaż nie kochał już żony ani ona jego, czuł się związany przysięgą. Nettie nie mogła mu darować próby odebrania biżuterii, a on tego, że opuściła go w potrzebie.

Nettie Livermore na pewno umiejętnie manipulowała poczuciem winy swojego małżonka, a także jego silnym poczuciem lojalności. Najlepszym przykładem było to, że w 1908 roku wyasygnował 200 tysięcy dolarów na pomoc dla jej brata Chestera, aby pomóc mu uniknąć krzesła elektrycznego za zamordowanie i rozczłonkowanie ciała żony. Pieniądze trafiły do adwokatów w czasie, kiedy Livermore z trudem mógł sobie na taki wydatek pozwolić. A kiedy wszelkie

manewry prawne spaliły na panewce i Chester Jordan został uznany za winnego i stracony, w jakiś niewytłumaczalny sposób winą za to obarczono Livermore'a.

Żadne z jego rodziców, ani Hiram, ani Laura, nigdy nie lubiło Nettie, a i rodzina Jordanów nigdy nie wybrałaby na zięcia kogoś takiego jak Livermore, chociaż chętnie przyjmowali jego pieniądze, kiedy akurat je miał. Tak naprawdę bliscy jego żony nie byli zbyt sympatyczni. Przejrzenie ich i zerwanie rodzinnych kontaktów zajęło Livermore'owi 16 lat.

W 1916 roku Livermore zbliżał się do czterdziestki. Nagle poczuł się śmiertelny i zaczął tęsknić za prawdziwą rodziną. Zdał sobie sprawę, że z Nettie, która nie chciała mieć dzieci, nie będzie to możliwe.

Do 1917 roku odbudował majątek i w przeciwieństwie do poprzednich okresów prosperity tym razem nie czuł się spełniony. Egzystencja znanego w mieście playboya już mu się znudziła i z zazdrością spoglądał na mężczyzn w podobnym wieku otoczonych gromadką dzieci i prowadzących – w jego mniemaniu – błogie i radosne życie.

Rok później, w dniu 40. urodzin, miał na koncie 8 milionów dolarów i uregulowane wszystkie zaległe długi. Pracował w biurze niedaleko Times Square, mieszkał zaś w jednym z najmodniejszych hoteli Nowego Jorku, Netherland, usytuowanym przy Fifth Avenue.

Wszyscy zdążyli już zapomnieć o jego problemach finansowych i bankructwie. Na Wall Street znów był znany i szanowany, a jego nazwisko nie znikało z gazet.

To prawda, że miał więcej dziewcząt, niż był w stanie policzyć, i cieszył się beztroskim stylem życia. Ale teraz zatęsknił za rodziną i stabilizacją.

Jednym z najbliższych przyjaciół Livermore'a był Florenz Ziegfeld junior, pięćdziesięcioletni impresario teatralny. Panowie poznali się przy karcianym stole w Beach Club, dość szybko zaprzyjaźnili i praktycznie każdą noc – czy to w Palm Beach, czy w Nowym Jorku – spędzali na wspólnej zabawie.

Ziegfeld aż do śmierci w 1932 roku, czyli przez ponad dwie dekady, pozostał najbliższym przyjacielem i ważną postacią w życiu Livermore'a.

Wraz z żoną, Anną Held, Ziegfeld stworzył popularny teatrzyk rewiowy na Broadwayu, The Ziegfeld Follies, w którym można było podziwiać tancerki, wymyślną scenografię oraz najpopularniejszą wówczas muzykę. O tym, czym jest rewia, dowiedział się dopiero na początku XX wieku, w czasie pobytu w Paryżu. Wybrał się tam do kabaretu Follies Bergère i pomyślał, że coś takiego na pewno przyjęłoby się na Broadwayu, ale jako rewia na scenie teatralnej.

W czasie rejsu do domu oboje z żoną opracowali wszystkie szczegóły i kiedy w Nowym Jorku wysiadali na ląd, mieli już gotowy plan. Ziegfeld zaczął szukać inwestorów i szybko ich znalazł, między innymi wydawcę Williama Randolpha

Hearsta. Sponsorzy podeszli entuzjastycznie do tego pomysłu między innymi dlatego, że obiecano im, że po przedstawieniach będą mogli spędzać czas z występującymi w nich dziewczętami. Nikogo nie trzeba było długo przekonywać.

Teatr rewiowy Ziegfeld Follies otworzył swoje podwoje w 1907 roku i natychmiast podbił Nowy Jork. Skopiowano paryskie pomysły, tyle że na większą skalę, dostosowując je do gustów tutejszej publiczności.

Sekretem powodzenia były piękne dziewczęta, wybierane przez Ziegfelda osobiście, ubrane przez jego żonę w wyszukane stroje. On z kolei zajął się równie wyszukaną scenografią. Kazał także zaadaptować do potrzeb rewii utwory George'a Gershwina, Jerome'a Kerna i Irvinga Berlina. To był doskonały przepis na sukces – od pierwszego występu teatr pękał w szwach.

Rewia Ziegfeld Follies szybko stała się ważnym punktem na teatralnej mapie Broadwayu i mogła się pochwalić tym, że co wieczór wszystkie bilety były wyprzedane. Ziegfeld został bardzo bogatym człowiekiem, a sława i majątek w nieunikniony sposób zmieniły jego życie i oczekiwania. W 1913 roku rozwiódł się z żoną i ożenił z Billie Burke, popularną wówczas aktorką.

Sam Ziegfeld też był znaną postacią, często gościł na łamach gazet i magazynów w całej Ameryce. Zawsze mówił reporterom, że rewia zawdzięcza swoją popularność wyłącznie dziewczętom – ich osobowości i zdolności do przyciągania publiczności. Bardzo szybko wiele z nich zyskało status gwiazd, a największa, Fanny Brice, wcześniej nikomu nieznana pieśniarka, stała się najsławniejszą kobietą w Ameryce.

Sukces rewii miał też być ogromnie istotny dla życia Jessego Livermore'a.

Jedną z mniej znanych dziewcząt Ziegfelda była dwudziestodwuletnia, drobna piękność o kasztanowych włosach, Dorothy Wendt z nowojorskiego Brooklynu. Wendt miała niezwykłe zielone oczy i pogodną twarz, dzięki której wyglądała tak, jakby zawsze się śmiała. Poza tym ładnie się wyrażała i pochodziła z dobrej rodziny – ojciec był zamożnym brooklyńskim hurtownikiem.

W przeciwieństwie do innych dziewcząt z rewii unikała popularności i trzymała się nieco z boku. Nic dziwnego, że bardzo szybko wszyscy wolni kawalerowie w mieście uznali ją za tajemniczą i trudną do zdobycia.

Florenz Ziegfeld zwrócił na nią uwagę Livermore'a, mówiąc, że to znakomity materiał na żonę. Ale dodał, że Dorothy nie jest taka jak inne i że w tym przypadku trzeba się będzie bardzo postarać.

Livermore był wówczas bardziej niż zdeterminowany, żeby wreszcie uporządkować swoje życie i założyć rodzinę. Umawiał się z wieloma dziewczętami z Ziegfeld Follies, ale nie spotkał takiej, z którą chciałby spędzić więcej niż jedną noc.

Towarzystwo z rewii wypracowało już pewien rytuał: co noc po zakończeniu przedstawienia wszyscy zbierali się barze w hotelu Netherland. Później jedna z dziewcząt (a czasem więcej) zostawała w apartamencie Livermore'a aż do rana. Ale Dorothy zawsze wracała do domu, na Brooklyn, i w ogóle dość rzadko przychodziła na te przyjęcia.

Livermore długo jej nie zauważał, aż pewnego wieczora dostrzegł ją na scenie w czasie jednej z nielicznych wizyt na widowni, gdzie podziwiał znane na pamięć przedstawienie. I zaraz zaczął się zastanawiać, czy to przypadkiem nie ta dziewczyna, o której wspominał mu Ziegfeld. Tego samego wieczora wybrał się za kulisy, żeby się przedstawić. W wieku 40 lat Livermore nie wyglądał już jak chłopak czy sobowtór Roberta Redforda, którego przypominał w młodości, ale wciąż był przystojny. Dorothy poczuła się onieśmielona jego obecnością w garderobie – zdążyła już usłyszeć o przystojnym finansiście od koleżanek.

Przyjęła zaproszenie i tego wieczora Livermore zabrał ją na kolację do hotelu St Regis, a następnie odwiózł do domu na Brooklynie. W czasie posiłku nie mówiła zbyt dużo, a Livermore nie był pewien, jakie zrobił na niej wrażenie, o ile w ogóle zrobił.

Dorothy była jednak zaintrygowana i następnego dnia zaczęła wypytywać szefa o nowego adoratora. Ziegfeld mówił o przyjacielu w samych superlatywach i dodał, że nie mogła trafić lepiej. Informację o tym małym śledztwie natychmiast przekazał Jessemu.

Ale Dorothy Wendt okazała się trudną zdobyczą. Chociaż nie spędzała dużo czasu w towarzystwie innych dziewcząt, to miała grono wielbicieli i szczelnie wypełniony kalendarz towarzyski. Livermore jednak naciskał i ostatecznie wygrał pierwszą rundę, a ona powoli pozbywała się innych zalotników.

Pomimo niewątpliwej urody czar Dorothy krył się w jej osobowości; była inteligentna, umiała używać słów i zwrotów, których nie znały inne dziewczęta. Ale chociaż stawali się sobie coraz bardziej bliscy, opierała się wysiłkom Livermore'a, aby zaciągnąć ją do łóżka. A on był coraz bardziej zakochany, z wzajemnością.

Bardzo szybko postanowili się pobrać. Tyle tylko, że tu Dorothy czekał spory szok. Nie miała pojęcia, że ukochany wciąż pozostaje w związku małżeńskim, i nie uwierzyła w opowieści o prawdziwym charakterze ich relacji. Postawiła twarde warunki i zawiesiła ich kontakty do czasu ostatecznego rozstania Jessego z Nettie. Realizacja tego scenariusza okazała się nadspodziewanie pilna i wcale nie przebiegała łatwo.

W 1917 roku Livermore poinformował żonę, że chciałby się rozwieść. Ona odmówiła i po raz pierwszy w ich związku zrobiło się naprawdę nieprzyjemnie. Wyglądało na to, że jedynym powodem odmowy jest upór i chęć zrobienia mężowi na złość. Livermore miał jednak nadzieję, że jeśli zaproponuje wystarczająco

atrakcyjne warunki finansowe, to Nettie zmieni zdanie. Ale i tak sprawa była bardzo trudna.

Po 17 latach separacji Livermore doszedł bowiem do błędnego wniosku, że rozstanie w sposób pokojowy nie będzie stanowić problemu. Ale nie wziął pod uwagę determinacji Nettie, która lubiła być panią Livermore i przyzwyczaiła się do tego. Poza tym na początku XX wieku rozwód nadal oznaczał dla kobiety wykluczenie z towarzystwa i wolała tego uniknąć.

Walka Livermore'a o odzyskanie wolności wkrótce trafiła na łamy kolumn plotkarskich, a Nettie wciąż powtarzała, że niezależnie od wszystkiego pozostaną małżeństwem. On nie mógł się na to zgodzić i po 17 latach względnej harmonii państwo Livermore zamienili się w śmiertelnych wrogów. W pewnym momencie, kiedy bitwa osiągnęła apogeum, Nettie postawiła sprawę jasno, mówiąc reporterowi: „Nigdy nie dam mu rozwodu. Może mnie prześladować, może mi zrobić krzywdę, ale nigdy się na to nie zgodzę. Jeśli pan Livermore znalazł sobie inną kobietę, z którą chciałby się ożenić, to musi przygotować się na duże trudności. To będzie niemożliwe, bo nigdy mu na to nie pozwolę. Może mnie dręczyć, może mnie poniżać, ale go nie opuszczę".

Rozwód stał się głównym tematem prasy brukowej. Niewielu czytelników wiedziało, że państwo Livermore byli w separacji przez niemal 17 lat, więc stanęli po stronie Nettie. Ujrzeli biedną, oszukaną żonę, która musiała stawić czoła chciwej kochance. Dorothy przeżywała naprawdę trudny okres. Została przedstawiona jako ta, która rozbija ognisko domowe. Odeszła z Follies, a Livermore kupił jej dom w Signal Hill w Lake Placid, gdzie mogła się ukryć i gdzie mógł ją odwiedzać w czasie weekendów. Zasypywał ją prezentami, głównie kosztowną biżuterią, z której najdroższą rzeczą był imponujący pierścionek zaręczynowy z platyny, ozdobiony gigantycznym szmaragdem. Podobno kosztował 150 tysięcy dolarów.

Chcąc kupić życzliwość Nettie, Livermore zgodził się zostawić jej dom na Long Island, nowy samochód oraz wypłacać alimenty w wysokości tysiąca dolarów tygodniowo, ale ona pozostała nieugięta.

Walka o rozwód wkroczyła w ostrą fazę i z kolumn plotkarskich przeniosła się na pierwsze strony gazet. Jednym z elementów był szeroko relacjonowany spór o czarnego rolls-royce'a z 1902 roku, którego wówczas kupił Livermore i który stał w garażu schowany przez okiem wierzycieli. Livermore niemal zapomniał o tym samochodzie i teraz starał się go odzyskać. Ona z kolei była zdeterminowana, aby go zatrzymać, ponieważ przez niemal 15 lat stanowił część jej stanu posiadania. Pojazd kosztował 6 tysięcy dolarów, ale teraz z uwagi na wojenne braki wart był znacznie więcej.

Livermore postąpił dość niemądrze, zatrudniając znanego nowojorskiego detektywa, Williama Jerome'a, który miał samochód odebrać siłą. Ten

pięćdziesięciodziewięciolatek był niegdyś prokuratorem okręgowym hrabstwa Nowy Jork, a teraz cieszył się opinią jednego z najlepszych prywatnych detektywów Ameryki. Ale okazał się marnym przeciwnikiem dla Nettie Livermore, która go przechytrzyła i poniżyła – kazała aresztować i oskarżyła o kradzież. Jerome spędził noc w areszcie, czekając, aż Jesse zapłaci kaucję. Kiedy okazało się to niemożliwe, Livermore udał się do sądu. Sędzia stanął w końcu po jego stronie, bo był mocno zniesmaczony i samą Nettie, i jej zachowaniem. Jesse odzyskał swoje auto.

W końcu Nettie zmęczyła się popularnością i zrozumiała, że mąż nie ustąpi i ożeni się z Dorothy. 18 listopada 1918 roku złożyła pozew rozwodowy w Reno w stanie Nevada. Zapewne ostatecznie przekonał ją fundusz powierniczy na kwotę 500 tysięcy dolarów, który co prawda Livermore założył dla siebie, ale który i tak ona kontrolowała. Dwa tygodnie później, 1 grudnia, rozwód stał się faktem.

Następnego dnia Jesse Livermore i Dorothy Wendt wzięli ślub w hotelu St Regis, gdzie 18 miesięcy wcześniej byli na pierwszej randce. Na złotej obrączce, którą Jesse założył jej na palec, wygrawerowano napis: „Dla Dotsie, na zawsze i na wieczność, J.L.”.

Wieczorna ceremonia, której przewodniczył urzędnik magistratu, Peter Barlow, trwała niecałe 15 minut. Obecni byli rodzice Livermore'a, Hiram i Laura, brat Elliot ze swoją drugą żoną Myrą, a także siostra Mable z mężem Arthurem. Dorothy zaprosiła tuzin bliskich krewnych z Brooklynu. Jedynymi weselnikami nienależącymi do rodziny byli Flo i Billie Ziegfeld. Po ślubie wszyscy udali się na uroczystą kolację w prywatnych apartamentach hotelu St Regis.

Trudno o lepsze miejsce – był to najwytworniejszy i najdroższy hotel w Nowym Jorku. Właścicielem liczącego 18 pięter budynku, położonego na Fifth Avenue, cztery przecznice od Central Parku, był John Jacob Astor IV, który wybudował go 14 lat wcześniej jako uzupełnienie znajdującego się 20 przecznic dalej hotelu Waldorf-Astoria.

Dla nowo powiększonej rodziny Livermore wynajął wszystkie pokoje i apartamenty na 18. piętrze, a nowożeńcy spędzili noc poślubną w liczącym ponad 300 metrów kwadratowych apartamencie prezydenckim z niezapomnianym widokiem na Central Park. Następnego dnia nowym, prywatnym wagonem pulmanowskim kupionym przez Livermore'a świeżo upieczeni małżonkowie wyjechali do Palm Beach, gdzie spędzili 2 tygodnie, robiąc to, co Jesse lubił najbardziej: w dzień łowili ryby, a nocą uprawiali hazard. W drugim tygodniu dołączyli do nich Ziegfeldowie i cała czwórka wybrała się w rejs nowym jachtem. Nazwano go Athero, chociaż nikt nie miał pojęcia dlaczego. To zapewne wtedy został poczęty ich najstarszy syn.

Po powrocie do Nowego Jorku państwo Livermore'owie zamieszkali w pięciopiętrowym luksusowym apartamencie pod numerem 8 West 76th Street na Upper West Side, który Livermore kupił latem poprzedniego roku. Roztaczał się stamtąd widok zarówno na Central Park, jak i na rzekę Hudson. Tydzień po powrocie do miasta Dorothy oznajmiła uszczęśliwionemu mężowi, że jest w ciąży. Jesse Junior urodził się 19 września 1919 roku.

Cztery lata później, 23 kwietnia 1923 roku, na świat przyszedł Paul Livermore. Rodzina była w komplecie.

Rozdział 25

Łatwo i przyjemnie

LIVERMORE ZARABIA 15 MILIONÓW DOLARÓW

Zaraz po zakończeniu I wojny światowej, które świętowano 11 listopada 1918 roku, indeksy giełdowe na krótko poszybowały w górę, ale wkrótce zaczęły nieuchronną wędrówkę w dół. Trend ten miał się utrzymać całe 2 lata. Skończył się wojenny boom, a gospodarka amerykańska i światowa musiały skonfrontować się z traumatyczną powojenną rzeczywistością. Tymczasem Livermore niemal przez cały czas zlecał krótką sprzedaż i bez wysiłku gromadził kolejne miliony.

Wojna w równym stopniu zrujnowała gospodarki zwycięzców i pokonanych. Kraje bloku ententy wydały na nią w sumie 58 miliardów dolarów, z czego na Wielką Brytanią przypadło 21 miliardów. Nawet Stany Zjednoczone w czasie krótkiego zaangażowania w działania wojenne zdążyły wydać 17 miliardów. Pokonane Niemcy konflikt kosztował względnie niewiele, bo skromne 20 miliardów, ale musiały wypłacić zwycięzcom zgubne w skutkach, jak się miało okazać, reparacje wojenne.

Zgodnie z oczekiwaniami zawieszenie broni było bardzo złą wiadomością dla giełdy. Od końca 1918 do końca 1920 roku indeks Dow Jones Industrial Average spadł niemal o połowę, ze 115 punktów do nieco powyżej 60.

Jesse Livermore miał do dyspozycji kapitał w wysokości niemal 6 milionów dolarów, ale nie mógł w pełni go wykorzystać – zbyt mało było możliwości. Poza tym bardzo uważał, żeby nie stracić pieniędzy. Nie mógł zapomnieć, z jaką łatwością robił to wcześniej, więc szukał bezpieczniejszych sposobów inwestowania. Pierwszym było niemal całkowite odejście od handlu akcjami i przerzucenie się na towary i surowce. Drugim – zbudowanie operacji biznesowych w taki sposób, aby dało mu to możliwość maksymalnego wykorzystania zdolności i generowania zysków nie tyle spektakularnych i chimerycznych, ile bardziej stabilnych.

Livermore'owi zależało też na nadaniu swojej działalności bardziej formalnych ram. Nie chciał już prowadzić jednoosobowej spółki tradingowej. Był zmęczony pracą z biur maklerskich i od dłuższego czasu myślał o założeniu własnej bazy. Chodził mu po głowie butikowy bank inwestycyjny, który pomagałby firmom w organizowaniu emisji publicznych czy nawet sam je przeprowadzał. Pomysł zaowocował podmiotem J.L. Livermore & Company, z biurem mieszczącym się w Trinity Building pod numerem 111 na Broadwayu, nieopodal dzielnicy finansowej i Wall Street. Ten niemal osiemdziesięciopięciometrowy biurowiec został wybudowany 1905 roku w stylu neogotyckim. Mając 21 pięter, zaliczał się wówczas do najwyższych budynków w Nowym Jorku. Livermore wynajął pomieszczenia na 11. piętrze.

Pękał z dumy, wprowadzając się do nowej siedziby, gdzie zainstalował sekretarkę oraz kilku młodych asystentów, absolwentów najlepszych amerykańskich uczelni, którzy odpowiedzieli na jego ogłoszenie rekrutacyjne. Wkrótce zainwestował w kilka tickerów i założył bezpośrednie linie telegraficzne łączące go z głównymi brokerami i giełdami zbożowymi w Chicago.

Chociaż w latach 1919 i 1920 wciąż zajmował się krótką sprzedażą, teraz gazety pisały głównie o jego nowych zainteresowaniach i sukcesach odnoszonych na giełdach towarowych. W tamtym okresie prasa miała obsesję na punkcie towarów i surowców, więc każde posunięcie Livermore'a było skrzętnie odnotowywane. Przez te 2 lata długie pozycje na towarach i krótkie na akcjach stanowiły bardzo lukratywną kombinację. W rezultacie miliony mnożyły się, a roczne zyski na poziomie 3 milionów dolarów, jakie Livermore uzyskiwał do roku 1923, ograniczała jedynie jego własna ostrożność.

Zaczął także zarabiać na nowej działalności, polegającej na budowaniu syndykatów inwestycyjnych i doradzaniu przy ofertach publicznych. Jeśli oferta kończyła się sukcesem, a zwykle tak się działo, mógł liczyć na prowizję w wysokości miliona dolarów.

Aby dodać nowej firmie prestiżu, Livermore został członkiem nieoficjalnej giełdy papierów wartościowych, znanej jako New York Curb Exchange. Płacił za ten zaszczyt 5 tysięcy dolarów. Nie było to nic wielkiego, ale gwarantowało dostęp do niektórych przywilejów na drugim pod względem wolumenu obrotów nowojorskim parkiecie. Giełda ta, jak sama nazwa wskazuje, prowadziła handel poza NYSE, ale Livermore wstąpił do niej w idealnym momencie. W 1921 roku członkowie kupili budynek na Greenwich Street na Dolnym Manhattanie, zmieniając ją w szacowną instytucję.

Prestiż i przywileje uderzyły mu do głowy. W 1920 roku, w Święto Pracy przypadające na pierwszy poniedziałek września, Livermore zrobił coś zupełnie nie w swoim stylu: za pośrednictwem prawnika wydał komunikat prasowy, w którym odtrąbił ostateczny koniec bessy. Było to dziwne i zupełnie do niego niepodobne, ale czuł, że właśnie czegoś takiego wymagała rola prezesa J.L. Livermore & Company. Cieszył się nową pozycją wynikającą z prowadzenia własnej firmy oraz świadomością, że zerwał ze statusem drobnego giełdowego spekulanta. Bardzo zazdrościł reputacji takim finansistom jak Jack Morgan (syn Pierponta, który teraz kierował J.P. Morgan) i pragnął ich naśladować.

Komunikat prasowy okazał się dobrym posunięciem: w sierpniu rynek osiągnął wreszcie dno, od którego powoli zaczął się odbijać. Ale za komunikatem kryło się jeszcze coś: chęć zysku.

Prawda była taka, że 2 miesiące wcześniej, wczesną wiosną, Livermore przeszedł na drugą stronę mocy. Był teraz bykiem, coraz bardziej zniecierpliwionym

niechęcią giełdy do reagowania na zachodzące w jej otoczeniu wydarzenia. Zdecydował zatem, że musi popchnąć rynek w odpowiednim kierunku. Podstęp się sprawdził i stanowił kolejny dowód na jego iście midasowe talenty – wszystko, czego dotknął, zamieniało się w brzęczącą monetę.

Sukces oświadczenia zainspirował Livermore'a do zerwania ze względną anonimowością i reputacją odludka. Zaczął szukać kontaktu z mediami i nagle zaczął się bardzo przejmować tym, co o nim piszą.

Pod koniec 1921 roku jego firma otrzymała pierwsze poważne zlecenie. Chodziło o pokierowanie grupą, która miała podbić cenę akcji spółki Seneca Copper, a następnie wprowadzić ją na główny parkiet. Kontrolował ją mały bank inwestycyjny Lewisohn Brothers. Akcje znajdowały się w obrocie pozagiełdowym i kosztowały około 12 dolarów za akcję.

Z Livermore'em skontaktował się Walter Lewisohn, syn założyciela Seneca Copper, Leonarda. Po jego śmierci w 1902 roku syn otrzymał w spadku 2,5 miliona dolarów, głównie w akcjach Seneca Copper. Ale bez Lewisohna starszego zarówno wartość akcji, jak i samej spółki zaczęły spadać. Walter Lewisohn nie był emocjonalnie związany z dziełem swojego ojca, interesował go wyłącznie wzrost wartości aktywów i spieniężenie spadku.

Livermore został zatem poproszony o pokierowanie spółdzielnią kupujących, którzy mogliby podbić cenę. Drugim zadaniem było spopularyzowanie na Wall Street samej firmy i jej działalności.

Jak Livermore odniósł się do swojej roli? Opisał to tak: „Traderów na parkiecie interesuje wyłącznie aktywność. Kupią lub sprzedadzą każdy papier po dowolnej cenie, jeśli tylko będzie na to rynek. Jeśli zobaczą zainteresowanie, będą handlować tysiącami akcji i wtedy ich połączone siły staną się prawdziwą potęgą. Dla animatora ceny to właśnie oni stanowią pierwszą linię nabywców. Pójdą za tobą wszędzie i dlatego mogą być bardzo pomocni na każdym etapie operacji. Wcześniej, aby ich do tego zachęcić, nie musiałem nic robić – wystarczyło uaktywnić jakiś papier. Traderom nie trzeba nic więcej. Oczywiście trzeba pamiętać, że akcje na parkiecie kupują giełdowi profesjonaliści, a ich celem jest odsprzedanie tych akcji po wyższej cenie. Nie musi to być duży zysk, ale musi przyjść szybko".

Zgodnie z planem Livermore miał zacząć kupować akcje, za które zapłaciłby bank Lewisohn Brothers, i kontynuować zakupy tak długo, aż znajdą się inni niezależni kupujący skłonni zapłacić wyższą cenę. Umowa pozwalała mu na kupowanie akcji w imieniu rodziny Lewisohn.

Działania Livermore'a szybko doprowadziły do podwojenia ceny. Ale popyt był fundamentalnie słaby, więc ostatecznie w portfelu Waltera Lewisohna wylądowały akcje kupione po relatywnie wysokiej cenie. „Gdyby popyt był taki,

jak przewidywałem, rynek zaabsorbowałby dużo więcej akcji niż tylko te, które miałem skumulować na pierwszych etapach manipulacji. Wtedy zleciłbym ich krótką sprzedaż, to znaczy technicznie. Inaczej mówiąc, sprzedałbym więcej akcji, niż posiadałem. Było to dla mnie całkowicie bezpieczne, ponieważ tak naprawdę sprzedawałem pod prąd, wbrew własnym wezwaniom. Oczywiście jeśli popyt spowalnia, cena akcji przestaje rosnąć. I wtedy czekam", tłumaczył Livermore.

Po 4 miesiącach Livermore podbił cenę do 24 dolarów za akcję. W ten sposób, to otwierając, to zamykając pozycje, zarobił ćwierć miliona dolarów. Tyle tylko, że cała konstrukcja była zamkiem na piasku, który w pewnej chwili runął: 19 stycznia 1922 roku cena w ciągu 1 dnia spadła o 25 procent, do 18,75. Uważa się, że to Livermore rzucił na rynek wszystko, co miał, i zgarnął zyski, zostawiając Waltera Lewisohna ze stratami przekraczającymi milion dolarów. Bez odpowiedniego wsparcia notowania powróciły do stanu wyjściowego, a straty Lewisohna rosły. Mimo to Livermore wierzył, że ma wszystko pod kontrolą. „Załóżmy, że niezależnie od tego, jaki był powód, papier leci w dół. No cóż, więc zaczynam kupować, czyli daję mu wsparcie, jakie powinien otrzymać, oczywiście jeśli jest na to zgoda wszystkich sponsorów. Co więcej, jestem w stanie wspierać te akcje bez ich kumulowania, to znaczy bez zwiększania portfela, który będę musiał potem odsprzedać. Proszę zauważyć, że to, co robię, nie nadwyręża moich własnych zasobów finansowych. Oczywiście tak naprawdę to »zabezpieczam« akcje, które wcześniej krótko sprzedałem po cenie wyższej, niż pozwolił mi popyt ze strony inwestorów indywidualnych, traderów lub jednych i drugich. Zawsze warto pokazać traderom, a także inwestorom indywidualnym, że przez cały czas utrzymuje się popyt na dane akcje. To swego rodzaju kontrola lekkomyślnej krótkiej sprzedaży ze strony profesjonalistów czy upłynniania aktywów przez wystraszonych akcjonariuszy. I to jest właśnie sprzedaż, z którą mamy do czynienia, kiedy notowania akcji wciąż słabną, co z kolei dzieje się wtedy, kiedy akcje nie mają wsparcia. Moje gwarancyjne zakupy nazywam procesem stabilizacyjnym", tłumaczył zasady całej operacji.

Tym razem na uruchomienie „procesu stabilizacyjnego" zabrakło czasu, bo 20 stycznia 1922 roku Lewisohn zerwał umowę i odmówił Livermore'owi zapłaty za ostatni kupiony pakiet. Była to stosunkowo niewielka inwestycja – 200 akcji o łącznej wartości poniżej 5 tysięcy dolarów. Ale Lewisohn wierzył, że właścicielem akcji tak naprawdę jest Livermore, i sądził, że został oszukany.

Co prawda Livermore nie zrobił niczego niewłaściwego, ale jego zachowanie wyglądało na podstęp. Owszem, grał teraz według innych zasad, a po tym jak potraktowali go Teddy Price, Charles Pugh i właściciele palarni kawy, zmienił swoją filozofię. Postanowił, że wobec pierwszego klienta będzie znacznie twardszy,

a Walter Lewisohn miał nieszczęście paść ofiarą nowej praktyki biznesowej wdrożonej przez Livermore'a.

Koniec końców Walter Lewisohn zaksięgował na akcjach Seneca Copper stratę w wysokości ponad 2 milionów dolarów i stracił dwie trzecie majątku. Konsekwencje natury osobistej były dużo poważniejsze. Wielkość strat i własna głupota wpędziły go w depresję. Ostatnią kroplą goryczy okazały się doniesienia gazet o romansie z tancerką Leonorą Hughes. Tego było już stanowczo za wiele i Lewisohn przeżył załamanie nerwowe. Rodzina musiała go wysłać do Blythewood Sanatorium, kliniki dla nerwowo chorych w stanie Connecticut.

Gdy 14 września 1923 roku o sprawie dowiedziała się opinia publiczna, Livermore wynajął prawnika, Davida Cahna. Ten wydał oświadczenie, w którym stwierdził, że jego klient „cały czas działał w dobrej wierze". Czy tak rzeczywiście było? Istniały co do tego pewne wątpliwości. Ale Livermore'a niewiele to obchodziło; zarabiał góry pieniędzy i zajął się kolejną dużą transakcją. Cieszyło go, że tym razem to on okazał się zwycięzcą, a nie ofiarą.

Dla Livermore'a takie rozgrywki stanowiły element gry. Uważał, że ludzie, którzy wynajmują go do podbicia ceny akcji, są stosunkowo mało wyrafinowani i nie rozumieją używanych przez niego metod. Wydaje się im, że rynek to ruchome schody, którymi można jedynie jechać do góry, i że podobnie jest z cenami akcji – kiedy już zaczną rosnąć, to będą to robić w nieskończoność. Livermore doskonale wiedział, że tak nie jest. „Kiedyś przychodzi gorszy dzień. Na przykład cały rynek zmienia kierunek albo jakiś wyjątkowo dociekliwy trader zauważa, że na moje akcje nie ma już zleceń kupna, więc zaczyna je wyprzedawać, a jego koledzy natychmiast idą za nim. A ja, kiedy rynek zaczyna się rozszerzać, zaczynam robić to samo, ale nie na tyle, żeby skontrolować wzrost. To wszystko jest zgodne z moim planem stabilizacyjnym. To oczywiste, że im więcej akcji sprzedam w czasie rozsądnych i uporządkowanych wzrostów, tym bardziej będę do tego zachęcał konserwatywnych spekulantów, których jest dużo więcej niż lekkomyślnych traderów, nie mówiąc o większym wsparciu dla akcji w gorsze dni. Przez to, że zawsze mam krótkie pozycje, jestem w stanie wspierać akcje, sam nie narażając się na niebezpieczeństwo. Z zasady zaczynam sprzedaż po cenie, która pokazuje, że mam zysk. Ale często sprzedaję, będąc pod kreską, tylko po to, żeby stworzyć lub zwiększyć coś, co nazywam pozbawioną ryzyka siłą nabywczą. Mój biznes nie polega na tym, żebym podbijał cenę albo sprzedawał duży pakiet akcji dla klienta, ale żebym sam na tym zarobił. Dlatego nie proszę klientów o finansowanie moich operacji. Moja prowizja jest uzależniona od ostatecznego sukcesu", wyjaśniał.

„To, co opisałem, nie stanowi żadnej trwałej, niezmiennej praktyki. Nigdy nie trzymam się jednego sztywnego modelu. Modyfikuję warunki i dostosowuję je do okoliczności", mówił.

„Akcje, które chce się dystrybuować na rynku, muszą być wywindowane do maksimum, a dopiero potem sprzedane. Powtarzam to, ponieważ to sprawa fundamentalna, a ludzie najwyraźniej wierzą, że cała sprzedaż odbywa się na tym maksymalnym pułapie. Czasem po prostu papiery »nasiąkają wodą« i nie idą w górę. I właśnie wtedy trzeba sprzedawać. Oczywiście wasza sprzedaż spowoduje spadek ceny, nawet bardziej, niż byście sobie życzyli, ale można je na nowo odchuchać. Dopóki moje zakupy powodują wzrost ceny akcji, którymi manipuluję, jestem aktywny i dziarski; ale jeśli zajdzie taka potrzeba, to kupię je z pełnym przekonaniem i bez obaw wykorzystam własne pieniądze – dokładnie tak samo, jak zrobiłbym z każdym innym papierem, który zachowuje się w taki sposób. To linia najmniejszego oporu. Kiedy utworzy się cenowa linia najmniejszego oporu, podążam nią. Nie dlatego, że manipuluję ceną tych konkretnych akcji w tym konkretnym momencie, ale dlatego, że przez cały czas jestem operatorem giełdowym", mówił.

„Kiedy moje zakupy nie powodują wzrostu notowań, to przestaję kupować i przechodzę do sprzedaży; zrobiłbym dokładnie to samo z tym samym papierem nawet wtedy, gdybym nim nie manipulował. Jak wiadomo, ich podstawowy marketing akcji odbywa się na drodze prowadzącej w dół. To zadziwiające, ile akcji można sprzedać w trakcie ich spadków", tłumaczył.

„W czasie manipulacji nigdy nie zapominam, że jestem traderem. W końcu jako manipulator mam dokładnie takie same problemy jak operator. Manipulacja kończy się w momencie, kiedy akcja, której ceną manipulujesz, nie zachowuje się tak, jak powinna – wtedy należy się wycofać. Nie dyskutuj z taśmą. Nie łudź się, że uda ci się zaczarować uciekające zyski. Wycofaj się, kiedy jeszcze możesz to zrobić, w dodatku tanio", mówił.

W następnej kolejności Livermore zwrócił uwagę na Mexican Petroleum, ale tym razem zrobił to na własny rachunek. Mianowicie zebrał grupę inwestorów mających grać pod spadek notowań spółki naftowej znanej na Wall Street jako „Mexican Pete". Livermore dokładnie ją przeanalizował i doszedł do wniosku, że posiadane przez nią złoża ropy wcale nie są tak duże, jak być powinny – właściwie są już na wyczerpaniu. Być może nie mylił się co do stanu zapasów, ale przeoczył zapasy gotówki, które firma niewątpliwie posiadała; mogła też pochwalić się solidnymi przepływami. Ponadto Mexican Pete wypłacała sowitą dywidendę i była w stanie robić to przez całe lata bez względu na to, co działo się z jej rezerwami ropy.

Wkrótce na Wall Street zrobiło się głośno o transakcji Livermore'a i spółka wpadła w kłopoty. Wszyscy wiedzieli, że Livermore i jego grupa mieli otwarte krótkie pozycje, a cała Wall Street najwyraźniej chciała pozostać po drugiej stronie ewidentnie zwyżkującego rynku.

Najpierw Livermore usiłował zaprzeczać, jakoby był zaangażowany w skracanie Mexican Petroleum. Niestety, otworzył już zbyt wiele pozycji na Curb Exchange, a gazety skrzętnie odnotowywały wszystkie jego zlecenia.

Teraz osobista popularność stała się poważną przeszkodą, bo kiedy Livermore pojawiał się na giełdzie, zawsze wywoływało to sensację i wśród dziennikarzy, i wśród traderów. Jedna z gazet opisała nawet transakcje na Mexican Pete z dokładnością co do minuty: jak w ciągu kilku godzin Livermore zgłosił na Curb Exchange oferty nabycia akcji wartych milion dolarów: „Cztery i pięć siódmych za 1 000 Mexican – tyle samo za następne tysiąc, sprzedane", napisał jeden z reporterów; „W ciągu dwóch wizyt na giełdzie Livermore wylicytował 10 tysięcy akcji i kupił 5 tysięcy za niemal tysiąc dolarów", donosił chwilę później. W obliczu tego rodzaju dowodów przeprowadzonych transakcji nawet najszczersze zaprzeczenia wygłaszane przez Livermore'a nie miały większej wartości.

Wydawało się, że Livermore i jego grupa chcą przeprowadzić spekulacyjny wykup akcji, co w przypadku tak dużej firmy byłoby dość niezwykłe. To, że wszyscy o takiej próbie wiedzieli i że spółdzielnia miała do dyspozycji niemal 25 milionów dolarów, było jeszcze bardziej niezwykłe.

Chociaż grupa Livermore'a sprzedawała, cena stała w miejscu, ale byki czekały na przerwę. W czasie apogeum akcji Livermore spędzał noc w biurze, przez cały czas trzymając rękę na pulsie, tak by w każdej chwili móc skontrować jakieś skoordynowane zakupy Mexican Petroleum odpowiednio silną sprzedażą. Wiedział, że toczy bitwę życia i że bardzo dużo od niej zależy.

Wyczekiwany zwrot nadszedł 6 czerwca 1922 roku, kiedy niespodziewanie w wieku 61 lat zmarła na scenie znana aktorka Lillian Russell. Livermore od 15 lat zaliczał się do grona jej bliskich przyjaciół; ich znajomość datowała się jeszcze od czasów wspólnych zabaw w Palm Beach. Nie mógł pojechać do Pittsburgha na pogrzeb, ale czuł się zobowiązany przynajmniej uczestniczyć w specjalnej ceremonii w Nowym Jorku, którą zorganizowano 2 tygodnie później, 16 czerwca. Byki zwietrzyły krew i zastawiły pułapkę.

Przez pierwszą połowę czerwca w godzinach pracy giełdy Livermore w ogóle nie wychodził z biura, a noce spędzał na łóżku polowym. Monitorował sytuację minuta po minucie i stwierdził, że jest na tyle bezpiecznie, że może wyjść na kilka godzin.

Kiedy udał się na ceremonię odbywającą się w teatrze New York Hippodrome na Sixth Avenue, byki natychmiast się o tym dowiedziały i gorączkowo rzuciły do kupowania akcji. Po południu cena, którą wściekle podbijali, wzrosła o 8,5 punktu.

Zanim Livermore i jego grupa mieli szansę zabezpieczyć swoje pozycje, cena, zamiast spaść, urosła o 75 punktów. Następnego dnia Livermore zrozumiał, że gra jest skończona. Pula pieniędzy stopniała o 8,5 miliona dolarów. Krótka nieobecność w biurze okazała się mieć fatalne skutki – stracił kontrolę.

Tyle tylko, że chociaż Livermore został pobity, problem pozostał. Miał otwarte krótkie pozycje niemal na wszystkich płynnych akcjach, a ponieważ znajdowały się one pod kontrolą rywalizującej z nim grupy byków, musiał przystać na ich warunki – na otwartym rynku nie było ani jednej, którą mógłby kupić. Po negocjacjach z liderami strony przeciwnej udało mu się ustalić cenę wyjścia z inwestycji na 225 dolarów za akcję.

W skład grupy Livermore'a wchodziło 20 osób, a cała strata wyniosła 8,5 miliona dolarów. Sam Livermore stracił 2 miliony.

Zwykle nie miał problemów z rozmową na temat własnych porażek czy też z ich analizowaniem, ale nie tym razem. Sytuacja była żenująca. To on wymyślił stworzenie spółdzielni i to on przekonał do tego pomysłu inwestorów. W grę wchodziła jego wiarygodność, zwłaszcza gdyby informacja o porażce wydostała się na zewnątrz. To oczywiście było nieuniknione.

Gazety skrzętnie odnotowały całą sprawę i dokładnie opisały straty poniesione przez Livermore'a i jego grupę.

Był wściekły. Nie dbał o straty, ale nie życzył sobie, żeby o nich pisano. Dlatego postanowił iść w zaparte i następnego dnia bezczelnie powiedział gazecie „New York Times", że autor tekstu musiał być osobą niedoświadczoną, która kompletnie nie rozumie, jak działa Wall Street. „Tylko ktoś taki mógł dojść do wniosku, że zleciłem krótką sprzedaż wszystkich akcji znajdujących się w obrocie. Musiałbym nie mieć rozumu w głowie. Gdyby tylko wiedział, ile akcji Mexican Petroleum kupiłem tego samego popołudnia, kiedy rzekomo byłem w Hippodrome, to nigdy niczego takiego by nie napisał", mówił.

Ale w artykułach pisano prawdę. Livermore rzeczywiście zszortował wszystkie akcje Mexican Petroleum i naraził się na pewne straty. To było zupełnie niedorzeczne posunięcie ze strony tak doświadczonego gracza jak on. Mało tego, spośród wszystkich błędów, jakie zdarzyło mu się kiedykolwiek popełnić, ten był najgłupszy. Zaszokowała go jego własna niekompetencja.

Zlecił więc przeprowadzenie kampanii wizerunkowej, w której chciał zaprezentować całą akcję jako sukces swój i partnerów: jeśli chodzi o niego, to inwestycja w Mexican Petroleum przyniosła jemu osobiście i całej grupie zysk w wysokości 2 milionów dolarów. Takiej wersji zamierzał się trzymać.

Niektóre mniej obeznane z sytuacją gazety, ukazujące się na prowincji, nawet w to uwierzyły. Ale Wall Street znała prawdę, a nowojorskie dzienniki kolejno publikowały artykuły, które były bardzo bliskie prawdy.

Kiedy opadł kurz, Livermore czuł się wykończony całą meksykańską aferą i swoim żałosnym popisem. Postanowił, że czas wyjechać i odpocząć. Dlatego 6 sierpnia wraz z żoną zaokrętował się na liniowcu Aquitania, którym państwo Livermore'owie udali się na długą wyprawę do Europy. Pracowników poinformował, że nie będzie go do 12 września. Wiedział, że w czasie wakacji na giełdzie i tak niewiele będzie się działo.

W ramach prób odbudowy reputacji zaprzyjaźnił się z reporterami „New York Times", którym powiedział, że giełda weszła w fazę letniej stagnacji i prawdopodobnie tak będzie przez jakiś czas. Ale nie miał wątpliwości, że amerykański rynek kapitałowy pozostaje na etapie hossy i że taki stan trochę potrwa. Przewidywał, że główny indeks może jeszcze wzrosnąć od 50 do 100 punktów.

Na jesień 1922 roku miał wielkie plany i obiecał nowym przyjaciołom z „New York Times", że będzie o nich na bieżąco informował. I faktycznie, gazeta szczegółowo opisywała jego podróż po Europie i podawała terminy powrotu: 12 lipca pisano, że planuje wyjazd na miesiąc; 4 sierpnia – że już płynie z powrotem, a 24 sierpnia – że w podróż powrotną wyruszył na pokładzie liniowca Olympic.

Taki szturm na „New York Times" przeprowadzony za pomocą uroku osobistego był czymś obcym jego naturze, ale Livermore za wszelką cenę chciał się pozbyć łatki tego, który traci cudze pieniądze. Pragnął zbudować renomowaną firmę i utrzymać wizerunek wytrawnego gracza giełdowego, chociaż po wpadce z Mexican Petroleum trudno go było tak postrzegać.

Ale wyglądało na to, że plan się powiódł. Gdy tylko Livermore wrócił do Nowego Jorku, natychmiast zaproponowano mu kolejną wielką transakcję. Miał przeprowadzić ofertę publiczną spółki Mammoth Oil, której akcje sprzedawał właściciel, Harry Sinclair z Sinclair Pipeline Company.

Mammoth był potencjalnie bardzo perspektywiczną firmą. 7 kwietnia rząd Stanów Zjednoczonych udzielił jej koncesji na eksploatację złóż ropy naftowej Teapot Dome w hrabstwie Natrona w stanie Wyoming. Spółka Mammoth miała występować jako partner rządu. To był bardzo lukratywny kontrakt.

Teapot Dome było polem naftowym należącym do Marynarki Wojennej Stanów Zjednoczonych. Na początku XX wieku dowództwo zaczęło zastępować okręty napędzane węglem okrętami napędzanymi ropą naftową, dlatego rządowi, na czele którego stał wówczas prezydent William Taft, zależało na tym, aby marynarka miała własne, niezależne dostawy surowca.

W 1921 roku prezydent Warren Harding bez żadnego wyjaśnienia zmienił tę politykę za pomocą rozporządzenia przekazującego kontrolę nad polem naftowym Departamentowi Spraw Wewnętrznych.

Sekretarzem spraw wewnętrznych był wtedy Albert Fall, który niemal natychmiast wydzierżawił prawa do eksploatacji złoża Teapot Dome Harry'emu Sinclairowi, a ten utworzył nową spółkę, Mammoth Oil, która miała się tym zająć. Umowę podpisano bez wcześniejszego przetargu, na co rzekomo pozwalała ustawa o eksploatacji złóż naturalnych z 1920 roku.

Warunki leasingu były wyjątkowo korzystne dla Mammoth Oil, ale w kwietniu 1922 roku rozpoczęto w tej sprawie śledztwo. Szybko okazało się, że było to postępowanie rutynowe, które nie miało wpływu na ofertę publiczną przeprowadzoną w październiku 1922 roku.

Livermore był zachwycony pierwszą tak dużą transakcją i dołożył wszelkich starań, aby zakończyła się sukcesem. Ofertę zaplanowano na 9 października. Sprawa wyglądała na stosunkowo prostą, ponieważ jedynym aktywem spółki było właśnie złoże Teapot Dome o powierzchni niemal 38 kilometrów kwadratowych. Rozpoczęto już odwierty; ropę pompowało dziewięć szybów. Spółka Mammoth ogłosiła ambitne plany wybudowania zbiorników zdolnych pomieścić 1,6 miliona baryłek ropy. Harry Sinclair zapowiedział też budowę specjalnego rurociągu, którym ropa miała być dostarczana na rynek. Wszystko wskazywało na to, że oto inwestorzy dostali łakomy, pozbawiony ryzyka kąsek, a Livermore powiedział „New York Times": „Dokładnie przeanalizowałem zasoby spółki i jestem przekonany, że jej plany są realne".

Oferta, jak się można było spodziewać, odniosła sukces. Budowanie księgi popytu zakończyło się nadsubskrypcją, a zapisy zamknięto tego samego dnia, w którym je rozpoczęto. Co ciekawe, Livermore nie ujawnił, ile akcji sprzedano w czasie oferty i jaka była ostateczna cena emisyjna. W czasie pierwszego notowania na Curb Exchange akcje Mammoth Oil otworzyły się na poziomie 43 dolarów za akcję, a sprzedano ich 8 tysięcy. W pierwszym dniu obrotów na rynek trafiło 40 tysięcy akcji, a cena zamknięcia była o 2 punkty niższa. Tego samego dnia właścicieli zmieniły akcje o wartości około 1,7 miliona dolarów. Livermore wyliczył, że on sam zarobił tego dnia pół miliona.

Ale pod koniec 1923 roku, w czasie postępowania prowadzonego przez komisję senacką, przypominano sobie o ofercie i w czasie publicznych przesłuchań ujawniono wszystkie szczegóły. Było to trzecie śledztwo od 1922 roku, w które zamieszany był Livermore. Chciał uniknąć składania zeznań przed komisją, więc długo odmawiał odbioru wezwania, aż w końcu osobiście dostarczył mu je szeryf federalny. Jego nieobecność na kolejnych posiedzeniach spowodowała, że trzykrotnie je przesuwano.

W czasie przesłuchań wyszło na jaw, że w czasie oferty przydzielono 109 tysięcy akcji po cenie 40 dolarów, a otrzymano zapisy na 151 tysięcy. Okazało się także, że w rękach inwestorów indywidualnych nie pozostała żadna akcja – wszystkie zostały później wykupione przez Harry'ego Sinclaira. Livermore zeznał, że jego syndykat ostatecznie kupił akcje warte 10 milionów dolarów, płacąc za nie od 40 do 56 dolarów.

Livermore, raczej mijając się z prawdą, utrzymywał, że za przeprowadzenie oferty otrzymał jedynie 9 916 dolarów. Twierdził też, że był całkowicie uczciwy i że z jego strony nie doszło do żadnych nieprawidłowości. Zapytany przez senatora Walsha z Montany, dlaczego akcje musiały być odkupione przez jego syndykat, odpowiedział: „Aby zapewnić stabilizację rynku. W tym celu mnie zatrudniono".

Livermore wyjaśnił, że wielu z tych, którzy zapisali się na akcje w czasie oferty, było, jak określił, profesjonalistami, którzy z pewnością sprzedaliby je przy pierwszej nadarzającej się okazji zaksięgowania zysku. „Gdyby nie było takiego gwaranta, ludzie nie mieliby zaufania do ofert publicznych", tłumaczył Livermore.

Senatorzy wyglądali na oszołomionych odpowiedziami, ale Livermore był wystarczająco sprytny i szybko wytrącił im argumenty z ręki. Kiedy jeden z członków komisji zapytał o ewidentnie podwójną rolę, w jakiej Livermore występował przy tej transakcji – oferenta i inwestora, który ostatecznie wykupił emisję, czyli kogoś, kto wykonał zupełnie bezsensowną pracę, ten wyjaśnił: „Harry Sinclair wyraził rozczarowanie działaniami mającymi na celu zbudowanie rynku i powiedział, że raczej wolałby zaksięgować stratę i odzyskać kontrolę, niż pozwolić na to, aby na rynku pozostało kilka tysięcy akcji, którymi wszyscy będą pomiatać. I kazał mi wykupić dla niego wszystkie pozostałe akcje tak tanio, jak to będzie możliwe".

Livermore tłumaczył dalej, że aby utrzymać porządek na rynku, zmuszony był nie tylko zaangażować się w kupno akcji, ale także je sprzedawać. Nazwał to „zapobieganiem powstaniu niekontrolowanego rynku".

Wówczas senator Reed Smoot z Utah przedstawił Livermore'owi dowody na to, że w pewnym momencie kupił więcej akcji, niż wynosił kapitał spółki. Zapewne nabył akcje, które sam objął krótką sprzedażą.

Koniec końców senatorowie nie wiedzieli już, co mają o tym wszystkim myśleć, a Livermore nie zamierzał im tego ułatwiać i ujawniać prawdziwych powodów przeprowadzenia oferty, po której spółka Mammoth została natychmiast zreprywatyzowana.

Wszystko stało się jasne dopiero w 1927 roku, kiedy Sąd Najwyższy pozbawił spółkę licencji, stwierdzając, że Harry Sinclair uzyskał ją w wyniku oszustwa, a afera Teapot Dome stała się największą aferą korupcyjną w historii Stanów Zjednoczonych. Specjalna senacka komisja śledcza, na czele której stanął senator

Robert La Follette z Wisconsin, ujawniła ogromne nadużycia finansowe, jakich dopuścił się sekretarz spraw wewnętrznych Albert Fall.

Na początku La Follette był przekonany, że Fall jest niewinny. Ale wówczas włamano się do jego biura w budynku senatu i dokładnie je splądrowano. La Follette nabrał przekonania, że stał za tym Fall. Do zbadania sprawy wyznaczono senatora Thomasa Walsha z Montany, a prowadzone przez niego śledztwo trwało 2 lata. Albert Fall okazał się prawdziwym geniuszem, jeśli chodzi o zacieranie śladów. Kolejne dowody transakcji regularnie znikały, a pierwsze postępowanie zakończyło się konkluzją, że licencję przekazano legalnie.

Falla zgubiło rosnące bogactwo, więc zaczęły się pojawiać pytania o źródła jego pochodzenia, szczególnie wtedy, gdy kupił ranczo i stado bydła w stanie Montana. Kiedy zbadano jego finanse, okazało się, że otrzymywał ogromne sumy od Sinclaira, ale też od innych.

W październiku 1927 roku Sąd Najwyższy unieważnił licencję na eksploatację złóż Teapot Dome, stwierdzając, że została uzyskana drogą przekupstwa. Pole naftowe na powrót stało się własnością Marynarki Wojennej. W 1929 roku Falla uznano winnym przyjmowania łapówek i skazano na wieloletni pobyt w więzieniu. Był pierwszym członkiem gabinetu, który dostał taki wyrok. Pozostały jednak pytania, dlaczego prezydent Harding przeniósł prawo własności i dlaczego śledztwo w sprawie Falla ciągnęło się tak długo. A także dlaczego nigdy nie uznano za winnych pozostałych aktorów dramatu, w tym Harry'ego Sinclaira.

Ale żadne z tych pytań nie miało wpływu na sytuację Livermore'a, który dawno skasował swoje zyski i zajął się innymi sprawami. Pojawiły się jednak konsekwencje innej natury.

W 1922 roku o Jessem Livermorze pisano tak dużo, że w końcu stanął przed Federalną Komisją Handlu (FTC), badającą wpływ takich spekulantów jak on na krajowe rynki kapitałowe. Komisję, działającą pod auspicjami Senatu Stanów Zjednoczonych, niepokoiło zachowanie Wall Street. Było to drugie senackie śledztwo, z jakim w ciągu ostatnich 5 lat musiał się zmierzyć Livermore. Tym razem Senat zainteresował się handlem na giełdzie towarowej, czyli czymś, co rozumiano nieco lepiej niż handel akcjami.

Na czele komisji stał Victor Murdock, przewodniczący FTC. Początkowo Livermore spróbował starej sztuczki ze znikaniem i niestawianiem się na wezwania. Nie chciał, żeby znów roztrząsano szczegóły jego giełdowej działalności. W końcu 6 października 1922 roku usiadł w nowojorskim Federal Building naprzeciwko śledczych prowadzących przesłuchanie.

Panel prawników wziął go w krzyżowy ogień pytań. Interesowała ich taktyka stosowana przy krótkiej sprzedaży, która w ich przekonaniu prowadziła do spadku cen akcji i surowców.

Livermore usiłował bronić krótkiej sprzedaży na rynkach zboża. Twierdził, że jest ona istotnym składnikiem równowagi na rynku. Powiedział, że short sellerzy „wykonują czarną robotę" i że to oni utrzymują rynek na równym poziomie.

„Nie jestem hazardzistą, tylko graczem giełdowym", powiedział szacownemu gremium, a swoją działalność opisał w ten sposób: „Jedynym sposobem na zarobienie na rynku pieniędzy jest prognozowanie przyszłości. Muszę przewidzieć, co przyniesie. Każdy mój ruch ma solidne fundamenty. Jeśli gram, to robię to dlatego, że na podstawie własnych obserwacji i doświadczenia określam przyszły trend".

Hazardzista to, zdaniem Livermore'a, ktoś zupełnie inny. „To człowiek, który wchodzi do domu maklerskiego i pyta, jak szybko zarobić tysiąc dolarów. Wtedy makler proponuje mu zainwestowanie w te lub inne akcje. Hazardzista je kupuje, a potem modli się, żeby rynek zrobił to, czego od niego oczekuje".

W czasie przesłuchania Livermore przyznał, że nie odróżnia pszenicy od owsa czy innego zboża, ale dodał, że owszem, na giełdach zbożowych obracał milionami buszli.

Przewodniczący zapytał go zatem, czy jego zdaniem rolnik, który pracując przez całe życie na farmie, zarobił od 5 do 10 tysięcy dolarów, stracił na jego krótkiej sprzedaży. Livermore potrafił docenić zawartą w pytaniu ironię, ale gorąco bronił graczy takich jak on. Zripostował:

– W jaki sposób rolnik sprzedałby swoje zboże, gdyby nie handel na giełdzie zbożowej? Gdyby takich giełd nie było, co by się stało z zebranym i wystawionym na sprzedaż zbożem? Spekulanci wykonują czarną robotę i to oni zabierają towar tam, gdzie można go sprzedać.

Przewodniczący Murdock odpowiedział pytaniem:

– Ale nie ma pan problemu ze sprzedażą kilkuset tysięcy buszli pszenicy lub czegoś innego, czego pan nie ma i nigdy mieć nie zamierza? Czy uważa pan za właściwe, aby ktoś sprzedawał towar, którego nie ma i którego nawet by nie rozpoznał, gdyby go zobaczył?

Livermore był poruszony. Wstał i udzielił odpowiedzi na stojąco:

– Ależ oczywiście – niemal wykrzyknął, po czym szybko dodał: – Ma pan rację co do krótkiej sprzedaży. Ale cóż, każda transakcja sprzedaży ma w sobie taki element. Załóżmy, że jestem dużym wytwórcą, a pan chce ode mnie kupić sporą partię towaru. Sprzedam ją panu, prawda? Nawet gdybym jej jeszcze nie miał. Na tym polega krótka sprzedaż. Tak naprawdę ci, którzy to robią, ratują życie rynku w krytycznych momentach. Na przykład kiedy pojawia się informacja o wybuchu wojny, która ma negatywny wpływ na rynek, wszyscy chcą sprzedawać. Kto by kupował, gdyby nie było krótkiej sprzedaży? Następnego dnia, kiedy wszystko się wyjaśnia i wszystkie pogłoski zostają rozwiane, wszyscy chcą kupować. I to

właśnie krótka sprzedaż napędza zakupy. Proszę mi wierzyć, kiedy dzieje się źle, to my ratujemy rynek.

W międzyczasie Livermore zdołał wprawić całą komisję w wirtualny trans i wszyscy jedli mu z ręki. Słuchali go jak zaczarowani, a on, widząc to, postanowił pójść dalej:

– Kilka lat temu zleciłem krótką sprzedaż 50 tysięcy akcji US Steel. A potem wyjechałem na południe na wakacje. Kilka dni później rynkiem wstrząsnęła informacja o łodziach podwodnych. Wiele osób oferowało mi tysiące akcji US Steel od 8 do 10 centów poniżej ceny rynkowej. Byłbym idiotą, gdybym nie zrealizował zysków i nie kupił tych akcji. Utrzymałem stabilny rynek, bo tylko ludzie tacy jak ja chcieli wówczas cokolwiek kupować.

Było to brawurowe wystąpienie, a jednocześnie pierwsze tak elokwentne wyjaśnienie i obrona istoty krótkiej sprzedaży na światowych rynkach kapitałowych.

Niestety, w tym momencie Livermore wszystko popsuł, deklarując, że opowieści o graczach takich jak on, którzy manipulują rynkami, prowadząc spekulacyjne ataki na akcje lub towary, to mit. Tego rodzaju historie nazwał „gazetową paplaniną", po czym dodał: „Nie ma czegoś takiego jak rajd niedźwiedzia, kiedy indeksy idą w dół. To nie byłoby rentowne. A odnosząc się do działań grupowych, powiem jedno: ludzie na Wall Street nigdy by sobie aż do tego stopnia nie zaufali".

Na koniec powiedział, że zawsze grał w pojedynkę i że jego działania nigdy i w żaden sposób nie wpłynęły na rynek.

Była to oczywista bzdura, w którą nikt nie uwierzył i która kompletnie zneutralizowała wymowę poprzedniej błyskotliwej obrony idei krótkiej sprzedaży. Znakomita okazja została zmarnowana.

Ale Livermore był na tyle bogaty, że mało go to obchodziło. Gardził waszyngtońskimi urzędasami. Pieniądze zarabiał z łatwością i był pewien, że taki stan będzie trwać wiecznie.

Rozdział 26

Szacunek da się kupić

REZYDENCJA W GREAT NECK
1922

Kiedy we wrześniu 1922 roku Dorothy Livermore oznajmiła mężowi, że spodziewa się drugiego dziecka, Jesse stwierdził, że teraz potrzebują porządnego domu za miastem – takiego, który pozwoli uciec od letniego nowojorskiego skwaru. Wcześniej wyjeżdżali do Palm Beach, Lake Placid lub Saratogi albo wynajmowali na całe lato dom na Long Island.

Ale Dorothy z jednym dzieckiem i drugim w drodze postawiła sprawę jasno: chciała na stałe zamieszkać poza miastem. Livermore nie miał nic przeciwko temu, a ponieważ oboje byli zgodni co do lokalizacji, postanowili zamieszkać w północnej części Long Island zwanej Great Neck.

Great Neck to półwysep obejmujący niemal 30 kilometrów kwadratowych, położony między zatokami Manhasset i Little Neck Bay, z wysuniętym najdalej na północ przylądkiem Kings Point. To jedna z najgęściej zaludnionych części stanu Nowy Jork, oddalona zaledwie o 26 kilometrów od centrum Manhattanu, z 4 tysiącami mieszkańców zamieszkującymi dziewięć osiedli.

Przez setki lat, do połowy XIX wieku, Great Neck był terenem wyłącznie rolniczym, spichlerzem dostarczającym do Nowego Jorku warzywa i zboże. Miał doskonałe połączenie z Manhattanem – kolejowe, drogowe i wodne, więc świeże produkty codziennie mogły trafiać niemal wprost na stoły. W końcu na to doskonałe połączenie zwrócili uwagę ludzie pragnący uciec od tempa nowojorskiego życia. Tak oto stopniowo ogrody warzywne zostały zastąpione domami nowych mieszkańców.

Osiedle Great Neck robiło się coraz zamożniejsze i coraz bardziej wyrafinowane, aż w końcu zamieniło się we włości bogatych nowojorczyków – początkowo żydowskich kupców. To było wyjątkowe miejsce, wybudowane całkowicie za „nowe pieniądze". Judith Goldstein, autorka obszernej historii Great Neck, nazwała je „najbardziej fascynującym przedmieściem Ameryki".

Po Żydach dotarli tu pisarze i odtąd osiedle zyskało reputację literackiego centrum Stanów. Po pisarzach przyszła kolej na aktorów i aktorki, gwiazdy Hollywood i Broadwayu. Można śmiało powiedzieć, że Great Neck stanowi ważną część amerykańskiej tożsamości – to właśnie tutaj toczy się akcja słynnej powieści F. Scotta Fitzgeralda *Wielki Gatsby.* Zdaniem Goldstein Great Neck „odzwierciedlało napięcia, dramaty i marzenia" Ameryki.

Wydawało się, że w Great Neck wznoszone są wyłącznie duże, imponujące budowle, zwłaszcza w obmywanej przez fale wiosce Kings Point. Wśród nich

znalazły się rezydencje baronów samochodowych: Waltera Chryslera, Williama Durranta i Alfreda Sloana.

Dom, na który zwrócił uwagę Jesse Livermore, wystawiono na sprzedaż za pośrednictwem agenta I.G. Wolf & Co. Rezydencja nosiła nazwę Augustina, leżała w Locus Point, a jej cena rynkowa wynosiła 250 tysięcy dolarów. To była prawdziwa okazja. Plotki głosiły, że 22 lata wcześniej wydano na jej budowę aż 600 tysięcy.

Livermore usłyszał o niej od Waltera Chryslera w czasie jednego ze spotkań w kasynie Beach Club w Palm Beach. Chrysler spędzał przy zielonym stoliku sporo czasu i panowie szybko się zaprzyjaźnili. Pewnej nocy opowiedział Jessemu, że właśnie kupił dom w Great Neck, a sprzedającym był projektant mody, Henry Bendell. Gdy opisywał liczącą niemal 5 hektarów, położoną tuż nad wodą działkę, Livermore był coraz bardziej oczarowany. Chrysler wyjaśnił, że właśnie robi tam remont, a nazwę rezydencji zmienił na Forker House. Potem dodał, że dom obok też jest na sprzedaż i że obawia się, iż niska cena może przyciągnąć „niepożądany element". Livermore nadstawił uszu i zapytał Chryslera, co by powiedział, gdyby za sąsiadów miał Livermore'ów. Ten odparł, że byłby z tego bardzo zadowolony, po czym zadzwonił do żony, Delli, która powtórzyła wszystko Dorothy.

Zaraz po powrocie do Nowego Jorku Livermore skontaktował się z biurem I.G. Wolf – dużą firmą zatrudniającą 72 agentów. I tak pewnego wrześniowego poranka Livermore'owie wsiedli w odjeżdżający z Penn Station pociąg i po 25 minutach wysiedli na stacji w Great Neck.

W biurze I.G. Wolf panowało gorączkowe podniecenie. Sam wielki Jesse Livermore przyjechał obejrzeć wystawioną na sprzedaż nieruchomość! Wszyscy rzucili się witać przybyszów z Manhattanu, po czym z wielką pompą zawieziono ich na miejsce.

Rezydencję wybudował senator Thomas Palmer, przedstawiciel stanu Michigan. Tak się złożyło, że poprzez małżeństwo z Elizabeth Merrill był spokrewniony z Edem Huttonem. Palmer kupił 4,5 hektara ziemi z zamiarem wybudowania tam nowego, dużego domu, w którym mógłby osiąść na emeryturze. Najpierw musiał rozebrać stojącą w tym miejscu wiejską zagrodę, następnie wydał 600 tysięcy dolarów na wybudowanie nowego domu, a potem kolejne 100 tysięcy na zaprojektowanie ogrodów. Palmer i jego żona spędzili tam wspólnie 10 lat.

Senator zmarł w 1913 roku w wieku 83 lat. Po jego śmierci wdowa stwierdziła, że dom jest dla niej zbyt duży, i sprzedała go deweloperowi Johnowi Kiserowi. Kiser miał wobec niego ambitne plany, ale w końcu doszedł do wniosku, że koszt ewentualnej przebudowy byłby zbyt wysoki. Dom przeszedł w ręce Augusta Janssena, znanego nowojorskiego restauratora, który także amatorsko parał się deweloperką. To on ochrzcił siedzibę mianem Augustina, co było połączeniem

imienia jego i córki, Tiny. Jenssen mieszkał tam przez jakiś czas, ale stwierdził, że koszty utrzymania są zbyt wysokie. Dom potrzebował właściciela, który miał bardzo głębokie kieszenie. Wkrótce dokładnie ktoś taki miał się znaleźć.

Gregoriański dom w stylu kolonialnym położony był w najlepszej części Kings Point Road. Prowadził do niego podjazd z niebieskiego kamienia, który dochodził do wspaniałego frontowego portyku, po czym zakręcał.

Gdy tylko samochód wjechał przez bramę, i Jesse, i Dorothy wiedzieli, że to jest dokładnie to, czego szukali. Lokalizacja i brzeg morza stanowiły idylliczną scenerię i oboje od pierwszego wejrzenia zakochali się w tym miejscu.

Zajmujący 4,5 hektara teren był perełką architektury krajobrazu. Zajmowały go łagodnie wznoszące się pagórki pokryte bujnymi łąkami, z których roztaczał się przepiękny widok na leżący po drugiej stronie zatoki Long Island Sound i dalej aż do wybrzeży Connecticut.

Dom wybudowano z czerwonej cegły i wapienia, a zwieńczono łupkowym dachem z czterema podwójnymi kominami. Na tyłach rozciągał się zadaszony taras, z którego po kamiennych stopniach można było zejść na trawnik i ruszyć w stronę drzew i krzewów. Był też drugi taras otaczający loggię z boku. Oba wyłożono kafelkami i obmurowano granitowymi balustradami.

Drzwi wejściowe prowadziły do imponującego holu. Na parterze były tylko trzy, ale za to bardzo obszerne sale: salon, jadalnia i loggia, później wykorzystywana jako pokój bilardowy. Również na parterze znajdowały się ogromna kuchnia i pralnia. Pozostałą część parteru zajmowały pomieszczenia dla służby.

Na górze ulokowano osiem sypialni, z których każda miała oddzielną łazienkę. Był także pokój dla dzieci, również z własną łazienką, oraz sześć sypialni dla służby.

W rezydencji była też suterena, w której funkcjonował bar, pokój wypoczynkowy oraz salon fryzjerski z zatrudnionym na stałe fryzjerem.

Garaż na cztery samochody mieścił się w oddzielnym, piętrowym budynku. Na piętrze znajdowało się mieszkanie dla szofera i dozorcy. Senator Palmer wzniósł budynek z zachowaniem wszystkich standardów bezpieczeństwa przeciwpożarowego. Gdyby zapalił się któryś z jego samochodów, co w tamtych czasach zdarzało się dość często, sam budynek byłby bezpieczny.

Ogrody, o które troszczył się zespół ogrodników, w folderze agencji I.G. Wolf określono jako „wymanikiurowane". Rosły tam klony, dęby, niebieskie świerki i sosny.

Największą atrakcję stanowiło imponujące, długie na niemal 140 metrów nabrzeże, ciągnące się w stronę Long Island Sound. Dom oddzielony był od brzegu najpierw trawnikiem, następnie prywatną wąską, piaszczystą plażą z żelbetonowym molo, do którego mógł przycumować spory jacht o długości 60 metrów i dwie mniejsze łodzie. Był też hangar i kilka pomieszczeń gospodarczych.

Rezydencja zatrudniała służbę: lokaja, kamerdynera, gospodynie domowe i ogrodników. Co więcej, można się było od razu wprowadzić. A kiedy August Janssen za dodatkowe 50 tysięcy zgodził się zostawić większość mebli i wyposażenia, można było sfinalizować transakcję.

Livermore nawet nie chciał nic dokładniej oglądać ani się targować. Po prostu powiedział: „Biorę".

Dla niego samego jedną z największych zalet była dobra droga i bezpośrednie połączenie kolejowe z Manhattanem. Dom znajdował się niecałe 5 kilometrów od stacji Great Neck, z której koleją Long Island Railroad dało się wygodnie dotrzeć do centrum miasta. Połączenie drogowe również było znakomite, więc Livermore mógł być codziennie dowożony do biura własną limuzyną. W grę wchodziła też jeszcze jedna opcja, mianowicie droga wodna, czyli wyprawa do biura jachtem z przystani na dobowej plaży do nabrzeża przy East River, na 26th Street.

Oznaczało to, że Livermore w ciągu trzech kwadransów od wyjścia z domu mógł znaleźć się w biurze na Broadwayu i dotrzeć tam albo samochodem, albo pociągiem, albo łodzią.

Po dopięciu transakcji i otrzymaniu kluczy Livermore'owie rozpoczęli ekstrawagancką renowację, która w sumie miała ich kosztować ponad milion dolarów. Celem było zainstalowanie każdej nowinki technicznej dostępnej w 1922 roku. Dom został w pełni zelektryfikowany – wszystkie elementy instalacji zostały wymienione, zamontowano nowoczesne oświetlenie i gniazdka na poziomie podłogi. W suterenie Livermore kazał postawić trzy gigantyczne piece olejowe zasilane z zewnętrznej cysterny. Jeden był piecem centralnego ogrzewania, drugi służył do podgrzewania wody dostarczanej do łazienek, trzeci – wody płynącej do kuchni. Livermore przysiągł żonie, że nigdy nie zabraknie im gorącej wody. Na początku XX wieku jej brak był jednym z problemów nękających nawet bardzo bogatych ludzi – gorąca woda w kranach wciąż zaliczała się do największych luksusów. W pomieszczeniach przy kuchni zainstalowano także potężne przemysłowe lodówki.

Personel kuchenny zwiększono do czterech osób. Miały się zajmować przygotowywaniem potraw i podawaniem ich na stół. Livermore zalecił bowiem żonie i jej personelowi organizowanie dwóch kolacji tygodniowo. Chciał poznać wszystkich zamożnych sąsiadów i pragnął ich podejmować oczywiście w wielkim stylu.

Na koniec, aby uczcić ich związek, zmienił nazwę rezydencji na Evermore, czyli „na wieki wieków".

Wreszcie poczuli się jak prawdziwa rodzina, a kiedy kilka miesięcy później na świat przyszedł Paul, już czekał na niego nowo urządzony pokój dziecinny i niania.

Renowacja domu zmieniła się w niekończący się projekt, w którego realizacji pomagała Dorothy jej matka, Reena. Kobiety decydowały na przykład, w jakiej

gamie kolorystycznej ma być urządzony dany pokój, a Livermore tylko zatwierdzał decyzję i podpisywał czek. Ciągnęło się to miesiącami. Nie istniał żaden budżet, a Dorothy i jej matka po prostu założyły, że mają do dyspozycji nieograniczone fundusze. I słusznie założyły.

Kiedy remont dobiegł końca, kobiety ruszyły po meble i *objects d'art*, których nie sposób było z czymkolwiek porównać. Kupiono jadeitowe ornamenty warte 305 tysięcy dolarów, które miały zdobić pokoje recepcyjne; następnie srebra za 200 tysięcy; 110 tysięcy wydano na meble – niektóre pochodziły z pracowni samego Chippendale'a.

Dzięki nowej siedzibie Livermore mógł po raz pierwszy oddać się swojej pasji – kolekcjonowaniu broni palnej. Zawsze miał niewielki zbiór, ale teraz mógł go powiększać i naprawdę się nim cieszyć. W pewnym momencie jego kolekcja liczyła ponad 150 egzemplarzy. Ale to nie było wszystko.

Stwierdził bowiem, że tereny otaczające Evermore są na tyle duże, że pozwalają na wybudowanie prawdziwej strzelnicy. Dlatego niedaleko plaży, po lewej stronie domu, kazał wykopać głęboki na ponad dwa metry parów – zaczynał się zaraz za trawnikiem i ciągnął na długości 34 metrów. Na końcu zamontowano grubą na 2 cale stalową płytę, którą zabezpieczono podkładami kolejowymi, tak aby zapobiec rykoszetom. Cała rodzina nauczyła się bardzo dobrze strzelać, zwłaszcza Paul, który rozpoczął naukę w wieku 3 lat i zdobył klasę olimpijską. Livermore kupił także sprzęt do rzutków, do których strzelał nad Long Island Sound.

Innym projektem było przedłużenie molo o ponad 15 metrów oraz dodatkowe wzmocnienie konstrukcji, tak aby mógł tu cumować najnowszy jacht Livermore'a, Athero II, który przypłynął ze stoczni w Bostonie. Flotę uzupełniała motorówka typu Chris-Craft, na wypadek gdyby Livermore miał ochotę wybrać się do biura wzburzoną wodą.

Stopniowo rezydencja Evermore przekształciła się w olbrzymi plac zabaw rodziny Livermore'ów, a wyposażając ją, nie liczono się z kosztami. Żonie, teściowej i dzieciom nie brakowało tu absolutnie niczego, a każda ich zachcianka była natychmiast spełniana przez czekającą w pogotowiu służbę. Nie był to najlepszy sposób wychowywania dzieci, ale Jesse Livermore nie znał innego. Konsekwencje miały się okazać przerażające, ale na razie nikt się tym nie przejmował.

Przez kolejne 7 lat nic nie mąciło szczęścia Livermore'ów. Dorothy zajmowała się rodziną, a Jesse budował biznes w Nowym Jorku. To były ich najlepsze lata.

Rozdział 27

Afera Piggly Wiggly

NOWY DZIEŃ, NOWE KONTROWERSJE
1923

Na początku 1923 roku Jesse Livermore zaangażował się w kolejną kontrowersyjną operację giełdową. Otóż zwrócił się do niego pewien dżentelmen z Memphis, niejaki Clarence Saunders. Ten pulchny czterdziestojednolatek uchodził za jednego z największych geniuszy biznesowych w Ameryce.

Saunders porzucił formalną edukację w wieku 14 lat i imał się różnych zajęć. W wieku 19 lat zaczął pracować dla hurtownika handlującego towarami spożywczymi, u którego zarabiał 8 dolarów tygodniowo. Dwa lata później założył własną hurtownię. Wszystkie te zajęcia traktował jako zakrojoną na potężną skalę operację edukacyjną, ponieważ on sam miał inne plany – chciał podnieść handel detaliczny żywnością do rangi sztuki. Zrobił to w 1919 roku, otwierając pierwszy sklep samoobsługowy na świecie, któremu nadał zabawną nazwę Piggly Wiggly.

Był to fenomen – rewolucja, jakiej nigdy wcześniej i nigdy później nie przeżył amerykański handel. Sieć rosła jak na drożdżach, przekształcając się w imperium sklepów samoobsługowych zlokalizowanych głównie na południu i zachodzie kraju, z centralą w Memphis. W czerwcu 1922 roku, niecałe 3 lata od otwarcia pierwszej placówki, firma Piggly Wiggly weszła na giełdę, emitując 200 tysięcy akcji, a Clarence Saunders został bardzo bogatym człowiekiem. Kupił ogromną działkę w Memphis, na której wybudował rezydencję z różowego marmuru. Mieszkańcy mówili na nią Pink Palace.

Po upublicznieniu Piggly Wiggly Stores Inc. Saunders zajął się sprzedażą franczyzy przyszłym amerykańskim detalistom. W ten sposób stworzył pierwszą ogólnokrajową sieć franczyzową. Pomógł mu fakt, że w 1917 roku był na tyle przewidujący, żeby opatentować swój pomysł „sklepu samoobsługowego". To, czy spełniało to wymogi formalne stawiane wynalazkowi, który miał zostać objęty ochroną patentową, było mniej istotne. Liczyło się tylko to, że przedsiębiorcy tłumnie ruszyli po franczyzę.

Koncepcja sprzedaży samoobsługowej była w tamtym czasie czymś absolutnie wyjątkowym. Do sklepów Piggly Wiggly klienci wchodzili przez bramkę i spacerowali czterema alejkami eksponującymi szeroki asortyment towarów. Na półkach zgromadzono 600 pozycji, głównie paczkowanych, co też było zupełnie nowatorskim pomysłem. Każda rzecz miała widoczną cenę – kolejne novum. Klienci wkładali wybraną rzecz do będącego na wyposażeniu sklepu wiklinowego koszyka, a potem, po zakończeniu wędrówki w zastawionym półkami labiryncie, podchodzili do stanowiska kasjera, który podliczał zakupy i pakował je do torby.

Bardzo szybko okazało się, że klienci wolą robić zakupy właśnie w taki sposób, nie zaś w tradycyjnym sklepie.

Sukces i dynamiczny rozwój Piggly Wiggly był czymś bezprecedensowym. Do tego stopnia, że latach 20. XX wieku wiele innych sklepów i sieci handlowych przeszło na system samoobsługowy.

Do 1923 roku sieć Piggly Wiggly miała w całym kraju ponad 2 tysiące sklepów i niemal 200 milionów dolarów rocznego przychodu.

Niestety, Saunders nie miał się zapisać w historii jako twórca koncepcji sklepu samoobsługowego. Został zapamiętany jako inwestor, który chciał przeprowadzić spekulacyjny wykup akcji spółki giełdowej – własnej spółki.

Wszystko zaczęło się pod koniec listopada 1922 roku, kiedy grupa rynkowych niedźwiedzi utworzyła spółdzielnię, która miała spowodować spadek ceny akcji spółki Piggly Wiggly. Rynkowi pesymiści najwyraźniej uwierzyli, że wbrew namacalnym dowodom spółka Piggly Wiggly wcale nie ma przed sobą takiego potencjału wzrostowego, jak wszyscy twierdzą, oraz że cena jest wygórowana. Był to błąd. Grupa pomyliła Piggly Wiggly z inną o podobnej nazwie – niewielką grupą działających na zasadzie franczyzy sklepów na wschodzie kraju, które z uwagi na problemy z nieruchomościami zajął komornik. Sklepy te nie miały żadnych finansowych powiązań z notowaną na giełdzie Piggly Wiggly, a ich problemy były wyłącznie wynikiem niefortunnych transakcji.

Rajd niedźwiedzi zaskoczył i zdenerwował Saundersa. W odpowiedzi, chcąc ochronić wartość swojego stanu posiadania, zaczął sam wykupywać z giełdy akcje spółki, a także akcje pozostałych akcjonariuszy, wśród których znajdowało się wielu członków jego rodziny i przyjaciół.

Ale szybko zdał sobie sprawę, że chociaż doskonale zna się na sprzedaży detalicznej, to jego wiedza na temat giełdy jest raczej powierzchowna. Poprosił zatem o pomoc Jessego Livermore'a.

Saundersowi chodziło o stworzenie podobnej spółdzielni, która tym razem skupywałby akcje z rynku i windowała cenę do góry. Livermore przepadał za takimi zleceniami. Doradził Saudersowi przeprowadzenie wtórnej oferty akcji, którą miałby przeprowadzić właśnie on, Livermore.

Zapewnił klienta, że właśnie w takich sprawach się specjalizuje, i przekonał go, żeby dał mu carte blanche w walce z niedźwiedziami. Livermore był właściwą osobą na właściwym miejscu.

Szczegóły transakcji Piggly Wiggly zostały dokładnie opisane w fabularyzowanej biografii Livermore'a, *Wspomnienia gracza giełdowego:* „Załóżmy, że mamy inwestora indywidualnego z pakietem akcji, które chce sprzedać po najlepszej cenie; a spółka jest notowana na Nowojorskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Najlepszym miejscem sprzedaży będzie otwarty rynek, a najlepszym nabywcą

– duża grupa inwestorów indywidualnych. Całą operacją, czyli sprzedażą, kieruje jeden człowiek, obecny lub były współpracownik, który usiłuje sprzedać akcje na głównym parkiecie i ponosi porażkę. Człowiek ten zna się wystarczająco dobrze – lub wkrótce będzie się znał – na operacjach giełdowych, więc rozumie, że wymaga to sporego doświadczenia i specyficznych umiejętności. Zna osobiście albo ze słyszenia kilku facetów, którzy mają na koncie skuteczne przeprowadzenie takich transakcji, więc postanawia zdać się na ich profesjonalizm. I znajduje jednego z nich, tak samo jak szukałby lekarza w przypadku choroby czy inżyniera, gdyby potrzebował właśnie takiego eksperta", wspominał Livermore.

„Przyjmijmy, że usłyszał, że ja jestem takim człowiekiem; kimś, kto doskonale rozumie wszystkie arkana rynku giełdowego. No cóż, zakładam, że wtedy zechce dowiedzieć się jak najwięcej na mój temat. Potem umawia się na spotkanie i w ustalonym terminie przychodzi do biura. Oczywiście najprawdopodobniej znam tę spółkę oraz to, co sobą reprezentuje. Muszę wiedzieć takie rzeczy – na tym właśnie polega moja praca, tak zarabiam na życie. Mój gość opowiada, co razem ze współpracownikami zamierzają zrobić, i prosi mnie, abym się tym zajął. Wówczas przechodzę do sedna: pytam o wszystko, co moim zdaniem jest warunkiem dobrego zrozumienia postawionego przede mną zadania. Określam wartość i szacuję rynkowe możliwości akcji. Właśnie one i moja analiza bieżących warunków pomagają mi określić prawdopodobieństwo powodzenia proponowanych operacji", opowiadał.

Livermore wynegocjował znakomite warunki. Miał pokierować spółdzielnią inwestorów, której celem było wywindowanie ceny na pożądany, tak zwany godziwy poziom. Jeśli się uda, to jego wynagrodzenie będzie ekwiwalentem 20 procent wartości tej różnicy, czyli różnicy pomiędzy ceną wyjściową a ceną docelową akcji znajdujących się w obrocie.

Livermore uważał, że jak mało kto potrafi negocjować takie transakcje. We *Wspomnieniach…* wyjaśniał to w taki sposób: „Jeśli posiadane przeze mnie informacje pozwalają liczyć na sukces, akceptuję propozycję i przedstawiam moje warunki – honorarium i inne rzeczy – i od razu przystępuję do pracy. Zwykle proszę o opcje na akcje typu *call* i z reguły jest na to zgoda. Nalegam na kilka pakietów i ich stopniowe rozszerzanie. Uważam, że taki układ jest dla wszystkich najbardziej sprawiedliwy. Cena wezwania ustalana jest nieco poniżej dominującej ceny rynkowej i stopniowo rośnie. Na przykład mam opcje *call* na 100 tysięcy akcji notowanych po 40. Zaczynam z wezwaniem na jakieś tysiąc akcji po 35, potem następne tysiąc po 37, potem po 40, potem 45 i tak dalej, aż do 75 czy 80. Jeśli, w wyniku mojej pracy, inaczej mówiąc, w wyniku mojej manipulacji, cena idzie w górę i jeśli przy najwyższym poziomie cenowym jest na te akcje popyt – na tyle, aby sprzedać całkiem spore pakiety, to oczywiście realizuję swoją opcję.

Zarabiam, ale moi klienci też zarabiają. Tak to powinno wyglądać. Jeśli płacą mi za moje umiejętności, powinni otrzymać odpowiednią wartość".

Natychmiast po uzgodnieniu warunków Livermore wysłał kilku swoich młodych asystentów do Memphis z poleceniem, aby przeprowadzili bardzo dokładny audyt ksiąg rachunkowych, odwiedzili sklepy Piggly Wiggly oraz porozmawiali z ich pracownikami i klientami. Asystenci wrócili z samymi superlatywami na temat Saundersa, firmy i jej perspektyw. Ich zdaniem cena na pewno nie była zawyżona, a wręcz przeciwnie: uważali, że spółka jest mocno niedowartościowana. To właśnie Livermore chciał usłyszeć.

Natychmiast wyczuł, co się stało i że niedźwiedziom najwyraźniej coś się pomyliło. Na rynku panował optymizm, Piggly Wiggly była spółką skazaną na sukces i w dodatku niedoszacowaną. Co mogło pójść nie tak?

W jaki sposób Livermore zamierzał rozwiązać problem? We *Wspomnieniach...* można przeczytać: „Przy wyciąganiu ceny akcji do góry pierwszy krok polega na rozgłoszeniu faktu, że jest na nie rynek i że cena zaraz wzrośnie. Wydaje się to niemądre, prawda? Ale zastanówcie się przez chwilę, bo to wcale nie jest takie głupie. Tak naprawdę najskuteczniejszym sposobem zareklamowania twoich szlachetnych intencji jest aktywizacja i wzmocnienie papieru. Kiedy to już zostanie zrobione, do pracy przystępuje największa agencja reklamowa na świecie – ticker, wspomagany najlepszym nośnikiem – taśmą. Moi klienci nie potrzebują epickich opowieści; nie muszę informować gazet o wartości akcji ani opracowywać analiz finansowych przestawiających perspektywy spółki. Nie muszę robić żadnej z tych rzeczy. To wszystko robi się samo. Jedyne, czego się ode mnie wymaga, to rozruszanie papieru, uaktywnienie go. A jeśli jest już aktywność, to zaraz pojawia się zsynchronizowane zapotrzebowanie na wyjaśnienia; co z kolei oznacza, że wszystkie niezbędne powody potrzebne do publikacji pojawiają się same, bez pomocy z mojej strony".

Aby wprowadzić plan w życie, Livermore doradził Saundersowi, żeby ten pożyczył od konsorcjum banków 10 milionów dolarów pod zastaw jego własnych akcji. Zalecił też stworzenie oddzielnego podmiotu, Piggly Wiggly Investment Company Inc., która miałaby tę operację przeprowadzić.

Dodał, że to bardzo łatwe zadanie. Wiedział, że Piggly Wiggly jest znakomitą inwestycją, a gdy ma się do dyspozycji 10 milionów dolarów, wywindowanie ceny nie może się nie udać. „Rozruszam te akcje, żeby zwrócić na nie uwagę spekulantów. Będę skupował, będę sprzedawał, a traderzy pójdą w moje ślady. Presja na sprzedaż nie jest duża, gdy ktoś ma zachomikowane tyle akcji w postaci opcji *call*, dlatego nalegam na takie rozwiązanie. Dlatego będzie więcej zleceń kupna, nie sprzedaży, bo inwestorzy indywidualni raczej pójdą śladem nie tyle

manipulatora, ile traderów. Manipulator zjawia się jako kupujący. Pojawia się wysoce pożądany popyt, który wypełniam – sprzedaję akcje.

Filozofia Livermore'a chyba nie do końca się sprawdziła. W ciągu 2 tygodni kupił połowę znajdujących się w obrocie giełdowym akcji, a dominująca cena 42 dolarów wzrosła tylko o 15 procent – niedźwiedzie wciąż sprzedawały. Był zaskoczony i zamierzał w tym miejscu się zatrzymać. Ale ponieważ cena niemal stała w miejscu, musiał iść dalej i koniec końców kupił o wiele więcej aktywów, niż początkowo zamierzał. Ale zadziałało, więc kupował dalej, aż niedźwiedzie odstąpiły: cena natychmiast wzrosła dwukrotnie, do 80 dolarów.

Tyle tylko, że w międzyczasie ilość akcji będących na rynku skurczyła się niemal do zera.

W ciągu miesiąca Livermore wywindował ledwo zipiące akcje z 42 do 125 dolarów. Niedźwiedzie zostały rozgromione. Pewnego pięknego dnia, we wtorek 20 marca, kiedy Wall Street zalewały promienienie wczesnego wiosennego słońca, cena akcji Piggly Wiggly wzrosła o 52 dolary. To spanikowane niedźwiedzie chciały odkupić aktywa, na które wcześniej składały zlecenia krótkiej sprzedaży. Gazeta „New York Times" pisała: „Jedna trzecia obecnych na parkiecie brokerów tłoczyła się wokół stanowiska Piggly Wiggly".

Okazało się, że kampania Livermore'a wprowadziła na rynek w imieniu Saundersa 198 872 akcje po średniej cenie 70 dolarów. Livermore wydał niemal 14 milionów, a i sam Saunders był w tym momencie poważnie obciążony.

To jednak Clarence'owi Saundersowi nie wystarczało – poczuł krew. W tenże wtorek niektóre niedźwiedzie zrealizowały straty i wyszły z rynku. Ale wielu wciąż na nim pozostało, jak gdyby naigrywając się z Saundersa. On zaś chciał rewanżu: marzył o doprowadzeniu ich do bankructwa i całkowitym unicestwieniu. Dla niego była to sprawa osobista, zatem wręcz nakazał Livermore'wi dalsze skupowanie akcji. „Chcę pokonać profesjonalistów z Wall Street ich własną bronią", powiedział.

Tym razem Livermore ostrzegał klienta przed takim planem. Rozumiał, że pierwszy atak niedźwiedzi na akcje Piggly Wiggly wynikał z błędnych założeń i że do rynkowych pesymistów dotarło już, że obstawiali nie tę spółkę. Saunders i Livermore odbyli dość burzliwą rozmowę telefoniczną, w której ustalili jedno: że się ze sobą nie zgadzają. Później Livermore usłyszał, że Saunders wyrażał publicznie bardzo niepochlebne opinie i o nim, i o jego metodach.

Tak więc w niedzielny wieczór 11 marca Livermore zadzwonił do przebywającego w Memphis Saundersa i poprosił go o przyjazd do Nowego Jorku na spotkanie kryzysowe.

W poniedziałek rano pokazał mu kopię pisma, które – jak powiedział – przygotował jeszcze w sobotę. W piśmie wypowiadał umowę i rezygnował

z dalszego świadczenia usług. Oznajmił Saundersowi, że nie zamierza doprowadzać do bankructwa ludzi, którzy są jego przyjaciółmi. Poinformował także, że doniesiono mu, co Saunders rozpowiada na jego temat. Saundersa zaskoczyła rezygnacja, a rozpowszechnianiu plotek zaprzeczył. Powiedział Livermore'owi, że jego informacje są nieprawdziwe.

O 11 rano na giełdzie podano wiadomość, że Livermore i Saunders zakończyli współpracę. Później Livermore poprzez swojego prawnika wydał oświadczenie potwierdzające rezygnację z obsługi Saundersa, ale bez podawania powodów. Saunders natomiast przekazał gazecie „New York Times" taką oto wersję wydarzeń: „Pan Livermore w swoim piśmie wypowiadającym umowę – co zrobił nagle i bez wcześniejszego uprzedzenia – jako powód podał to, że wedle jego wiedzy wypowiadałem nieprzychylne opinie dotyczące jego charakteru i sposobu reprezentowania mnie na rynku. Wydawało się, że po sporządzeniu tego pisma zmienił zdanie na temat tych doniesień".

Po rezygnacji Livermore'a stosunkowo stabilny rynek, jaki stworzył dla akcji Piggly Wiggly, nagle ogarnęła panika. Co ciekawe, sam Livermore z powodów, które znał tylko on, wydał później oświadczenie stwierdzające, że to Saunders go zwolnił. Przyjaciołom oznajmił, że chciał w ten sposób chronić swoje zawodowe relacje z Saundersem, który był mu winien setki tysięcy dolarów prowizji.

Sprawa robiła się coraz bardziej zagmatwana. Pojawiły się plotki, że Livermore i jego współpracownik, weteran Wall Street Frank Bliss, sami otworzyli krótkie pozycje i mieli konflikt interesów.

Tymczasem Saunders, już bez Livermore'a, był zdecydowany działać dalej i zniszczyć wszystkich, którzy chcieli zaszkodzić jego ukochanemu dziecku. I niemal mu się udało. Kontrolował prawie wszystkie będące w obiegu 200 tysięcy akcji i wówczas publicznie zwrócił się do graczy z krótkimi pozycjami o oddanie mu kupionych akcji. Powiedział, że pozwoli im je odkupić po 150 dolarów za akcję, a ostateczny termin wyznaczył na godzinę 15.00 w czwartek 23 marca. Jeśli do tego czasu nie oddadzą mu akcji, to cena wzrośnie do 250 dolarów.

Saunders był przekonany, że niedźwiedzie są mu winne 25 tysięcy akcji, a pozostałym inwestorom jeszcze 20 tysięcy. Jak sam mówił w „New York Times": „Otwarto krótkie pozycje na 25 tysięcy akcji i te akcje muszą mi zwrócić. Poza tym jest jeszcze kilka tysięcy papierów należnych innym inwestorom, które też muszą zostać upłynnione".

Saunders wyruszył na krucjatę przeciwko Wall Street. Zadeklarował, że dopóki żyje, nigdy nie stanie na czele żadnej spółki, której akcjami handluje się na Nowojorskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, gdzie rządzą hazardziści i spekulanci.

Niedźwiedzie potrzebowały na wykup zszortowanych akcji 7,5 miliona dolarów, co groziło stratą w wysokości 4 milionów. Poza tym na rynku nie było już żadnych akcji, które mogliby odkupić, więc musieli pójść do Saundersa. To on rozdawał karty.

Tymczasem właściciel Piggly Wiggly wierzył, że złapał wszystkich za gardło. Gazecie „New York Times" tłumaczył to w taki sposób: „To była jedynie kwestia wyboru, kto powinien przeżyć: ja, moja firma i majątki moich przyjaciół, czy też powinienem stać się przedmiotem drwin i wytykanym przez wszystkich palcami głupkiem z Tennessee.

Głupkiem Clarence Saunders na pewno nie był. Przed próbą wykupu akcji własnej firmy nigdy wcześniej nie postawił kroku na parkiecie i nie kupił ani jednej akcji.

Nie przewidział jednak reakcji Komisji Etyki Biznesu działającej przy Nowojorskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Ta nieoczekiwanie zawiesiła notowania Piggly Wiggly i nakazała śledztwo. Co więcej, pozwoliła na to, aby pogłoski o planowanym zawieszeniu notowań zaczęły krążyć po rynku przynajmniej na pół godziny przed oficjalnym ogłoszeniem decyzji, po której cena spadła ze 124 do 85 dolarów. Saunders stracił teoretycznie jakieś 30 milionów dolarów, ale w rzeczywistości został z akcjami wartymi 17 milionów, które stanowiły zastaw 10 milionów dolarów kredytu. Problem polegał na tym, że nie był w stanie ich sprzedać.

Niedźwiedzie musiały wykupić jakieś 50 tysięcy akcji, tylko że ich nie było. Zawieszenie notowań zamroziło sytuację i pozwoliło im złapać oddech. Saunders, który na początku był przekonany, że może wycisnąć z niedźwiedzi 20 milionów, teraz sam mógł wpaść w tarapaty – wszystko zależało od tego, jak szybko zostanie wznowiony handel.

Giełdowa komisja znalazła się w niewdzięcznej sytuacji. Stanęła wobec faktu sprzedaży o 50 tysięcy akcji więcej, niż ich istniało w rzeczywistości. Był to pierwszy tego typu przypadek, więc giełda zwarła szeregi, aby chronić siebie i swoich ludzi.

Gazeta „New York Times" pisała: „To zrozumiałe, że Komisja Etyki Biznesu po przeprowadzonym postępowaniu stwierdziła, że nie ma wystarczającej ilości akcji, które mogłyby zaspokoić wymogi normalnego rynku".

Początkowo Saunders i jego prawnik, E.W. Bradley, współpracowali z Komisją i zgodzili się na czasowe zawieszenie notowań. Ale stan ten trwał o wiele dłużej, niż się spodziewali – i dłużej, niż pozwalały na to banki domagające się spłaty kredytu, który teraz był zabezpieczony pozbawionymi płynności akcjami.

Teraz Saunders był winien bankom 14 milionów dolarów i nie mógł liczyć na zwrot kupionych krótko akcji, bo notowania były zawieszone. Banki z kolei

w przypływie paniki zaczęły sprzedawać jego akcje poza obrotem giełdowym, więc ich cena spadła. Skrzętnie wykorzystały to niedźwiedzie: nie tracąc czasu, odkupiły akcje Saundersa, za które to on musiał zapłacić. Tak ruszyła lawina.

Kiedy już kupiono i sprzedano wszystkie akcje, Saunders – który był winien bankom 6 milionów dolarów – został zmuszony do ogłoszenia osobistego bankructwa i złożenia rezygnacji z funkcji prezesa Piggly Wiggly Stores Inc.

Bardzo trafnie podsumował to historyk giełdy, Robert Sobel: „To znamienne, że pierwszy znaczący spekulacyjny wykup akcji, jaki nastąpił w czasie hossy lat 20. XIX wieku, rozpoczął się zwycięstwem teamu Livermore-Bliss, zrujnowaniem szanowanego biznesmena, uniknięciem odpowiedzialności przez giełdę – a wszystko w związku z akcjami spółki, która swoją nazwę wzięła od poczciwej świnki".

Kiedy opadł kurz, rolę Jessego Livermore'a postrzegano jak echo tego, co przytrafiło się Walterowi Lewisohnowi. Większość doszła do wniosku, że Livermore i jego wspólnik Frank Bliss nie zachowali się honorowo.

John Markman, autor komentarza historycznego do *Wspomnień gracza giełdowego,* opisał aferę Piggly Wiggly jako „jedną z najgłośniejszych operacji Livermore'a".

Tymczasem Livermore całą sprawę zbagatelizował. Nie obwiniał siebie, tylko naiwność klienta i jego nieprofesjonalne podejście do rynku giełdowego: „Oczywiście bywa, że spółdzielnia poniesie stratę, ale to zdarza się rzadko, bo nigdy nie podejmuję się zadania, jeśli nie widzę w nim swojego zysku. W tym roku nie miałem szczęścia w jednym czy dwóch przypadkach i one mi zysków nie przyniosły. Były ku temu powody, ale to zupełnie inna historia".

Po upadku Piggly Wiggly Clarence Saunders nigdy nie był już tym samym człowiekiem. Co prawda otworzył dwie nowe sieci sklepów, ale jego innowacyjny talent gdzieś po drodze przepadł, a rynek w tym czasie poszedł do przodu. Oba przedsięwzięcia zakończyły się porażką. Musiał sprzedać swój różowy pałac i otaczającą go ziemię. Nieruchomość została kupiona przez radę miasta, ziemię podzielili między siebie deweloperzy i zamienili teren w słynne osiedle mieszkaniowe Chickasaw Gardens.

To wszystko sprawiło, że Clarence Saunders nie został zapamiętany przez potomnych tak, jak na to zasłużył, czyli jako twórca nowatorskiej koncepcji sklepów samoobsługowych, które znacznie poprawiły sytuację amerykańskich gospodyń domowych. Jego nazwisko i jego osiągnięcia zostały zapomniane. Taki był smutny koniec tej smutnej historii.

Rozdział 28

Status legendy

PUBLIKACJA FIKCYJNEJ BIOGRAFII
1923

Cudowne zmartwychwstanie Jessego Livermore'a, jego powrót na Wall Street i zgromadzenie nowej fortuny w wysokości 8 milionów dolarów zapewniło mu status legendy. W 1915 był bankrutem bez grosza przy duszy, a 7 lat później – jedną z największych grubych ryb trzęsących rynkiem, osobą podziwianą przez innych traderów. Był na tyle fascynującą postacią, że zwrócił się do niego reporter Edwin Lefèvre z propozycją napisania biografii. Myśl o książce na swój temat przeraziła Livermore'a, ale też bardzo mu schlebiała, zwłaszcza że pomysł wyszedł od tak szanowanego dziennikarza jak Lefèvre. Dlatego nie odmówił zdecydowanie i od razu, tylko poprosił o czas do namysłu. Najpierw chciał lepiej poznać Lefèvre'a.

Lefèvre był bodajże jednym z najlepszych dziennikarzy ekonomicznych piszących o Wall Street. Miał 50 lat i powszechnie podziwiano jego zręczne pióro. Z wykształcenia inżynier-górnik, po ukończeniu studiów natychmiast zajął się dziennikarstwem i działalnością brokerską. Ostatecznie pozostał przy pisaniu na temat giełdy. Lefèvre był postacią wyjątkową, ponieważ tworzył także powieści o tematyce finansowej i książki popularnonaukowe. Wyglądało na to, że świetnie porusza się między tymi gatunkami.

Po nieoczekiwanej śmierci ojca odziedziczył znaczną fortunę, którą sam zainwestował, zmieniając ją w fortunę jeszcze większą, złożoną głównie z portfeli akcji. Sam tym portfelem zarządzał, sam był maklerem i zaintrygowało go, jak to się dzieje, że ceny akcji to rosną, to spadają. Przy okazji odkrył, że jego portfel przynosi mu tyle samo pieniędzy bez względu na to, czy zostawia go w spokoju, czy sam nim aktywnie zarządza. Więc zostawił go w spokoju i zajął się pisaniem.

W 1901 roku wydał zbiór opowiadań zatytułowany *Wall Street Stories.* Dał on początek powieściom, które łączył wspólny motyw – Wall Street. Lefèvre fascynował się takimi ludźmi jak Livermore czy innymi tytanami giełdy i epoki, jak Pierpont Morgan, E.H. Harriman i inni. Zwykł mówić, że dwoma największymi motywatorami na Wall Street są „miłość i chciwość" oraz że giełdowy parkiet to miejsce spotkań ludzi „pożeranych przez chciwość". Nie było nikogo, kto by się z tym nie zgodził.

Do 1908 roku Lefèvre zarabiał już całkiem sporo pieniędzy – zarówno dzięki pisarskiej twórczości, jak i giełdzie. Na tyle, że on i jego żona Martha przeprowadzili się do sporej wiejskiej posiadłości w East Dorset w stanie Vermont.

Wtedy nadszedł ten wielki moment. Lefèvre nie miał jeszcze ukończonych 40 lat, kiedy na jego twórczość zwrócił uwagę prezydent William Howard Taft i mianował go ambasadorem Stanów Zjednoczonych. W 1919 roku Lefèvre

wyjechał do Europy, aby przez 4 lata służyć w amerykańskiej dyplomacji we Francji, w Hiszpanii i we Włoszech. To były 4 fantastyczne lata. Ale jego międzynarodowa kariera skończyła się w chwili, kiedy republikanin Taft przegrał walkę o drugą kadencję z demokratą Woodrowem Wilsonem. A ten nie potrzebował już usług Lefèvre'a. Powrócił zatem do pisania (przez jakiś czas pracował dla gazety „New York Sun"), a także do książek, co doprowadziło go przed drzwi Livermore'a.

Kilka miesięcy później Livermore odrzucił pomysł stworzenia klasycznej biografii, argumentując to tym, że chyba nie może ujawniać szczegółów działalności czy nazwisk przewijających się w niej osób. Ale zaproponował coś innego: napisanie fikcyjnej biografii, w której wszystkie nazwiska włącznie z jego własnym zostałyby zmienione, ale w której mógłby opowiedzieć historię najbliższą prawdy, w dodatku własnymi słowami.

Lefèvre'a zaintrygował ten pomysł, ale nie miał przekonania, czy to się sprawdzi. Dlatego najpierw zasugerował współpracę przy serii artykułów do magazynu napisanych wedle pomysłu Livermore'a. Miały być publikowane w „Saturday Evening Post" i pojawiać się w 1922 roku. Złożony z 12 części cykl odniósł olbrzymi sukces. Była to napisana w pierwszej osobie opowieść działającego na Wall Street tradera o nazwisku Larry Livingstone, za którym krył się oczywiście Jesse Livermore. Niewiele osób wiedziało wówczas, że w rzeczywistości jest to historia Livermore'a.

Teksty stały się kanwą późniejszej powieści. Lefèvre i Livermore rozpoczęli współpracę nad publikacją, która przybrała postać książki *Wspomnienia gracza giełdowego.*

Lefèvre bez problemu znalazł wydawcę. Był przyjacielem George'a Dorana, założyciela nowojorskiego wydawnictwa George H. Doran Company, bodajże jednego z najlepszych w kraju. Firma powstała w Toronto w 1908 roku, po kilku latach przeniosła się do Nowego Jorku, a właściciel szybko przekształcił ją w największe wydawnictwo w Stanach. Doran specjalizował się w brytyjskich autorach, opublikował prace P.G. Wodehouse'a, Arthura Conan Doyle'a, Somerseta Maughama i Virginii Woolf. Jego wydawnictwo było także pierwszym adresem, pod jaki przychodzili amerykańscy ambasadorzy myślący o wydaniu pamiętników – stąd właśnie znajomość z Lefèvre'em.

Gdy ten przedstawił pomysł, Doran wystraszył się możliwych implikacji prawnych i nalegał na osobiste spotkanie z Livermore'em. Ale spotkanie rozwiało wszystkie obiekcje: Livermore chętnie zgodził się na przekazanie praw autorskich do książki i natychmiast podpisał odpowiednie dokumenty. Udzielił też pisemnej zgody na publikację i przysiągł pełne poparcie dla projektu.

Mimo to Doran zupełnie prywatnie nie wiązał większych nadziei z książką, którą opisał jako „ekscentryczną". Ale był wystarczająco inteligentny, żeby wiedzieć, że jego biznes bywa nieprzewidywalny.

Książka *Wspomnienia gracza giełdowego* ukazała się 25 maja 1923 roku. Co zaskakujące, nie wywołała wówczas większego zainteresowania i nie od razu została uznana za klasykę gatunku, za jaką uchodzi obecnie. Być może dlatego, że ludzie wątpili w jej autentyczność i założyli, że Lefèvre, oficjalny autor powieści, po prostu wszystko wymyślił. W żadnej poważnej gazecie nie ukazała się ani jedna recenzja. Livermore'a zabolało zwłaszcza to, że publikację całkowicie zignorował jego ukochany „New York Times". Najwyraźniej właściciel gazety, Adolph Ochs, również uwierzył, że opisana w niej historia jest zmyślona, i nakazał swoim ludziom trzymać się od niej z daleka.

Pierwsze wydanie – dość zgrzebne, bez obwoluty – ukazało się w nakładzie tysiąca egzemplarzy. Okładkę wykonano z nieciekawego beżowo-żółtego płótna, bo akurat takie drukarnia miała pod ręką. Licząca 299 stron pozycja kosztowała w księgarniach 2,50 dolara.

W notce informacyjnej napisano, że nie jest to zwykły sfabularyzowany pamiętnik, ale najbardziej wnikliwy komentarz na temat giełdowych spekulacji, jaki kiedykolwiek powstał; obowiązkowa lektura dla profesjonalistów oraz wszystkich lekkomyślnych amatorów, którym wydaje się, że mogą stanąć w szranki z zawodowcami.

Książka składała się z 12 wcześniejszych artykułów podzielonych na 24 rozdziały, ale pod względem stylistycznym stanowiła miszmasz. Niektóre epizody były wiernym i arcyciekawym opisem działalności Livermore'a na Wall Street, inne – nudną charakterystyką technik rynkowych i zbiorem osobistych opinii. Ostatnie sześć rozdziałów na przykład w ogóle nie odnosiło się do Livermore'a. Były to wcześniejsze artykuły Lefèvre'a na temat manipulowania akcjami zaadaptowane do potrzeb książki.

Narrator wypowiadający się w pierwszej osobie (pomijając oczywiście ostatnie rozdziały) mówi głosem Livermore'a, nieco tylko zamaskowanym przez Lefèvre'a. Jeśli chodzi o jakość, to różnice między poszczególnymi rozdziałami są uderzające, ale najwyraźniej nikomu to nie przeszkadzało i pierwsze tysiąc egzemplarzy rozeszło się jak świeże bułeczki.

Czytelników uwiodła szczerość narratora, który bez zahamowań podawał przykłady własnej niekompetencji, niewłaściwego osądu czy zadanych własną ręką niepowodzeń.

Pomimo krytyki Doran pospieszył z drugim wydaniem i tym razem nie żałował pieniędzy, aby książka prezentowała się okazale. Zmieniono okładkę na miłą dla oka zieleń i wydrukowano 2 tysiące egzemplarzy. Znalazły się pieniądze

i na obwolutę – także zieloną, z czarnymi literami. Opasująca książkę banderola informowała, że jest to „pokazana od środka historia rynku giełdowego oraz człowieka, który wynalazł sprawdzający się »system«". W notce na obwolucie można też było przeczytać, że Livermore (a raczej Livingstone) to „największy spekulant giełdowy w tym stuleciu". Wydawca dodawał jeszcze, że to „pierwszy takiej skali gracz giełdowy, który zdecydował się opowiedzieć o tajemnicach swojego sukcesu i porażkach innych". Opisywał też, w jaki sposób Livermore potrafił nakreślić „wyraźną granicę między hazardem a inteligentnie zaplanowaną spekulacją".

Drugie wydanie rozeszło się równie szybko, zaplanowano zatem trzecie, tym razem w nakładzie 4 tysięcy egzemplarzy. Wykorzystano ten sam projekt okładki i obwoluty, ale tym razem jako wydawcę wymieniono Doubleday Doran. Doran często współpracował z Doubleday, aż w 1927 roku firmy połączyły się, stając się największym wydawcą książek anglojęzycznych.

Pomimo sukcesu książki „New York Times" nadal uparcie ją ignorował. To jednak nie zmieniło faktu, że do tej pory uchodzi ona za jedną z najciekawszych pozycji na temat Wall Street, jakie napisano do tej pory. Spośród ośmiu książek autorstwa Lefèvre'a właśnie ta jest najbardziej znana. Należy do klasyki amerykańskiej literatury ekonomiczno-finansowej.

Wspomnienia… zostały okrzyknięte sensacją i odniosły wielki sukces, co skłoniło Edwina Lefèvre'a do rozpoczęcia współpracy przy podobnej, opowiedzianej w zbliżony sposób, fabularyzowanej biografii innej postaci z Wall Street. Licząca 341 stron *The Making of a Stock Broker* (Jak zostać maklerem giełdowym) ujrzała światło dzienne w lipcu 1925 roku. Tytułowy makler nazywał się John Wing i powszechnie uważano, że pod tym pseudonimem kryje się emerytowany makler John Prentiss. Wydawcą również była firma George H. Doran Company.

Biografia spotkała się z dobrym przyjęciem, ale nie uzyskała statusu bestsellera porównywalnego ze *Wspomnieniami…* Gazeta „New York Times", która wreszcie zrozumiała, że ignorowanie *Wspomnień…* było błędem, tym razem zamieściła całostronicową recenzję. To jednak niewiele pomogło. Książka *The Making of a Stock Broker* nadal sprzedawała się słabo.

Wciąż rywalizowała ze *Wspomnieniami…* W 1930 i 1931 roku Doran opublikował bowiem kolejne wydania, chcąc wykorzystać popularność Livermore'a po krachu w 1929 roku.

Nawet po wyczerpaniu kolejnych nakładów książka nie traciła na popularności. W 1938 roku licencję kupiła firma Sun Dial Press Inc., która sięgnęła po eleganckie wydanie w twardej oprawie. W 1947 roku ponownie zrobiła to Doubleday & Company.

Od tamtej pory *Wspomnienia...* są regularnie wznawiane, a prawa autorskie przeszły w międzyczasie na syna Livermore'a, Paula.

To jedyna książka Lefèvre'a, która przetrwała do naszych czasów. Po 90 latach od debiutu wciąż jest wznawiana i wciąż sięgają po nią nowe pokolenia maklerów giełdowych. Nikt nie wie, ile wydań się ukazało, ale sprzedano co najmniej pół miliona egzemplarzy.

Rozdział 29

Wielkie biuro, wielki zespół, wielkie pieniądze

ZŁOTE CZASY NA WALL STREET
1923–1924

W marcu 1923 roku Jesse Livermore zrealizował jedno z największych marzeń, mianowicie wyprowadził się ze stosunkowo ciasnych pomieszczeń w Trinity Building i przeniósł na 18. piętro Heckscher Building, jednego z najbardziej prestiżowych biurowców na Manhattanie.

Celowo oddalił się od Dolnego Manhattanu. Chciał trzymać się nieco na uboczu, z dala od rejwachu i męczącej ruchliwości Wall Street. Stwierdził bowiem, że pozostawanie blisko miejsca akcji wcale nie wiąże się z większymi korzyściami, natomiast pewien zdrowy dystans – jak najbardziej.

Liczący 26 pięter Heckscher Building, wzniesiony na 730 Fifth Avenue, znajdował się blisko hotelu Plaza, w samym centrum Manhattanu, w jego południowo-zachodnim rogu, pomiędzy 56th i 57th Street, w sąsiedztwie Park Avenue. W całym Nowym Jorku nie było chyba ani bardziej atrakcyjnego budynku, ani lepszej lokalizacji.

Biurowiec nazwano od nazwiska dewelopera, Augusta Heckschera, niemieckiego emigranta, który przyjechał do Stanów Zjednoczonych w 1867 roku i dorobił się na górnictwie. Zamierzał spokojnie przejść na emeryturę, ale zainteresowały go nieruchomości i w 1913 roku kupił dwie stare kamienice na Fifth Avenue, wcześniej należące do Williama Whitneya i Charlesa Morse'a. Korzystając z niedawno przyjętych przepisów o zagospodarowaniu przestrzennym z 1916 roku, rozebrał oba budynki, po czym zatrudnił znanego architekta Charlesa Wetmore'a z firmy Warren & Wetmore i dał mu wolną rękę. Miał to być ostatni biurowiec zaprojektowany w dawnym stylu – później na dobre zapanowało art deco.

Gotowy budynek był konstrukcją idealnie symetryczną, a ktoś opisał go jako zestaw równych skrzynek ułożonych jedna na drugiej i przedzielonych półkami. Charakterystyczna, efektowna budowla została zwieńczona trzypiętrową nadbudówką i iglicą o bogatych, złoconych zdobieniach. Na jej szczycie umieszczono betonową koronę. Stąd dzisiejsza nazwa budynku – The Crown Building.

Początkowo gmach miał niemal 127 metrów wysokości, a po dodaniu trzyipółmetrowego wiatrowskazu w kształcie koguta – 130,5 metra. Ostatnim szlifem było dodanie przez Wetmore'a trzech pozłacanych kobiecych posągów, zainstalowanych tuż nad głównym wejściem w trzech oddzielnych niszach. Poniżej znalazł się wykuty w kamieniu pozłacany napis „The Heckscher Builidng". Wnętrze biurowca oddanego do użytku w 1921 roku było o tyle ciekawe, że nie miało holu. Zamiast tego parter zajęły salony wystawowe w całości wynajęte przez firmę obuwniczą Miller.

Podobnie jak w przypadku każdego nowego biurowca znajdującego się w atrakcyjnej lokalizacji czynsze były tu astronomiczne, a warunki najmu – zaporowe. Dlatego zapełnienie wszystkich pomieszczeń zajęło właścicielowi trochę czasu i kiedy Jesse Livermore rozglądał się za nową siedzibą, do dyspozycji miał całe piętra. Livermore natychmiast stwierdził, że właśnie czegoś takiego szuka, więc bez wahania uiścił wygórowany czynsz i podpisał umowę.

Zdecydował także, że Heckscher Building będzie jego domem poza domem, więc konieczne będą pewne poprawki. Chciał, aby jego biura odzwierciedlały rozmiary i przepych domu w Great Neck, bo właśnie tutaj planował spędzać większość czasu.

Pomieszczenia na 18. piętrze świeciły zatem gołym betonem, gotowe na prace wykończeniowe zgodnie ze specyfikacją najemcy. Livermore miał konkretne wymagania. Chciał, aby wyposażenie biura jak najlepiej odpowiadało potrzebom tradingowym. Połowę powierzchni przeznaczył na salę notowań, która miała oplatać jego gabinet i być metaforą tego, że wszystko w biurze kręci się wokół zarabiania pieniędzy. Projekt nowego biura J.L. Livermore & Company zlecono słynnemu architektowi Williamowi Lambowi, który nie od razu przyjął zamówienie. Ten trzydziestolatek uchodził za cudowne dziecko architektury. Swoje projekty zaczął wdrażać już w 1911 roku, mając zaledwie 18 lat.

Lamb zdobywał doświadczenie zawodowe w znanym studiu Carrère & Hastings, prawdopodobnie najbardziej prestiżowej pracowni w Nowym Jorku, założonej przez Johna Carrère'a i Toma Hastingsa. Obaj byli absolwentami paryskiej uczelni École Nationale Supérieure des Beaux-Arts i wyznawcami stylu zwanego beaux-art, który zdominował nowojorską architekturę lat 20. Właśnie w tym stylu wybudowano między innymi słynną Bibliotekę Publiczną.

William Lamb mógł się pochwalić również paryskim dyplomem, więc kiedy wrócił do Nowego Jorku, mógł przebierać w ofertach. Wybrał Carrère & Hastings głównie ze względu na paryskie koneksje i obietnicę szybkiej kariery zawodowej zakończonej awansem na partnera.

Wkrótce po jego pojawieniu się w firmie John Carrère zginął w wypadku samochodowym i najwyraźniej to Lamb miał zająć jego miejsce. Tak też się stało w 1920 roku. Kiedy zatem na emeryturę odszedł Tom Hastings, na czele studia stanęli Lamb i dwaj pozostali partnerzy, Rich Shreve i Teddy Blake, którzy zmienili nazwę pracowni na Shreve, Lamb & Blake.

Livermore robił wszystko, aby oczarować Lamba, bo ten powiedział najpierw, że zlecenie jest zbyt małe. Ale Livermore nalegał. Powiedział, że chce stworzyć najwspanialsze biuro, jakie kiedykolwiek istniało w Nowym Jorku, i jeśli Lambowi uda się zaprojektować salę tradingową, to na pewno zaowocuje to podobnymi zleceniami od największych nowojorskich banków.

William Lamb musiał się w końcu poddać i skapitulować przed ofensywą takiej siły perswazji. Zgodził się i zabrał do pracy. Bo chociaż początkowo nie chciał zlecenia zaakceptować, to było ono jednym z tych, które lubił najbardziej. Mógł bowiem w pełni wykorzystać swoją kreatywność i w dodatku nie liczyć się z kosztami. Zwłaszcza że już na samym początku Livermore powiedział mu, że najpierw ma wyposażyć piętro, a budżetem zajmą się później.

Lamb podszedł do zadania poważnie. Pod koniec 1922 roku siedział nad projektem do późnej nocy, chcąc jak najlepiej spełnić postawione mu wymagania. Kolejnym krokiem było przygotowanie makiety z gliny i *papier mâché* – czegoś, czego nigdy nie robił w przypadku projektu wnętrza.

Za przygotowanie projektu Livermore zgodził się zapłacić oszałamiającą kwotę 200 tysięcy dolarów – tyle zazwyczaj płacono za projekt całego budynku. Jednym wymogiem z jego strony było zainstalowanie najnowocześniejszego w tamtym czasie systemu bezpieczeństwa. Wyposażenie kosztowało w sumie 500 tysięcy dolarów, co wówczas było najwyższą kwotą wydaną w Nowym Jorku na tego rodzaju prace. Do swojego gabinetu Livermore kupił oryginalne dębowe panele, wcześniej zdobiące ściany angielskiej posiadłości, i kazał w kawałkach sprowadzić je do Nowego Jorku.

Widząc gotowy model, Livermore wpadł w zachwyt i zaakceptował go w niemal niezmienionej postaci. Projekt zakładał pokrycie ścian drewnianą boazerią, a całych podłóg – zgodnie z najnowszą modą – dywanami. Była ta taka nowość, że mało kto wybierał to rozwiązanie do swoich biur. Kolejne novum stanowiły drzwi sięgające od podłogi do sufitu. Kiedy propozycję zaakceptowano, zespół Lamba zabrał się do pracy – po 5 miesiącach można się było wprowadzać. Biuro ukończono na początku 1923 roku.

Do siedziby firmy wchodziło się przez niewielką, pozbawioną okien poczekalnię, w której królował asystent Livermore'a, Harry Dache, sprawnie kierujący ruchem. Następnie korytarzem przechodziło się do gabinetów prywatnych, w tym do biura Livermore'a ulokowanego we wschodniej części piętra, oraz do sali transakcyjnej zajmującej niemal całą powierzchnię wzdłuż zachodniego skrzydła.

Na drzwiach wejściowych budynku próżno było szukać tabliczki z nazwą firmy J.L. Livermore, a gdyby jakiś przypadkowy przechodzień zapytał o nią konsjerża, to usłyszałby, że takiej tu nie ma. Do środka miały wstęp jedynie osoby z listy i tylko one mogły przejść do windy i wjechać na górę. Tam gości witał Harry Dache, który miał dostęp do szafki z kluczami znajdującej się w holu.

Sala transakcyjna była jak na owe czasy prawdziwym hołdem oddanym nowoczesności, z rzędami tickerów zasilanych bezpośrednimi liniami telegraficznymi, połączonymi z głównymi światowymi giełdami kapitałowymi i towarowymi.

Były tu także bezpośrednie linie telefoniczne do około 20 maklerów, z których Livermore korzystał w takim samym stopniu jak z depesz informacyjnych.

Całe infrastruktura komunikacyjna kosztowała Livermore'a ponad 35 tysięcy dolarów, ale była najlepsza i najnowocześniejsza na świecie. W sumie na 18. piętrze działało 80 linii telefonicznych, 60 bezpośrednich telegrafów oraz ponad 40 tickerów. Pośrodku sali transakcyjnej stał ogromny stół konferencyjny, przy którym Livermore mógł prowadzić spotkania, a jednocześnie śledzić to, co działo się na rynkach.

Jego firma zatrudniała około 60 osób, z czego mniej więcej 20 było najlepszymi absolwentami czołowych amerykańskich uczelni. Wszystkich ściągnęła tu obietnica pracy ramię w ramię z wielkim Jessem Livermore'em. Jedną trzecią personelu stanowili statystycy, a resztę personel pomocniczy, w tym sekretarki i sekretarze, kasjerzy i tablicowi.

Funkcję dyrektora generalnego, który nadzorował bieżącą pracę biura, powierzono Walterowi McNerneyowi.

To właśnie sala transakcyjna stanowiła centrum działalności Livermore'a, a jego biurko, ustawione na samym środku, było źródłem kakofonii dzwonków i innych dźwięków, na które składały się wydawane przez niego zlecenia kupna i sprzedaży. W gazecie „New York Times" Livermore'a opisywano jako człowieka „szybkiego i nerwowego, który łatwo wpadał w podniecenie" w czasie 5 godzin handlu na giełdzie, czyli między 10.00 a 15.00.

Nowi pracownicy byli zaskoczeni jego stylem pracy, a przede wszystkim jej intensywnością. Niewielu z nich mogło się pochwalić wcześniejszym doświadczeniem, dlatego większość nie była przyzwyczajona do tak szaleńczego tempa i jego umiejętności natychmiastowego zapamiętywania wszystkich informacji i cen.

Po jednej stronie wisiały wielkie tablice, na których sześciu chłopców zapisywało najnowsze notowania cen akcji spółek z indeksu Dow Jones oraz większości towarów i surowców. Tablicowi nosili słuchawki łączące ich bezpośrednio z parkietem nowojorskiej giełdy. Gdy usłyszeli najnowsze notowania, mogli je od razu zapisywać na tablicy, nie czekając na ticker, który w najlepszym razie podawał ceny z piętnastominutowym opóźnieniem.

Tablice notowań zaprojektował sam Livermore i w niczym nie przypominały one tych, które można było spotkać gdzie indziej. Otóż na samej górze znajdowały się wszystkie spółki z indeksu Dow Jones oraz te, którymi Livermore był zainteresowany. Pod każdą nazwą przez całą wysokość tablicy biegła kolumna, w której zapisywano wszystkie dzienne zmiany cen.

Na tablicę skierowano wszystkie źródła światła – i sztucznego, i naturalnego. Livermore'owi bardzo się takie rozwiązanie podobało.

Wszystkie tickery zostały przymocowane do wysokich cokołów. Livermore, kiedy handlował, wolał robić to na stojąco. Lubił też, kiedy w czasie pracy jego i jego asystentów na sali panowała cisza przerywana jedynie klikaniem tickerów. W najlepszych czasach przeprowadzano tu setki tysięcy transakcji dziennie.

W celach bezpieczeństwa żaden z pracowników nie mógł opuszczać biura w godzinach pracy giełdy, zabronione były także prywatne rozmowy telefoniczne. Livermore oczekiwał od swoich pracowników pełnego zaangażowania i nie życzył sobie, aby coś ich rozpraszało.

Wszystkie 60 osób łączył wspólny cel: zarabianie pieniędzy na handlu akcjami i towarami. Na koniec dnia pracy 20 kancelistów przygotowywało zestawienia wszystkich transakcji zakupu i sprzedaży, następnie sporządzało bilans dnia. Livermore, wychodząc do domu, dokładnie znał wyniki całego dnia pracy. Oczywiście wcześniej miał już wszystko przeliczone w głowie. Bardzo rzadko te dwa zestawienia się różniły.

Sala transakcyjna sąsiadowała z prywatnym biurem Livermore'a oraz oficjalną salą konferencyjną całą wyłożoną mahoniową boazerią – z wyjątkiem jednej szklanej ściany wychodzącej na salę notowań. Były tu także szklane przesuwne drzwi prowadzące do gabinetu z wielkim mahoniowym biurkiem. To wnętrze zdecydowanie różniło się od chaotycznej sali transakcyjnej. Na blacie znajdowały się jedynie trzy telefony, blok papieru oraz dwie tacki na korespondencję wychodzącą i przychodzącą, której zawartością zajmowała się asystentka Livermore'a.

Gości z zewnątrz zapraszano rzadko, a ci, którym udało się tutaj trafić, rekrutowali się spośród ścisłego grona dawnych znajomych Livermore'a, takich jak Tommy Lawson, który zawsze tutaj zaglądał, kiedy przyjeżdżał z Bostonu. Lawson, obecnie po sześćdziesiątce, już dawno pogodził się z Livermore'em po ich rozstaniu w 1917 roku. Od czasu do czasu wpadali tutaj Bernard Baruch i Frank Bliss, z którymi Livermore współpracował przy co ciekawszych transakcjach giełdowych.

Jedną z pierwszych transakcji przeprowadzonych z nowego biura było stworzenie razem z Blissem spółdzielni, która miała podnieść cenę akcji spółki Computing Tabulator Company (CTC), przodka IBM. Spółdzielnia bardzo szybko podbiła cenę z 40 do ponad 80 dolarów, a Bliss i Livermore zarobili po milionie dolarów. Zaraz potem przypuścili niedźwiedzi atak na kolej Wheeling & Lake Erie Railroad. Początkowo cena akcji wzrosła do 100 dolarów, ale szybko spadła do 60, co dało Blissowi 800 tysięcy dolarów do podziału. Bliss, którego nazywano srebrnym wilkiem z Wall Street, przez jakiś czas miał nawet własny gabinet na 18. piętrze, dopóki po jakiejś nieudanej transakcji relacje obu panów się nie ochłodziły.

Do biura udało się kiedyś dostać reporterom magazynu „Time", którzy opisali je w taki oto sposób: „Drzwi, na których trudno szukać jakiejś nazwy, pilnował szpetny zbir chowający klucze w małej zielonej szafce.

Harry Dache, nazwany przez „Time" szpetnym zbirem, w rzeczywistości był niezwykle inteligentnym człowiekiem. Ten potomek irlandzkich imigrantów był weteranem Amerykańskiej Marynarki Handlowej, znał sześć języków, w tym łacinę, i czytał wszystko, co wpadło mu w ręce. Zawsze znajdował się obok Livermore'a i nawet jeździł z nim na wakacje, biorąc na siebie wszystkie drobiazgi organizacyjne dnia codziennego.

Niewielu było dziennikarzy, których Livermore wpuścił do swojej świątyni. „Time" stanowił jeden z nielicznych wyjątków. O umożliwienie swoim ludziom zobaczenia Livermore'a podczas pracy poprosił sam redaktor naczelny, Briton Hadden, który wraz z Henrym Luce'em założył Time Inc. „Nikt nie może stąd wyjść aż do zamknięcia notowań, dozwolone są tylko połączenia wychodzące. Trader Livermore siedzi w dżungli sznurów od telefonów, jego bystre błękitne oczy nie odrywają się od tablicy, na której odnotowywane są minuta po minucie wszystkie zawirowania w jego potężnym papierowym imperium. W czasie pracy giełdy bywa podenerwowany i podekscytowany, a jednocześnie radosny jak chłopiec. Punktualnie o trzeciej, kiedy tickery zamierają, bierze do ust cygaro i w milczeniu udaje się do prywatnego gabinetu, aby tam na spokojnie przeanalizować zawarte tego dnia transakcje. Często pozostaje tam aż do ósmej wieczór".

Do świątyni wpuszczono także dziennikarzy „New York Times", ulubionej gazety Livermore'a, którą odkąd skończył 6 lat, czytywał codziennie, aż do ostatniego dnia swojego życia. Do prywatnego biura Livermore'a wprowadził dziennikarza oczywiście Harry Dache, ale reportera najbardziej zaskoczyła sekretarka, Nancy Thomas. W tamtych czasach, gdy Wall Street była męską twierdzą, rzadko spotykało się kobiety w takim miejscu.

Livermore nie podał dziennikarzowi ręki na powitanie, jak to było w zwyczaju, co ten podsumował następująco: „Fizyczny kontakt z jakimkolwiek mężczyzną najwyraźniej budzi w nim wstręt". Livermore akurat rozmawiał wtedy przez telefon, więc tylko skinął głową na powitanie i szeptem przekazywał do słuchawki zlecenia, dodatkowo zakrywając ją dłonią, aby nie zostać podsłuchanym.

„Jesse Livermore ma 52 lata*, ale wygląda o jakieś 10 lat młodziej. Szczupły i drobnej budowy, ma delikatne i gładkie dłonie, niemal kobiece. Na małym palcu

* Jesse Livermore urodził się w 1877 roku, zatem w chwili spotkania, o którym mowa w tekście, miał 46 lat, a nie 52. W tej chwili trudno jest ustalić, czy pomylił się cytowany przez autora „New York Times", czy sam autor [przyp. tłum.].

prawej dłoni nosi duży szafir w oprawie dostosowanej do męskiej ręki. Poranne światło pięknie odbija się w kamieniu, sprawiając, że płonie on niczym złowrogie oko. Blond włosy Livermore'a, przeplatane plamami szronu, zaczesane do góry nad wysokim czołem i przerzedzone na skroniach, stanowią piękną oprawę całej twarzy. Wydatny nos podtrzymuje okulary typu *pince-nez.* Niebieskie oczy spoglądają surowo, trochę przypominając wzrok profesora zaabsorbowanego rozwiązywaniem jakiegoś skomplikowanego problemu. Jesse Livermore to wzór kulturalnego, dobrze ubranego człowieka. Jego doskonale skrojony dwurzędowy, szary garnitur – uniform bankiera – jest uszyty z najlepszego materiału. Do tego nieskazitelnie biała koszula z modnym wykładanym kołnierzem, spod którego spływa czerwony fular, po to by zniknąć pod «v» kamizelki. Na piersi widać delikatny złoty łańcuszek o prostych ogniwach, którego końce giną w kieszeniach kamizelki".

W tym momencie reporter zauważył, że Livermore sięgnął po koniec łańcuszka, do którego przyczepiony był pokryty złotą folią ołówek. Do pokoju szybko weszła Nancy Thomas i podsunęła szefowi notatnik, w którym ten szybko zapisał całą stronę. Najwyraźniej zanotował szczegóły odbytej przed chwilą rozmowy. Sekretarka równie szybko zabrała notatnik i wyszła, prawdopodobnie po to, aby wszystko przepisać na maszynie.

W tym momencie Livermore, który zakończył sprawy biznesowe, zmienił się w zupełnie innego człowieka: przywitał dziennikarza ciepłym uśmiechem, wstał i gestem wskazał jeden z foteli stojących wokół kominka. Heckscher Building miał centralne ogrzewanie, ale w zimowe miesiące Livermore lubił żar prawdziwego ognia.

Wywiad trwał 20 minut, po czym Livermore pospieszył do sali transakcyjnej, a Harry Dache odprowadził dziennikarza do wyjścia.

W artykule będącym owocem tego spotkania dziennikarz opisywał, w jaki sposób Livermore dzieli swój tydzień pracy między Great Neck na Long Island a domem na Manhattanie. A także, że w czasie roku szkolnego często towarzyszą mu synowie Jesse junior i Paul.

Kiedy mieszka w Great Neck, każdego dnia wcześnie rano jedzie do miasta limuzyną – kanarkowym rolls-royce'em, prowadzonym przez szofera Eddiego Kane'a.

W czasach, kiedy uliczna sygnalizacja była przełączana ręcznie, zawiadujący tą czynnością policjant pilnował, aby rolls Livermore'a nigdy nie musiał czekać. To była usługa świadczona wielu bogatym „dojeżdżającym" w zamian za dwudziestodolarowy banknot otrzymywany raz w miesiącu.

Jeśli Livermore postanawiał zostać na noc w mieście, kierowca wracał do domu, a Livermore następnego dnia szedł do pracy piechotą.

Milczeniem pominięto w artykule fakt, że zawsze między siódmą a dziewiątą wieczór Livermore odwiedzał jedną z trzech lub czterech kochanek, które ulokował w niewielkich mieszkaniach rozsianych na całym Manhattanie. To była część stylu życia, jaki Livermore prowadził w złotych latach 1922–1932, kiedy wszystko było piękne i łatwe, a świat leżał u jego stóp.

Livermore miał swoje powody, aby podtrzymywać dobre relacje z „New York Times". To właśnie tam publikował regularne prognozy dotyczące rynku giełdowego, a dziennik traktował je z szacunkiem godnym biblijnych przypowieści. Teraz, wspomagany przez armię statystyków i analityków, którzy pracowali dla niego w Heckscher Building, mógł poprzeć swoje intuicyjne prognozy twardymi danymi.

Na przykład 19 kwietnia przepowiedział nadejście bessy i ostrzegał przed próbami wprowadzania na giełdę nowych spółek, dość wysoko wycenianych. Nie wierzył, że rynek będzie w stanie zaabsorbować wszystkie emisje, i uważał, że wkrótce ceny spadną, i to dość znacznie. Powiedział „New York Times", że nie chciałby być uważany za pesymistę, ale dodał: „Myślę, że to najwyższa pora, aby amerykańska społeczność inwestorów giełdowych otrzymała ostrzeżenie. Nadchodzi czas, kiedy należy bardzo dokładnie przeanalizować posiadane przez siebie klasy aktywów i spekulacyjnych papierów". Powiedział też, że obecne wynagrodzenia są zbyt wysokie.

W 1921 roku Livermore dał początek giełdowej hossie, wygłaszając podobne przepowiednie, a 18 miesięcy później stwierdził, że dobiega ona końca. Jego słowa miały wkrótce okazać się prorocze, nastąpił bowiem okres gwałtownego pikowania indeksu Dow Jones.

Sześć miesięcy później znów zmienił front, ogłaszając, że potencjał spadkowy już się wyczerpał. We wrześniu przewidział nowy boom na akcje, który miał nadejść w 1924 roku. Po bessie panującej na rynku przez większą część 1923 chciał ten boom rozpocząć z przytupem. 30 października Livermore zamieścił w „New York Times" oświadczenie, które natychmiast zaktywizowało rynek. Powiedział w nim, że przyszłość rynku „daje nadzieję" i że duże amerykańskie korporacje po głębokich spadkach ostatnich 6 miesięcy są obecnie niedoszacowane. Spadkach, które – jak podkreślił – też przewidział. „Moim zdaniem w ciągu ostatnich 6 miesięcy akcje straciły na wartości w dużej mierze przez proces adaptacyjny zachodzący w wielu sektorach gospodarki. Jestem przekonany, że z tego samego powodu przyszłość przyniesie sowite zyski każdemu, kto będzie swobodnie kupował po dominujących cenach akcje spółek, które są dobrze zarządzane, ale nie nadmiernie dokapitalizowane", pisał.

Livermore twierdził także, że biorąc pod uwagę sprzedaż płodów rolnych po rekordowo wysokich cenach utrzymujących się od czasu zakończenia wojny,

dłuższa recesja wydaje się mało prawdopodobna. „Nie szukam na siłę nadmiernych wzrostów i nie wierzę, aby chciał tego ktokolwiek inny, ale dopóki farmerzy będą otrzymywać za swoje towary wysokie ceny, a dobrze wykorzystywani robotnicy – wysokie wynagrodzenia, to trudno spodziewać się nadejścia złych czasów".

Livermore zauważył, że jedynym towarem, którego ceny nie rosną, jest pszenica, głównie ze względu na duży areał obsianych pól będący pozostałością lat wojennych i boomu eksportowego.

Nieco przydługie oświadczenie Livermore'a, którego duża część została napisana przez nowo zatrudnionych analityków i statystyków, wywołało na rynku jednodniową minihossę. Tego dnia z rąk do rąk przeszło 1,4 miliona akcji, co stanowiło najwyższy wolumen od 9 miesięcy.

Ostateczny dowód na to, że faktycznie stał się częścią finansowego i giełdowego establishmentu, Livermore otrzymał 20 listopada. Było nim uroczyste, wydane na jego cześć przyjęcie, w czasie którego wygłosił krótki odczyt. Livermore czuł się niezwykle zaszczycony zaproszeniem i kazał swoim ludziom przygotować naprawdę niezapomnianą mowę. Efektem był wykład naszpikowany danymi statystycznymi i listą powodów, dla których amerykańska gospodarka wkroczyła na długą drogę nieprzerwanego wzrostu. Jak się można było spodziewać, zapoczątkowało to trwającą 5 lat hossę, która miała potrwać do października 1929 roku. W swoim wystąpieniu Livermore skupił się na spółkach kolejowych, których kapitalizacja rynkowa spadła w ciągu ostatnich 15 lat o 3 miliardy dolarów. Stwierdził też, że miliardy te szybko zostaną odzyskane, kiedy przemysł po trudach lat powojennych wreszcie stanie na nogi.

Livermore przewidywał także, że koleje otrzymają odpowiedni impuls ze strony Kongresu. A ponieważ inni, zwłaszcza pesymistycznie nastawieni mędrcy prognozowali wprowadzenie nowych podatków i sankcji skierowanych przeciwko przewoźnikom kolejowym, powiedział: „Czarnowidze i różni »dobrze poinformowani« twierdzą, że Kongres podejmie jakieś działania wobec kolei. Mnie się wydaje, że Kongres faktycznie zrobi coś dla kolei – to, co usiłował zrobić E.H. Harriman, jeden z najbardziej dalekowzrocznych liderów w tym sektorze, w czasach kiedy akcje tych spółek zaliczały się do faworytów wśród amerykańskich inwestorów. Kongres zrobi wszystko, co będzie w jego mocy, aby doprowadzić do ich konsolidacji. I dlatego jestem przekonany, że w 1924 roku nastąpi odbudowa zaufania do amerykańskich kolei. Pojawią się nowe mosty, nowe trasy, podwójne tory, rozbudowane terminale. A efekt będzie taki, że każdy Amerykanin otrzyma pracę i godziwe wynagrodzenie".

Tymi słowami Livermore osobiście dał początek trwającemu dwa lata wzrostowi notowań spółek kolejowych. Sam był zaskoczony efektem swojej mowy.

Wydana na jego cześć kolacja okazała się ukoronowaniem niezwykle udanego roku, który zaczął jako rynkowy niedźwiedź, a skończył jako byk – w obu wypadkach mając rację. Stan jego konta bankowego opiewał na 20 milionów dolarów, co było bardzo satysfakcjonującą sumą.

W 1923 roku Livermore po raz pierwszy nie pojechał na letnie wakacje, dlatego 28 grudnia z poczuciem ogromnej ulgi wybrał się w końcu do Palm Beach. Apartament w hotelu Breakers zarezerwował na 3 miesiące. Był to pierwszy prawdziwy urlop z całą rodziną i złoty okres w jego życiu. Kochał żonę i dzieci, chętnie wszystkich rozpieszczał. Każdy dzień w Palm Beach wyglądał podobnie: rano ryby, wieczorem kasyno.

W przeszłości zawsze rygorystycznie podchodził do kwestii regularnego urlopu, bo napięcie nerwowe, nierozerwalnie związane z grą na giełdzie, okazywało się na dłuższą metę wyczerpujące. To, że przez 12 miesięcy pracował bez najmniejszej przerwy, było więc czymś niezwykłym. Ale teraz znajdował się w innym miejscu: kierował własną firmą i nie musiał polegać wyłącznie na własnych umiejętnościach. Kiedy był poza Nowym Jorkiem, w Palm Beach lub za granicą, biznesu pilnowali pracownicy, a 20 traderów samodzielnie podejmowało decyzje inwestycyjne, oczywiście w ramach wyznaczonych limitów.

Tym razem, korzystając z nowego statusu, zabrał ze sobą operatora telegrafu, a w hotelowym apartamencie kazał zainstalować terminal. Dzięki temu przed udaniem się na spoczynek mógł analizować transakcje przeprowadzone przez swoich protegowanych. Jak przyznał dziennikarzowi „New York Times", to było idealne życie. Życie, którym lubił żyć.

Kontynuował je po powrocie do Nowego Jorku, co nastąpiło pod koniec lutego 1924 roku. Jego prognozy co do giełdowego boomu okazały się słuszne i chciał go dobrze wykorzystać. Zespół również radził sobie znakomicie – traderzy zarabiali dla niego pieniądze i to też go bardzo cieszyło. Uwierał go jedynie brak zewnętrznych zleceń dotyczących wprowadzenia akcji na giełdę albo przeprowadzenia jakiejś manipulacji. Zdawał sobie sprawę, że powodem mógł być status celebryty i proroka, więc – choć niechętnie – dał sobie spokój z publicznym przepowiadaniem przyszłości.

Było także chwilowe rozczarowanie, kiedy rynek na krótko zanurkował, po tym jak śledztwo w sprawie Teapot Dome przeniosło się do Waszyngtonu. Rozpoczęło się publiczne pranie wszystkich brudów, co podkopało zaufanie do giełdy. Na szczęście nie trwało to długo.

Livermore wrócił także na rynek towarowy, szczególnie pszenicy, gdzie ceny utrzymywały się na historycznych minimach. W marcu zainkasował spore zyski dzięki pozycjom zajętym przed wyjazdem na wakacje, które zwiększył w czasie pobytu w Palm Beach.

Latem 1924 roku przeprowadził kilka większych działań na rynku towarów rolnych, stosując swój system punktów zwrotnych. Chciał w ten sposób sprawdzić, jak wyglądałaby idealna transakcja, gdyby przestrzegał własnych zasad. Uważnie monitorował ceny pszenicy, które ucierpiały na skutek długotrwałego nasycenia rynku. Zagrał, kiedy cena osiągnęła jeden z takich kluczowych poziomów. Zamówił wtedy 5 milionów buszli. Wolumeny na tym rynku były tak duże, a nadwyżki tak potężne, że 5 milionów nawet rynku nie musnęło. Cena powoli wędrowała wyżej, a kiedy doszła do kolejnego kluczowego oporu, Livermore kupił następne 5 milionów po cenie o 1,5 centa wyższej od ceny pierwszego zakupu. Kupno tej drugiej partii było już trudniejsze, ale Livermore wiedział, że ma rację. Na razie wszystko układało się dobrze.

Następnego dnia cena wzrosła o 3 centy. Jak pisał Livermore w swojej książce *How to Trade in Stocks (Jak handlować akcjami)*: „Zaczął się poważny ruch, który według moich obliczeń miał potrwać kilka miesięcy. Ale nie skorzystałem ze wszystkich możliwości, jakie się zarysowały. Kiedy już miałem zysk 25 centów na buszlu, zrealizowałem go. Potem poczekałem i zobaczyłem, że w ciągu kilku dni cena wzrosła o kolejne 20 centów. I właśnie wtedy zrozumiałem, że popełniłem poważny błąd. Dlaczego tak bardzo bałem się stracić coś, co już osiągnąłem?".

Livermore był bardzo rozczarowany swoją postawą – zapomniał o wszystkich zasadach. Natychmiast zdał sobie sprawę, że powinien być cierpliwy i doprowadzić transakcję do końca. Przypisał to brakowi odwagi. „Wiedziałem, że w odpowiednim czasie, kiedy trend wzrostowy dojdzie do poziomu oporu, dostanę sygnał ostrzegawczy".

Jednak tym razem nie roztrząsał nadmiernie swoich błędów, jak miał to w zwyczaju robić w przeszłości. „Spekulant giełdowy popełnia czasem błędy i wie, że je popełnia. A później zadaje sobie pytanie, dlaczego postąpił tak, a nie inaczej. Kiedy wszystko na spokojnie przemyśli i kiedy minie już ból związany z karą, może zrozumieć, w którym dokładnie momencie popełnił błąd i co go do niego doprowadziło, ale pytanie »dlaczego?« pozostaje bez odpowiedzi. Zwykle obrzuca się wówczas różnymi epitetami i po prostu odpuszcza. Oczywiście, jeśli jest mądry i ma szczęście, to nie popełni dwa razy tego samego błędu. Ale może popełnić tysiąc innych – bliższych i dalszych kuzynów oryginału. Klan pomyłek jest tak liczny, że któryś z jego członków zawsze znajdzie się w pobliżu".

Po tym doświadczeniu Livermore wrócił na rynek i kupił kolejne 5 milionów buszli pszenicy, o 25 centów drożej od ostatniej ceny wyjścia. Tym razem zamierzał trzymać się swoich zasad i doprowadzić wszystko do końca.

Tym samym rozpoczęła się seria transakcji trwająca do 1925 roku, obejmująca krótką sprzedaż pszenicy i wejście na rynek żyta, które ostatecznie przyniosło mu 3 milionów dolarów zysku. Ta udana sekwencja rozpaliła w nim zainteresowanie

rynkiem surowców i w ciągu następnych kilku lat miała doprowadzić do kilku fundamentalnych zmian w stylu handlowania.

To był kolejny bardzo dobry rok – zwróciło mu się wszystko, co zainwestował w nowe biuro. Na zakończenie otrzymał także ciekawą ofertę związaną z nowinką techniczną. Bo rok 1924 przyniósł ogromny boom giełdowy na stacje radiowe, zwłaszcza Radio Corporation of America (RCA), trzeciego nadawcę po NBC i CBS.

Zwrócili się do niego Teddy Luce i William Ingersoll, planujący wprowadzenie na giełdę producenta odbiorników radiowych, De Forest Radio Company. Luce i Ingersoll wierzyli, że i oni skorzystają na utrzymującym się boomie na rozgłośnie, bo ich firma produkowała niezbędny do korzystania z radia sprzęt. Livermore zgodził się i zaproponował sprzedaż 75 tysięcy akcji po około 24 dolary za jedną – po tyle tuż przed ofertą publiczną akcje były notowane na rynku pozagiełdowym. Oferta byłaby warta 1,8 miliona dolarów, a uzyskane w ten sposób środki zostałyby przeznaczone na rozwój firmy. Jednocześnie akcje obecnych akcjonariuszy nie zostałyby rozwodnione. Emisja miała potężną nadsubskrypcję, a zapisy zakończyły się w ciągu kilku minut od ogłoszenia oferty.

Transakcja, chociaż odniosła sukces, była niewielka, więc Livermore miał nadzieję, że nadchodzący 1925 rok przyniesie takich zleceń znacznie więcej. Niestety, nie było mu to pisane. Po okresie boomu rynek giełdowy znów stracił swoją pozłotę i na jakiś czas pozostał w trendzie bocznym. Nie widać było ani wyraźnych wzrostów, ani spadków. Właśnie takiego rynku Jesse Livermore nie znosił. Nie potrafił zarabiać na nim pieniędzy. Tym razem bardzo mu zależało, aby ruch w górę nie został w żaden sposób zakłócony, jak stało się to w 1909 roku. „Na płytkim rynku, kiedy ceny nie mają żadnego wyraźnego kierunku, tylko poruszają się w wąskim korytarzu, przewidywanie kolejnego dużego zwrotu w dół lub w górę nie ma sensu. Jedyne, co można zrobić, to obserwować, czytać taśmę i określać limity tych prowadzących donikąd zmian. A potem podjąć decyzję, że na jakiś czas przestajemy się tym rynkiem interesować, aż do momentu, kiedy cena przebije ważny opór albo wsparcie. Spekulant musi się troszczyć o zarabianie pieniędzy; nie może nalegać, aby taśma koniecznie się z nim zgadzała. Pamiętajcie, nigdy nie kłóćcie się z rynkiem, nie proście go o podanie powodów lub wyjaśnień. Podsumowania napisane po fakcie nie przynoszą zysków".

Chęć zarabiania pieniędzy przeniosła go zatem na rynek surowców. Co do akcji, to stwierdził, że dla niego są na razie martwe.

Rozdział 30

Wzloty i upadki

WALKA O PALMĘ PIERWSZEŃSTWA Z ARTHUREM CUTTENEM
1925–1927

W 1925 roku Jesse Livermore był mocno zniechęcony handlem na giełdzie kapitałowej. Na rynku praktycznie nic się nie działo, akcje poruszały się w trendzie bocznym, a to praktycznie uniemożliwiało zarobienie porządnych pieniędzy. Dlatego kazał na jakiś czas odłączyć wszystkie tickery i przenieść je do magazynu. Postanowił, że teraz zacznie handlować na giełdzie towarowej i skupi się na produktach rolnych. Nie chciał zatem narażać się na pokusę, jaką stwarzałyby bez przerwy działające maszyny.

Rok 1925 miał się okazać niezbyt fortunny w życiu prywatnym. 18 marca, kiedy rodzina Livermore'ów bawiła na zimowych wakacjach w Palm Beach, doszczętnie spłonął hotel Breakers. Pożar spowodowała niewyłączona elektryczna lokówka. W płonącym budynku działy się dantejskie sceny, które na własne oczy widzieli Livermore'owie usiłujący wynieść własny dobytek. Resztę wakacji spędzili na jachcie.

Miesiąc później już w Nowym Jorku Livermore, nadzorując prowadzone w domu prace remontowe, potknął się na źle oświetlonych schodach, spadł i dość mocno się poturbował. Miał złamaną rękę, kilka pękniętych żeber po prawej stronie oraz dużo siniaków. Obrażenia były bardzo bolesne, więc lekarz rodzinny, dr Hollister, nakazał mu pozostanie w domu przez co najmniej 3 miesiące.

Livermore dochodził do siebie w domu w Lake Placid, gdzie przez pierwsze 3 tygodnie był praktycznie unieruchomiony. W czasie tej wymuszonej przerwy postanowił sprzedać swoje członkostwo na giełdzie alternatywnej New York Curb Market. I tak rzadko z niego korzystał. A powodem była ostrożność. W 1922 roku pewien dziennikarz usłyszał jego zalecenia dotyczące akcji Mexican Petroleum, podczas gdy on temu oficjalnie zaprzeczał – od tamtej pory starał się uważać na to, co mówi publicznie. Sprzedaż członkostwa przyniosła zaskakujące efekty. Otrzymał za nie 25 tysięcy dolarów, podczas gdy kilka lat wcześniej zapłacił pięć razy mniej. Zrezygnował też z zasiadania w radzie nadzorczej Mizner Development Corporation, w którą to firmę za radą brata Elliota zainwestował niegdyś 2 miliony dolarów. Firma Mizner, założona przez eksperta od nieruchomości, Addisona Miznera, miała wybudować na Florydzie nowe miasto, Boca Raton. Livermore oprócz zapewnienia części finansowania zgodził się też zasiąść w radzie nadzorczej, co jak na niego było dość niezwykłe. Spółka okazała się jedną z niewielu prywatnych inwestycji, które przyniosły mu zysk. Ale teraz pojawiły się pogłoski o jakichś dziwnych sprawkach i w dodatku trafiły do prasy. Dlatego

Livermore zdecydował, że czas najwyższy stamtąd odejść. Pod koniec czerwca był już gotowy wrócić do pracy i na rynek. Zrobił to z entuzjazmem.

Miał 48 lat, ale wyglądał o 16 lat młodziej. Dawny wigor go nie opuszczał, więc poinstruował pracowników i analityków, że od teraz koncentrują się na zbożu, przynajmniej do czasu, aż na rynku kapitałowym zacznie się coś dziać. A na to, jak wiedział z doświadczenia, przyjdzie poczekać dobrych kilka lat.

Decyzja miała wywołać nieoczekiwane konsekwencje. Przeniesienie uwagi na rynek towarowy natychmiast uczyniło z Livermore'a rywala słynnego tradera, Arthura Cuttena, który cieszył się podobną reputacją co Livermore, tyle że zdobytą po stronie rynkowych optymistów. Wielu uważało, że jego zdolności przewyższają zdolności Livermore'a.

Cutten, z urodzenia Kanadyjczyk, syn farmera i jedno z dziewięciorga dzieci, miał wówczas 55 lat, czyli był od swojego największego rywala o 8 lat starszy. Jego kariera zawodowa przebiegała podobnie jak droga zawodowa Livermore'a, choć była zdecydowanie mniej wyboista.

Przez pierwsze 20 lat życia pracował na rodzinnej farmie, ale pragnął czegoś więcej. Przez cały czas oszczędzał pieniądze, aż w końcu udało mu się odłożyć 50 dolarów. W 1890 roku porzucił rodzinne Ontario i wyruszył do Chicago, gdzie – podobnie jak Livermore – szybko znalazł pracę w biurze maklerskim za 4 dolary tygodniowo. Dobrze się znał na rolnictwie, a teraz chciał poznać wszystkie tajniki sprzedaży produktów rolnych.

Okazał się znakomitym kancelistą i szybko awansował na menedżera biura. Po 5 latach miał już na koncie tysiąc dolarów, a o handlu pszenicą wiedział wszystko.

Pod koniec 1895 roku wykonał pierwszy ruch: poprosił o pozwolenie otwarcia rachunku inwestycyjnego w swoim macierzystym biurze, A.S. White & Company. Niechętny pomysłowi pracodawca odradzał mu to posunięcie, ale Cutten pozostał nieugięty i udał się do konkurencyjnej firmy.

W ciągu 3 miesięcy zarobił na handlu pszenicą małą fortunę – wystarczającą na zakup członkostwa na giełdzie towarowej Chicago Board of Trade. Zrezygnował z pracy w A.S. White & Company i zajął się handlem. Nigdy nie oglądał się za siebie.

Handlował wszystkimi produktami rolnymi i sporo zarobił na kontraktach terminowych. Zyski Cuttena, który często mawiał o sobie, że jest „tylko brudnym farmerem", w 1912 roku pozwoliły mu na kupno sporego, bo liczącego ponad 320 hektarów rancza. Następnie wybudował na nim imponującą posiadłość.

Starcie z Jessem Livermore'em było tylko kwestią czasu, a nastąpiło na początku 1925 roku. Wówczas to działającemu w pojedynkę Cuttenowi po raz pierwszy udało się wywindować cenę buszla pszenicy powyżej poziomu 2 dolarów.

Pod koniec 1924 roku Livermore, ośmielony odniesionymi latem tego roku sukcesami w handlu zbożem, kupił pszenicę, płacąc 1,04 dolara za buszel. Kilka miesięcy później sprzedał ją za 2 dolary, zarabiając na tym 10 milionów. Był to największy zysk osiągnięty na jednej transakcji i dobry początek kariery tradera na tym rynku. Ale Livermore nie wiedział jednego: że wszystko było skutkiem trwających rok zabiegów Cuttena, który chciał podbić cenę.

Sukces Livermore'a miał się okazać przelotny. Rynek był ewidentnie w trendzie wzrostowym i nie wykazywał najmniejszej ochoty na korektę. Wyglądało na to, że wszyscy zarabiają na kontraktach na pszenicę dzięki temu, że Cutten przez cały czas pchał cenę w górę.

Tymczasem Livermore po sprzedaży swoich kontraktów nie przestawał obserwować pszenicy i nie wierzył, aby te wzrosty były trwałe. Tak więc w połowie 1925 roku zmienił front i zaczął grać pod spadki: zlecił krótką sprzedaż kontraktów terminowych na zboże, zwłaszcza na pszenicę. Ale rynek wciąż trzymał się bardzo dobrze, więc do końca roku Livermore stracił 9 milionów. W tym momencie spasował i zrealizował stratę. W ten sposób jego wcześniejszy zysk został zredukowany do miliona.

W przeszłości po zanotowaniu porażki na taką skalę Livermore zapewne schowałby się przed całym światem i długo lizał rany. Tym razem chyba nie stanowiło to dla niego większego problemu. Po prostu widział, że źle tę partię rozegrał. „Na człowieka, który ma zawsze rację, działają dwie siły: podstawowe warunki i inni ludzie, którzy się mylą. Jeśli na rynku jest hossa, to czynniki negatywne są ignorowane. Taka jest ludzka natura, a jednak zawsze ludzi zaskakuje. Usłyszysz od nich, że pszenica zeszła na psy, ponieważ w kilku częściach kraju była zła pogoda i kilku farmerów zostało zrujnowanych. Po zakończeniu żniw, kiedy wszyscy plantatorzy zwiozą pszenicę do elewatorów, optymiści są zaskoczeni, że szkody były tak niewielkie. I odkryją, że jedynie pomogli pesymistom. Kiedy obstawiasz swój zakład na rynku towarowym, nie wolno ci niczego z góry zakładać. Musisz zachować otwarty umysł i elastyczność. Ignorowanie informacji płynących z taśmy jest niemądre niezależnie od twoich poglądów na temat zbiorów czy prawdopodobnego popytu", mówił. Livermore nie pierwszy raz poniósł dotkliwe straty na handlu pszenicą. Wiedział, że prawdopodobnie nie jest to też ostatni raz.

Co ciekawe, Cutten na swoich długich pozycjach zarobił mniej więcej tyle samo, mimo że jego transakcje były lustrzanym odbiciem transakcji Livermore'a. To wtedy Livermore zwrócił uwagę na Arthura Cuttena i odtąd miał już nigdy nie zapomnieć tego nazwiska.

Cutten także zauważył Livermore'a i pomyślał, że skoro tak łatwo udało mu się go wymanewrować na rynkach zbożowych Chicago, to może spróbuje podobnej

sztuczki na rynkach kapitałowych Nowego Jorku. Konsekwencją takiego, a nie innego wyniku chicagowskiej potyczki była decyzja Cuttena o zaatakowaniu Livermore'a na jego własnym podwórku.

Z takim postanowieniem zamknął na cztery spusty dom na ranczo i wydzierżawił ziemię, po czym wraz z żoną przeprowadził się do wynajętego domu na Fifth Avenue, gdzie otworzył swoją nową bazę.

Okazało się, że Cutten ma wrodzony talent do obracania akcjami, zwłaszcza że w 1926 roku wreszcie zaczęła się hossa. Inwestycje w takie spółki, jak Baldwin Locomotive, RCA i sieć detaliczna Montgomery Ward, przyniosły mu oszałamiające zyski. W ciągu 2 lat zarobił ponad 50 milionów dolarów, z łatwością przyćmiewając Jessego Livermore'a, który pozostał po drugiej stronie rynku i poniósł w tym czasie dotkliwe straty.

Do tego stopnia dotkliwe, że ograniczył skalę działania niemal do zera, zwalniając pracowników i wybierając opcję na przeczekanie. Jego wartość netto spadła do niecałych 5 milionów dolarów i chociaż poniesione straty nie były aż tak katastrofalne jak w minionych latach, to i tak bardzo bolały. Jednocześnie wydatki na życie wzrosły do 300 tysięcy dolarów rocznie, zatem wiedział, że nie może sobie pozwolić na bankructwo. Na szczęście okazało się, że całkiem duże zyski zaczęła mu przynosić ziemia kupiona w Boca Raton na Florydzie w ramach konsorcjum Mizner Development Corporation. Floryda kwitła, zwłaszcza jej rynek nieruchomości. Brat Jessego, Elliot, który przez całe życie działał w tym sektorze, poradził mu wykorzystać boom. I była to bardzo dobra rada. Livermore sprzedał wszystkie swoje aktywa i w ten sposób zapewnił sobie bardzo wysokie zyski. To nieco uśmierzyło ból spowodowany przez straty na Wall Street.

Mimo to zachował optymizm. Czasy, kiedy bez końca rozdrapywał rany, miał już za sobą. „Analiza własnych błędów nie powinna przynosić nam większych korzyści niż analiza sukcesów. Istnieje jednak pewna naturalna skłonność do tego, że wszyscy chcemy uniknąć kary. Kiedy pewne błędy kojarzysz z tęgim laniem, nie sięgasz po kolejną dawkę. A błędy popełnione na giełdzie uderzają w dwa czułe punkty: kieszeń i próżność".

Co zaś się tyczy Cuttena, to podobno w latach 1926 i 1928 zarobił więcej niż ktokolwiek inny w Ameryce. W 1928 roku był największym podatnikiem w Chicago, wyprzedzając pozostałych o kilka długości.

W porównaniu z nim Livermore stał w miejscu – ani nie tracił pieniędzy, ani ich nie zarabiał. Był to kolejny, trwający 4 lata maraton, w którym walczył o utrzymanie się na powierzchni.

Dwa lata później mężczyźni znów mieli stanąć do pojedynku, tym razem z zupełnie innym wynikiem.

Rozdział 31

Manipulacja zyskiem

FORTUNA NA FREEPORT TEXAS
1927

Od połowy 1926 do połowy 1927 roku Jesse Livermore znów współpracował z Frankiem Blissem. Chodziło o stworzenie spółdzielni, która miała podnieść cenę akcji firmy Freeport Texas. To Bliss przestawił Livermore'owi cały pomysł, mówiąc, że jego zdaniem spółka jest mocno niedoszacowana i zasługuje na to, aby lepiej się jej przyjrzeć. Spośród tego typu operacji przeprowadzonych przez Livermore'a manipulacja akcjami Freeport Texas okazała się najskuteczniejsza. Był to też jeden z jego najlepszych pomysłów inwestycyjnych.

W kwietniu 1926 roku, kiedy Livermore i Bliss po raz pierwszy zwrócili uwagę na Freeport Texas, cena akcji już zdążyła się podwoić – z 8 dolarów w 1925 roku do 19 dolarów. To sporo jak na firmę, o której Livermore nigdy nie słyszał, a która tak zaintrygowała Blissa.

Spośród graczy z Wall Street to właśnie z opinią Blissa Livermore liczył się z najbardziej. Uważał też, że łączy ich talent do czytania taśmy. Poza tym Bliss świetnie „promował" akcje, a jego talenty w tej dziedzinie były legendarne. Podobno potrafił „napompować" papiery w każdym stanie. Miał także sprawdzoną technikę pozwalającą mu wejść na rynek, następnie nawet przez miesiąc kupować i sprzedawać dużą ilość aktywów, a samemu pozostać niezauważonym.

Livermore i Bliss często razem pracowali. Zdążyli zarobić na Piggly Wiggly, Computer Tabulator Company czy Wheeling & Lake Erie Railroad.

Funkcjonowali bezproblemowo, ponieważ była to zdrowa relacja dwóch równorzędnych partnerów. Angażowali taką samą ilość kapitału i wspólnie podejmowali decyzje. Livermore wnosił do tej spółki umiejętność manipulowania akcjami, ponieważ cieszył się reputacją niezrównanego mistrza tej gry.

Przed zaangażowaniem Livermore'a i Blissa spółka Freeport Texas wydawała się zadowolona z faktu, że cena akcji nie spada – po prostu nikt ich nigdy nie sprzedawał. Ale w drugą stronę było podobnie – nikt ich też nie kupował. Papier był zupełnie martwy, a akcjonariusze najwyraźniej nie chcieli tego zmieniać. Dlatego nagły wzrost ceny w poprzednim roku był tak interesujący.

Po sugestii Blissa Livermore kazał pracownikom dokładnie przyjrzeć się raportom finansowym Freeport Texas. Osiemnaste piętro Heckscher Building zamieniło się w centrum badawcze, a dokumenty, które tam analizowano, okazały się profesjonalnie przygotowane, obiektywne i bezstronne. Wyciągnięte przez Livermore'a wnioski pokazały, że Freeport Texas jest walorem wartościowym, który został całkowicie przeoczony przez rynek.

Firma powstała w 1912 roku jako Freeport Sulphur Company. Wybudowała, a potem rozbudowała własny port w stanie Teksas – właśnie Freeport, położony niedaleko kopalni siarki. Następnie kupiła flotę handlową do transportu tego surowca i w rezultacie stała się największym na świecie dostawcą żółtego złota.

Jej kopalnie rozsiane wzdłuż całego wybrzeża nie miały sobie równych, jeśli chodzi o tempo wydobycia dużej ilości siarki. Firma była niczym uśpiony gigant, niedoceniany we wszystkich aspektach działalności. Po kilku miesiącach analiz rozpoczęto operację manipulacja.

Livermore i Bliss zaczęli kampanię od ustalenia ilości i ceny dostępnych na rynku papierów, po czym natychmiast wykupili wszystkie, płacąc po 20 dolarów za akcję. Pojawienie się nabywcy natychmiast uwolniło kolejne akcje, rozpoczęli zatem szybką i cichą akumulację.

Ich celem było kupno 200 tysięcy akcji po średniej cenie 25 dolarów, co w sumie miało ich kosztować 5 milionów. W tym przypadku skup 200 tysięcy akcji spowodował wzrost średniej ceny do 30 dolarów, ale ponieważ w ich przekonaniu godziwą wartością było dopiero 50 dolarów za akcję, nie stanowiło to dla nich problemu.

Po zakończeniu zakupów należało akcje nieco „podpompować", a później odsprzedać niczego niepodejrzewającym nabywcom. W swojej książce *Wspomnienia gracza giełdowego* Livermore opisał tę kampanię tak: „Nikomu nie dawałem żadnych »byczych« wskazówek. Moja praca polegała na zbudowaniu pozytywnego sentymentu za pomocą najlepszej reklamy. Nie powiem, to była typowa propaganda sukcesu. Ale reklamowanie nowych akcji jest jak najbardziej legalne i wręcz pożądane – akcje zachwala się tak samo jak dobrą wełnę, buty czy samochody. Inwestorzy detaliczni powinni mieć dostęp do dokładnych i wiarygodnych informacji. Chodzi mi wyłącznie o to, że wszystko robiła za nas taśma".

I dodał: „Jak powiedziałem wcześniej, gazety zawsze starają się znaleźć uzasadnienie jakiegoś ruchu na akcjach. Tym czymś jest news. Czytelnicy chcą nie tylko wiedzieć, co się dzieje na rynku, ale także zrozumieć, dlaczego to się dzieje. Stąd dziennikarze finansowi bez jakiegokolwiek działania ze strony manipulatora będą publikować wszystkie dostępne informacje i pogłoski; będą też analizować raporty finansowe, warunki handlowe i prognozy – wszystko, co może rzucić nowe światło na nagły wzrost ceny. Zawsze, kiedy dziennikarz lub znajomy pytają mnie o opinię na temat akcji, które akurat posiadam, bez wahania się nią dzielę. Nieproszony, nie udzielam rad ani wskazówek, ale też nie ukrywam moich działań, ponieważ nic mi to nie daje. Poza tym doskonale wiem, że najlepszym doradcą i najbardziej przekonującym sprzedawcą jest taśma".

Prawdopodobnie Livermore nie był do końca szczery w ocenie dziennikarzy i swoich z nimi relacji. W tamtym czasie wielu reporterów piszących o Wall

Street podejrzewano o korupcję i przyjmowanie łapówek w zamian za napisanie konkretnego tekstu. Na liście reporterów posądzanych o tego typu praktyki znajdowali się między innymi: Richard Edmondson z „Wall Street Journal", William Gomber z „Financial America", Charles Murphy z „New York Evening Mail", J.F. Lowther z „New York Herald Tribune", William White z „New York Evening Post" oraz W.F. Walmsley z „New York Times".

Frank Bliss na pewno nie miał nic przeciwko przekupywaniu reporterów.

We *Wspomnieniach*... Livermore wyjaśnia, w jaki sposób po wstępnej manipulacji wykorzystywał siłę rozpędu: „Kiedy już zaabsorbowałem wszystkie akcje, jakie były na sprzedaż, uwalniałem rynek od presji, a to oczywiście wytyczało – dla celów transakcyjnych – wyraźną linię najmniejszego oporu. Linia oczywiście prowadziła do góry. W chwili kiedy traderzy to zauważali, to całkiem logicznie zakładali, że akcje są w trendzie wzrostowym, którego zakresu nie mogli znać. Ale i tak wiedzieli wystarczająco dużo, żeby zacząć kupować. A ja po prostu zaczynałem zaspokajać ich popyt, zbudowany wyłącznie na oczywistym fakcie, że akcje są w trendzie wzrostowym – bo przecież takich tipów udzielała taśma! Tak więc sprzedawałem im akcje, które wcześniej kupiłem od zmęczonych tym stanem posiadania właścicieli. Oczywiście sprzedawałem rozsądnie, zadowalało mnie wyłącznie zaspokajanie popytu. Nie wciskałem ich rynkowi na siłę i nie szukałem zbyt szybkich wzrostów. Sprzedaż 100 tysięcy papierów na tym etapie nie byłaby dla mnie korzystna. Moje zadanie sprowadzało się do przygotowania rynku, któremu mógłbym sprzedać cały pakiet".

„Ale nawet kiedy sprzedawałem tylko tyle, ile traderzy chcieli kupić, rynek na jakiś czas był pozbawiony mojej własnej siły nabywczej, dlatego musiałem to robić stopniowo i równomiernie. W pewnym momencie zakupy ze strony traderów kończyły się, a cena przestawała rosnąć. I wtedy traderzy zaczynali sprzedawać rozczarowanym bykom lub tym traderom, których powody do kupna znikały z chwilą, kiedy tylko odwrócono tendencję wzrostową. Ale ja już byłem na to przygotowany i kiedy zaczynał się spadek, natychmiast odkupywałem sprzedane akcje po cenie o kilka punktów wyższej. To z kolei powodowało zatrzymanie spadków i kiedy tylko cena przestawała spadać, kończył się napływ zleceń sprzedaży", tłumaczył.

„Wtedy cała zabawa zaczynała się od nowa. Przechwytywałem wszystkie przeznaczone do sprzedaży akcje w czasie ich wędrówki w górę – a nie było tego zbyt dużo – i cena po raz drugi zaczynała rosnąć, już z wyższego pułapu. Nie zapominajcie, że w czasie spadku zawsze znajdzie się wielu inwestorów, którzy chcą sprzedawać, ale po cenie niższej od maksymalnej o nie więcej niż jakieś 3–4 punkty. Tacy spekulanci zawsze przysięgają, że na pewno sprzedadzą, jak tylko zacznie się rajd. Zlecają sprzedaż w chwili rozpoczęcia ruchu do góry,

ale później, gdy zmienia się trend, oni też zmieniają zamiary. Poza tym zawsze mamy realizację zysków ze strony konserwatywnych graczy, dla których zysk jest zyskiem tylko wtedy, kiedy można go zrealizować".

„Ja musiałem jedynie powtarzać cały proces, czyli na zmianę to kupować, to sprzedawać, zawsze startując z wyższego pułapu", wyjaśniał.

„Kiedy już wykupi się wszystkie akcje, jakie były na sprzedaż, czasami warto szybko podnieść cenę, tak aby wywołać małe wybicie hossy, zwane *bull flurry,* skierowane w stronę akcji, którymi się manipuluje. To doskonała reklama, ponieważ o tym się mówi i przyciąga to zarówno profesjonalnych traderów, jak i część nastawionych spekulacyjnie drobnych inwestorów, którzy lubią, kiedy się dużo dzieje. A jest ich całkiem sporo. Niezależnie od tego, jaki popyt udaje się w ten sposób stworzyć, moja sprzedaż zawsze utrzymywała ruch do góry, oczywiście w pewnych ramach co do jego zakresu i tempa. Kupując w czasie spadków i sprzedając w czasie wzrostów, robiłem coś więcej, niż tylko dostosowywałem cenę – ja po prostu tworzyłem popyt".

Wybicie hossy było techniką, którą Livermore pożyczył, studiując działalność wielkiego XIX-wiecznego spekulanta z Wall Street, Jamesa Keene'a. Jon Markman w komentarzu do *Wspomnień gracza giełdowego* wyjaśnia to tak: „Wywoływanie »wybicia hossy« było powszechną praktyką różnych spółdzielni i manipulatorów, stosowaną zresztą do dzisiaj. Traderów zawsze przyciągają świecidełka, podobnie jak błystki rybę".

Celem Livermore'a zawsze było stworzenie idealnie zrównoważonego rynku rosnącego, na którym zawsze był jakiś kupujący i sprzedający po dominującej cenie. Wyjaśniał to tak: „Kiedy już zaczynałem operację, nigdy nie było tak, żeby ktoś nie mógł swobodnie kupić lub sprzedać akcji, to znaczy otwierać większej ilości pozycji bez wywoływania gwałtownych ruchów cen. W ten sposób likwidowałem obawy inwestorów, że pozostaną z akcjami kupionymi po wysokich cenach albo że zostaną wyrolowani przy sprzedaży. Stopniowe rozpowszechnienie wśród profesjonalistów i amatorów przekonania co do określonego działania rynku w dużej mierze wiąże się z budowaniem zaufania do jego ruchu. No i oczywiście takie działania skutecznie likwidują wiele innych obiekcji".

Livermore rozumiał oczywistą rzecz, że koniec końców „subtelna manipulacja" kończy się w chwili, kiedy dobra spółka przestaje już potrzebować manipulowania ceną. Kiedy rynek już się obudzi, to w sposób naturalny pójdzie w górę, żeby pokazać jej wartość. „Teraz każdy wiedział, że to dobry papier i że cena była i nadal jest okazyjna. Najlepszym dowodem był jej wzrost".

Jest rzeczą mało prawdopodobną, aby Livermore, wygłaszając te komentarze, odnosił się konkretnie do Freeport Texas, ale akurat ta firma była przykładem jego najskuteczniejszej manipulacji giełdowej, na której zarobił najwięcej. „Był

to, gdybym miał powiedzieć sam sobie, piękny kawałek manipulacji, całkowicie legalnej i zasłużenie skutecznej. Firma miała cenny majątek trwały, a jej akcje nawet po wyższej cenie nie były drogie. Moje działania nie były ani nienormalne, ani nieuzasadnione. Dopóki przy moich zakupach cena szła do góry, wiedziałem, że wszystko jest w porządku. Akcje nigdy się nie zakorkowały, jak to się czasem zdarza. Kiedy widzisz, że akcje nie reagują adekwatnie do twoich zakupów, to nie ma lepszego sygnału do rozpoczęcia sprzedaży. Wiesz, że jeśli akcje mają wartość, a warunki rynkowe są odpowiednie, to po spadku zawsze możesz je trochę dopieścić, nawet jeśli ten spadek wyniósł 20 punktów. Ale nigdy nie musiałem tego robić", mówił.

„W moich manipulacjach akcjami nigdy nie traciłem z oczu podstawowych zasad handlowania na giełdzie. Być może zastanawiacie się, dlaczego to powtarzam lub dlaczego podkreślam fakt, że nigdy nie kłócę się z taśmą i nigdy nie złoszczę się na rynek z powodu jego zachowania. Możecie myśleć – i pewnie tak myślicie – że różni spryciarze, którzy dzięki swoim firmom zarobili miliony i którzy w dodatku skutecznie działali na Wall Street, zdają sobie sprawę, jakie znaczenie ma handlowanie pozbawione emocji. Cóż, bylibyście zdziwieni, jak często niektórzy z tych najskuteczniejszych manipulatorów zachowują się jak obrażone na cały świat primadonny. Dlaczego? Ponieważ rynek nie zachowuje się tak, jakby sobie tego życzyli. Traktują to jako osobistą obrazę i tracą pieniądze, bo dają się ponieść nerwom".

Firma Freeport Texas miała doskonałą kondycję finansową i była beznadziejnie niedowartościowana, więc na zainteresowanie Livermore'a zareagowała entuzjastycznie. W ciągu trwającej ponad rok operacji cena akcji wzrosła z 19 do 74 dolarów. W tym momencie, w kwietniu 1927 roku, obaj mężczyźni sprzedali pozostałe akcje. „New York Times" nazwał ten spektakularny wzrost notowań „najbardziej interesującą spekulacją na nowojorskiej giełdzie". Inne gazety pisały o „rynkowym spektaklu". Jon Markman wspomina to tak: „Livermore mozolnie tłumaczył, że nigdy nie manipulowałby tymi akcjami, gdyby nie wierzył, że było to finansowo uzasadnione".

Operacji pomogło również to, że w lutym 1927 roku spółka Freeport Texas nieoczekiwanie zaczęła wypłacać dywidendę. Pierwsza wynosiła 2 dolary za akcję, potem szybko wzrosła do 4 dolarów za akcję rocznie, z wypłatą co kwartał w kwocie 1 dolara za akcję.

Stworzenie spółdzielni było utrzymywane w tajemnicy, aż we wtorek 12 kwietnia „New York Times" ujawnił ten fakt i poinformował, że za wszystkim stał Jesse Livermore. Dziennik nazwał to „zadziwiającym zamachem giełdowym", na którym sam Livermore zarobił 4 miliony dolarów.

Ani Livermore, ani Bliss nigdy nie przyznali się, ile faktycznie zarobili. Nigdy też publicznie nie rozmawiali o całej operacji.

Niewątpliwie pomogła im decyzja władz spółki o wypłacie dywidendy, co prawdopodobnie podwoiło ich zyski. Livermore'owi te 4 miliony spadły jak z nieba, bo nadeszły akurat w chwili, kiedy nie wiodło mu się najlepiej. Przez ostatnie 18 miesięcy wciąż tracił pieniądze, głównie z powodu działań Arthura Cuttena, któremu wciąż udawało się go przechytrzać i który zawsze znajdował się po drugiej stronie rynku.

Osiągnięty sukces przyniósł Livermore'owi ogromną ulgę, a kiedy 12 kwietnia czytał „New York Times", był niezwykle usatysfakcjonowanym człowiekiem. Zdecydował, że nadszedł czas na kolejne wakacje.

Rozdział 32

Beztroskie lata w Great Neck

IDYLLA
1925–1927

W latach 1922–1927 państwo Livermore'owie wydali około 7 milionów dolarów na przebudowę i wyposażenie biur, domów oraz jachtów. Kolejne 2 miliony przeznaczyli na własne wydatki.

Do 1925 roku udało im się ukończyć kosztujący 1,2 miliona dolarów remont Evermore – posiadłości w Great Neck na Long Island.

Mogli cieszyć się luksusem, w którym żadna ekstrawagancja nie była zbyt szalona, w którym zawsze było wystarczająco dużo pieniędzy czekających na wydanie ich na cokolwiek i na wszystko. W 1926 roku zatrudniali 80 osób, które pracowały na jachtach i w rezydencjach, oraz kolejne 60 w biurze Livermore'a. W sumie był to więc liczący 140 osób personel, którego podstawowe zadanie sprowadzało się do dbania o powodzenie i zadowolenie rodziny.

Lata 1925–1927 były w życiu Livermore'ów okresem wyjątkowego hedonizmu. Ich styl życia nie znajdował sobie równych nawet wśród Morganów, Astorów i Rockefellerów, czyli ludzi o wiele bogatszych.

Oprócz Evermore Livermore'owie mieli do dyspozycji dwa luksusowe domy w Nowym Jorku. Jeden we wschodniej części Manhattanu, a drugi w zachodniej, tak aby zaspokoić gusty i potrzeby zarówno Jessego, jak i Dorothy. Jesse preferował dom zachodni, na 66th Street. Zawsze wolał tę część Manhattanu niż jego modne wschodnie fragmenty. Natomiast dla żony kupił nowe mieszkanie na Fifth Avenue pod numerem 825. Na jego urządzenie Dorothy wydała setki tysięcy dolarów. Apartament znajdował się w dwudziestotrzypiętrowym budynku zaprojektowanym przez Jamesa Carpentera, w dzielnicy zwanej Lenox Hill, naprzeciwko Central Parku. Był to jeden z najbardziej prestiżowych apartamentowców we wschodniej części wyspy.

Ale to przebudowana i nowo wyposażona rezydencja Evermore była perłą w koronie i niewątpliwie jedną z najwspanialszych wiejskich posiadłości w Ameryce. Mówiono, że Dorothy i jej matka wydały 150 tysięcy dolarów tylko na krajobrazowe fragmenty ogrodu.

Lista mieszkańców Great Neck także robiła wrażenie – równie duże jak ich posiadłości. Najbliżsi sąsiedzi Livermore'ów: Walter Chrysler, Billy Durant, Alfred Sloan i Charlie Chaplin, uchodzili za geniuszy biznesu i wybitnych przedstawicieli świata kultury. Uważano ich też za czterech najwybitniejszych ludzi w Ameryce. Między nimi a Livermore'ami natychmiast zaiskrzyło – wspólnie tworzyli śmietankę towarzyską Long Island.

Walter Chrysler był założycielem Chrysler Corporation i jednym z najbogatszych ludzi w kraju. Sloan kierował General Motors. Uważano go za wybitnego specjalistę od zarządzania – to właśnie pod jego kierownictwem GM wyprzedził Ford Motor Company i stał się największym producentem samochodów na świecie.

Durant natomiast był założycielem General Motors i to jego technika całkowicie zmieniła krajobraz sektora samochodowego, przełamując dominację Henry'ego Forda. Chaplin u szczytu sławy był nie tylko genialnym komikiem swojej epoki, ale też znakomitym biznesmenem, który w wieku 31 lat założył wytwórnię United Artists i zyskał pełną kontrolę nad filmowymi projektami.

Dorothy, dusza towarzystwa, bardzo lubiła przebywać w otoczeniu Delli Chrysler, Lity Chaplin, Irene Sloan i Clary Durant.

Cztery małżeństwa stanowiły zżytą grupę bliskich przyjaciół, która często bywała u Livermore'ów, na przykład na cotygodniowym brydżu. Sloan i Chrysler dzielili czas pomiędzy Great Neck i Detroit, ale na weekendy zawsze przyjeżdżali na Long Island. Durant został graczem giełdowym tej samej skali co Livermore, zatem mieli ze sobą wiele wspólnego. Chrysler, inwestor amator, grywał na giełdzie dla zabawy, ale jeśli już, to bywało, że angażował kwoty przekraczające nawet pół miliona dolarów. Chaplin, chociaż działał w zupełnie odmiennym sektorze przemysłu, w ich towarzystwie zamieniał się w słuch. Wyłamywał się jedynie Sloan. Prowadził dość ascetyczne życie, ale ponieważ jedną z jego niewielu pasji był brydż, rzadko kiedy zdarzało mu się przepuścić poniedziałkową partyjkę. Nigdy natomiast nie angażował się w szalone rozrywki weekendowe.

Wszystkie cztery rodziny uwielbiały nieograniczoną gościnność Livermore'ów. Do swojej dyspozycji miały 12 osób ze służby dbających o to, by goście czuli się komfortowo. Do tego dochodzili kucharze, szoferzy i ogrodnicy. Było to życie w starym stylu w najlepszym tego słowa znaczeniu. Jego organizacją zajmowała się Dorothy Livermore i robiła to znakomicie. Miała wówczas nieco ponad 30 lat i była u szczytu formy – i jako piękność, i jako idealna gospodyni.

Dorothy prowadziła beztroskie życie, cieszyła się rodziną i nieprzebranym majątkiem męża. I na Long Island, i w Nowym Jorku udzielała się towarzysko, korzystając z pomocy armii służących. Stanowiła całkowite przeciwieństwo bardziej powściągliwego męża – była pełna życia, zabawna, towarzyska i hojna. Wraz z matką wyposażyła i urządziła dom w Great Neck, który stał się idealnym miejscem na jej ekstrawaganckie, wielkie przyjęcia.

Bo kiedy sprawa dotyczyła domu lub ogrodu, nie liczono się z kosztami. Bodajże 150 tysięcy dolarów pochłonęło zaprojektowanie i urządzenie ogrodu-parku, w tym posadzenie drzew i krzewów. Był to najbardziej ekscentryczny wydatek Dorothy. Same krzaki, przywiezione z całego świata, miały kosztować

50 tysięcy. Na srebra wydano 100 tysięcy, 250 tysięcy na meble, 309 tysięcy na dekoracje z jadeitu oraz 10 tysięcy na antyczny, ręcznie tkany parawan. Meble z pracowni Chippendale'a, zakupione nieco później, kosztowały kolejne 25 tysięcy.

Dorothy Livermore była nieodrodną córką epoki, w której przyszło jej żyć. Łyżką dziegciu w beczce miodu była jedynie prohibicja, która uderzyła w Amerykę i sprawiła, że wśród przestrzegających prawa przedstawicieli klasy średniej spożycie alkoholu należało do rzadkości, chociaż w innych warstwach społecznych pito go tyle samo co wcześniej.

Prohibicja oznaczała ustawowy zakaz sprzedaży, produkcji, importu i transportu napojów alkoholowych, przyjęty w 1919 roku i zapisany w konstytucji. Przepis nazwano ustawą Volsteada, od nazwiska szefa komisji, która nad nią pracowała. Powszechna prohibicja była kontynuacją wcześniejszego zakazu sprzedaży napojów zawierających ponad 2,75 procent alkoholu, wprowadzonego w 1918 roku. W tym przypadku chodziło o wojenną oszczędność zboża, ale po zakończeniu konfliktu przepis pozostał.

Wprowadzenie prohibicji przez administrację prezydenta Woodrowa Wilsona było desperacką próbą ukrócenia spowodowanej nadmiernym spożyciem alkoholu przestępczości, jaka ogarnęła amerykańskie miasta. Liczba mniejszych i większych występków rosła w lawinowym tempie i obwiniano o nie przede wszystkim alkohol. Prohibicja miała to powstrzymać.

Na początku wielu Amerykanów popierało tę walkę, ale w praktyce prohibicja jedynie zepchnęła alkohol do podziemia, a jego dostawców zmieniła w kryminalistów. Kontrolę nad dystrybucją natychmiast przejęła mafia i zbudowała fortuny ludzi pokroju Ala Capone, który stał się największym jednoosobowym zagrożeniem dla społeczeństwa. Ponadto doprowadziła do potężnej korupcji wśród przedstawicieli policji, którzy ochoczo brali łapówki w zamian za przymknięcie oka na łamanie prawa, którego sami nie popierali i w którego egzekwowaniu nie widzieli najmniejszego sensu.

Prohibicja rozpoczęła się 17 stycznia 1920 roku. Na początku wywołało to małe zamieszanie, ponieważ samo spożycie alkoholu nie było nielegalne, ale produkcja, transport i sprzedaż – już tak. Bardzo szybko okazało się, że rząd federalny nie ma ani zasobów, ani ludzi w terenie, którzy mogliby to prawo egzekwować. W rezultacie powstał amerykański fenomen znany jako *speakeasies*. Były to kluby często znajdujące się w piwnicach, w których z naruszeniem prawa podawano alkohol. Do 1925 roku, 5 lat po wprowadzeniu prohibicji, podobno w samym Nowym Jorku funkcjonowało aż 80 tysięcy takich lokali. Konsumpcja alkoholu utrzymała się na takim samym poziomie jak wcześniej, tyle że zeszła – nomen omen – do podziemia i była niewidoczna.

Policja koncentrowała się na zatrzymywaniu i aresztowaniu dystrybutorów, głównie importerów, którzy przywozili alkohol z Kanady, gdzie był legalny. Ale nawet te działania były nieskuteczne. Na przykład kasyno Beach Club w Palm Beach należące do Eda Bradleya, do którego każdej zimy zaglądali Livermore, Chrysler, Durant i Chaplin, mogło zawsze liczyć na dostawy wysokiej jakości alkoholu i jawnie go sprzedawać. Nikt nie został za to aresztowany, a lokalu nigdy nie odwiedziła policja.

Tak naprawdę prohibicja nie miała większego wpływu ani na Livermore'a, ani na jego przyjaciół.

Dorothy uwielbiała napędzany alkoholem styl życia Great Neck i Palm Beach, gdzie spędzała niemal cały swój czas. Dzięki prohibicji picie alkoholu stało się jeszcze bardziej ekscytujące. Odpowiedzią Dorothy na zakaz było wybudowanie w piwnicy własnej gorzelni i samodzielna produkcja alkoholu na potrzeby własne i sąsiadów. Zatrudniła nawet profesjonalnego piwowara, który warzył piwo i regularnie dostarczał je do domów Chryslera, Duranta, Chaplina i wielu innych wdzięcznych sąsiadów.

Piła też sama Dorothy. Dawniej rzadko kiedy przekraczała miarę, teraz jej picie stopniowo zaczęło wymykać się spod kontroli. Prohibicja nie stanowiła żadnej przeszkody. Na początku piła na dobry humor, który wraz z wiekiem szybko zamieniał się w zły. Ale te wybuchy nie zdarzały się zbyt często, a ona sama była lubiana i popularna oraz uwielbiana przez męża, którego także bardzo kochała. Livermore początkowo nie dostrzegał, ile naprawdę piła Dorothy, bo miał zbyt dużo innych rzeczy na głowie.

Jedną z nich był nowy jacht, Athero II, ówczesny cud techniki i najbardziej nowoczesny prywatny statek, jaki zbudowano. Do tej pory Livermore zdążył być właścicielem ponad tuzina różnych jednostek, które kupował i sprzedawał w zależności od aktualnego stanu portfela. Ale nigdy wcześniej nie miał łodzi, którą by zbudowano specjalnie dla niego, zgodnie z jego wymaganiami i pragnieniami.

Było to jego największe marzenie, a jego realizacja zajęła 9 lat.

Nowy jacht był nieco mniejszy niż większość mu współczesnych, ale zaprojektowany w taki sposób, aby swobodnie mógł cumować przy molo w Great Neck i łatwo dopłynąć do mariny przy East River na Manhattanie, na wysokości 26th Street.

Livermore zaczął marzyć o własnym statku w 1920 roku, zaraz po przeprowadzce na Long Island, kiedy zdecydował się powiększyć molo i dostosować je do liczącej 200 stóp jednostki. W międzyczasie zdążył już poznać najlepszego projektanta jachtów w kraju, legendarnego Henry'ego Gielowa, który z zachodniej części Manhattanu kierował własną firmą. Panowie po raz pierwszy spotkali się w 1907 roku – Gielow prowadził także biuro zajmujące się sprzedażą statków.

Wszystkie swoje jachty Livermore kupował i sprzedawał za pośrednictwem brokera firmy Gielowa, Joego MacDonalda, który cieszył się takim samym statusem legendarnego sprzedawcy jachtów bogatym Amerykanom jak Gielow jako ich projektant. Wydawało się, że za każdym razem, kiedy MacDonald dzwonił z informacją, że ma jacht na sprzedaż, Livermore nie był w stanie powiedzieć „nie".

W 1920 roku zaczął rozmawiać z Gielowem na temat projektu prywatnego motorowego jachtu wykorzystującego najnowsze osiągnięcia technologii. Wspólnie przygotowali specyfikację i naszkicowali ten idealny statek.

Od początku Livermore zamierzał go nazwać Athero. Źródłosłów nie był do końca jasny. Podobno słowo to pochodziło ze starożytnej greki i znalazło się na jednej z pierwszych greckich moment. Livermore uznał widocznie, że to odpowiednia nazwa i że nikt nigdy po podobną nie sięgnie.

Pracownia Gielowa znajdowała się niedaleko manhattańskiego mieszkania Livermore'a, więc na etapie projektowania odwiedzał ją co drugi dzień. Samo przeniesienie idei na deskę projektową zajęło rok, a przygotowanie szczegółowych rysunków technicznych – kolejne 6 miesięcy.

Zdecydowali, że jacht będzie miał długość 52 metrów, co zdaniem Livermore'a było maksymalną długością pozwalającą na bezpieczne manewrowanie między Great Neck a Manhattanem. Szerokość miała wynieść ponad 8 metrów, a zanurzenie 13 stóp, tak aby dało się łatwo manewrować po wąskich rzekach. Jacht miał osiągać maksymalną prędkość 17 węzłów, co było możliwe dzięki już dostępnym wtedy na rynku silnikom Diesla.

Silnik spalinowy umożliwiał przepłynięcie nie tylko bezpośrednio z Great Neck na Manhattan, ale także do Indii Zachodnich czy Palm Beach – w zależności od tego, na co akurat miałaby ochotę Dorothy.

W czasie prac konstrukcyjnych Athero był nieustannie zmieniany i udoskonalany, tak aby dało się zainstalować w nim wszystkie nowinki.

Dopracowywanie szczegółów miało trwać wiele lat, aż w końcu Livermore był w pełni zadowolony i gotów na rozpoczęcie budowy. Jego podejście do budżetowania pozostało niezmienione również w tym przypadku. Powiedział Gielowowi, że najpierw ma jacht wybudować, a potem porozmawiają o pieniądzach. Kiedy ten poinformował zleceniodawcę, że może to kosztować około 2,5 miliona dolarów, co uczyniłoby Athero najdroższym prywatnym jachtem, jaki do tej pory zbudowano, nawet Jesse Livermore przez chwilę się zawahał. Dopóki nie położono stępki, nie było wiadomo, czy jacht w ogóle kiedykolwiek powstanie.

Ale zanim Livermore zdążył złożyć formalne zamówienie, Henry Gielow doznał ataku serca i w 1925 roku w wieku 70 lat zmarł. Jego następcą został partner i główny handlowiec, Joe MacDonald, który przejął firmę. Nie chcąc przerywać jej funkcjonowania, zastosował wobec Livermore'a wszystkie możliwe naciski,

aby ten w końcu zamówił jacht. Perswazja i czar zadziałały. Kilka miesięcy po śmierci Gielowa w bostońskiej stoczni George S. Lowley & Son położono stępkę.

Wykonawcę projektu zdążył przed śmiercią wybrać sam Gielow. George Lawley i jego syn, także George, byli uważani za najlepszych szkutników na świecie. George senior zaczynał od budowania łodzi we wschodnim Londynie, w stoczni na Tamizie. W 1866 roku przeniósł się do Ameryki, aby tam zrealizować marzenie o budowaniu naprawdę dużych jednostek. Jego świetnie wyposażona stocznia w Neponset była prawdziwym dziełem sztuki i jak magnes przyciągała bogaczy pragnących wybudować wyśnione zabawki. W czasie budowy Athero Livermore przyjeżdżał tam co miesiąc i był zdziwiony liczbą spotykanych znanych osób, które – jak się okazało – też połknęły bakcyla żeglarstwa.

Livermore pragnął, aby jego statek, nawet jeśli nie największy, był najlepszą jednostką, jaką kiedykolwiek zbudowano. Podejście „najpierw robota, potem budżet" oznaczało wzrost kosztów o kolejne pół miliona dolarów. MacDonald w magazynie „Motor Boating" z 1926 roku opisał projekt w taki oto sposób: „Dostaliśmy wolną rękę, jeśli chodzi o wybór najlepszych dostępnych materiałów i elementów wyposażenia, bez względu na koszty".

Ostateczna cena wyniosła ponad 3 miliony dolarów. Jacht wyposażono w dwa silniki spalinowe bessemer o mocy 800 koni mechanicznych, które pozwalały na rozwinięcie prędkości do 17 węzłów, co wówczas było maksymalnym wynikiem dla dużego jachtu.

Wyposażenie również robiło wrażenie – od pięknego bączka do przewożenia pasażerów do portu po nowoczesny kambuz z kuchnią na olej. Był to także jeden z pierwszych jachtów, na których zainstalowano klimatyzację, oraz jeden z nielicznych zbudowanych w sposób eliminujący wibracje silnika. Tego typu jednostki stały się zresztą znakiem rozpoznawczym zarówno projektów Gielowa, jak i stoczni Lawleya. Kolejną zaletę stanowiła maksymalna dźwiękochłonność, tłumiąca wszystkie hałasy generowane nawet przy wolnych obrotach.

Ale najważniejszą cechą było pomieszczenie do łączności radiowej ulokowane w kabinie na pokładzie, z sypialnią dla operatora, który mógł zapewnić Athero nieprzerwaną łączność ze światem.

Kiedy statek był gotowy, Livermore'owie postanowili zerwać z tradycją i nie spędzać tej zimy w Palm Beach, tylko w innym, nowym miejscu. Dziewiczym rejsem Athero była zatem trwająca 9 tygodni podróż na oddalone o 1 600 kilometrów Karaiby, w którą Livermore'owie wyruszyli całą rodziną.

Kiedy imponujący jacht wpływał do portów Bridgetown, Freetown i innych miast na wyspach, Livermore'a niczym głowę państwa witali na nabrzeżu lokalni dygnitarze. Chcieli nie tylko zobaczyć nowoczesny statek. Według Livermore'a ciągle nękali go o jakieś wskazówki dotyczące inwestycji w konkretne spółki.

Był zdziwiony, że jest tutaj tak dobrze znany. I choć cieszyło go beztroskie pływanie wokół wysp Karaibów, to jednak nie dawało mu ono aż takiej satysfakcji jak leniwe dni w Palm Beach, kiedy łowił ryby, a wieczory spędzał w kasynie. Szybko zatęsknił za Palm Beach i tamtejszymi rozrywkami, dlatego w 1928 roku wrócili na stare śmieci. Przez całe lata 20. niemal każdej zimy Livermore'owie wsiadali do prywatnego wagonu, który na 3 miesiące wywoził ich na Florydę. Chociaż zawsze mieli do dyspozycji jacht, to woleli zatrzymywać się w hotelu Breakers, gdzie czekał na nich wynajęty na stałe prywatny apartament i gotowy na każde skinienie personel.

Ale ze wszystkich dostępnych luksusów Livermore najbardziej lubił rezydencję Evermore, która stała się prawdziwym domem rodzinnym i gdzie troszczyła się o nich armia oddanych służących.

W tamtym czasie, zwłaszcza podczas szkolnych wakacji, Livermore często pracował z domu, gdzie miał biuro i ticker. Po pracy uczył synów strzelania, przy okazji zapoznając ich z prywatną kolekcją broni, którą trzymał pod kluczem w piwnicy. Broń zawsze go fascynowała i kiedy już mógł sobie na to pozwolić, zaczął ją zbierać. Młodszy syn Livermore'a, Paul, jako dorosły człowiek udzielił obszernego wywiadu biografowi ojca, Richardowi Smittenowi, w którym opowiedział także o tej kolekcji. Składała się z pistoletów, strzelb i karabinów; Paul pamiętał, że liczyła ponad 400 różnych egzemplarzy. Livermore nauczył strzelać zarówno swoją żonę, jak i obu synów i wszyscy doskonale opanowali tę sztukę. Według Smittena, gdy Paul miał 11 lat, potrafił w kilka minut rozebrać i złożyć pistolet automatyczny .45. W domu w Lake Placid Livermore zabierał rodzinę na strzelanie do lasu, ale zwykle robili to na zbudowanej niedaleko plaży strzelnicy w Great Neck, gdzie mierzono do rzutków.

Przez te kilka lat życie było bliskie ideału – do tego stopnia, że Livermore zrezygnował z uganiania się za kobietami i całkowicie poświęcił się żonie i dzieciom. Okres pomiędzy 1926 a 1927 rokiem był prawdziwą idyllą. Nikt nawet nie przypuszczał, co przyniosą nadchodzące lata.

Rozdział 33

Podejrzane sprawki w Great Neck

POCZĄTEK ZŁEJ PASSY
1925–1927

W niedzielę 29 maja 1927 roku sielankowe i beztroskie życie, którym cieszyła się rodzina Livermore'ów, zostało nagle i gwałtownie przerwane. Do domu wdarło się dwóch uzbrojonych rabusi, później zidentyfikowanych jako Arthur Barry i Jim Monaghan, w środowisku przestępczym znany jako Boston Billy. Włamywacze sterroryzowali Livermore'ów i dwoje przebywających u nich gości, a następnie uciekli z biżuterią wartą 100 tysięcy dolarów.

Napad szeroko relacjonowano w krajowej prasie głównie ze względu na wartość zrabowanych klejnotów oraz towarzyszące mu dziwne okoliczności.

Prasa nazwała złodziei „włamywaczami dżentelmenami", ponieważ nie tylko zjawili się ubrani w eleganckie garnitury i pod krawatem, ale też przez cały czas zachowywali się nienagannie.

Oprócz Barry'ego i Monaghana w skład gangu wchodziły jeszcze dwie osoby: Eddie Kane, były kierowca Livermore'a, oraz dziewczyna Barry'ego, Anna Blake. Kane dostarczył niezbędnych informacji na temat obiektu, co oznaczało, że włamywacze znali dokładny rozkład Evermore i nie mieli problemu z wejściem do środka.

W niedzielny wieczór ukryli się niedaleko domu, wśród drzew porastających niemal pięciohektarowy ogród. Noc była ciepła, a kiedy zrobiło się ciemno, czyli około dziewiątej wieczorem, rozpalili niewielkie ognisko. Osłonili je w taki sposób, że z domu było niewidoczne, natomiast sami mieli doskonały punkt obserwacyjny na rezydencję, jacht Livermore'a Athero II oraz przycumowaną do pomostu motorówkę typu Chris-Craft.

Zza drzew przysłaniających dom dokładnie widzieli załogę Athero II, która najwyraźniej niczego nie zauważyła. Później, w czasie przesłuchań przez policję, kapitan statku, Howell, i drugi oficer, Harold Clark, zgodnie stwierdzili, że przez cały wieczór nic nie wzbudziło ich podejrzeń.

Kilkaset jardów dalej włamywacze schowali samochód marki Chrysler Finer 70 Sports Roaster, którym zamierzali uciec. Pojazd rzucał się w oczy – był jaskrawożółty, z beżową maską i brązową, prążkowaną tapicerką. Ukradziono go z garażu Waltera Roeslera, jednego z sąsiadów Livermore'a, omyłkowo zresztą. Sądzono, że wóz należy do finansisty, podczas gdy stanowił własność George'a Owensa, gościa gospodarzy. Zgodnie z planem przestępcy, korzystając z ciemności, mieli pojechać samochodem na stację Long Island i tam złapać pierwszy pociąg do Nowego Jorku odjeżdżający o szóstej rano, tak aby znaleźć się w mieście, zanim policja rozpocznie poszukiwania.

W domu Livermore'owie jedli kolację wydaną na cześć gości: Roberta Galstona, Harry'ego Aronhsona i jego żony Sadie, którzy zostawali w Great Neck na święto Memorial Day. Oprócz nich w domu znajdowało się 12 osób służby.

Livermore'owie i Aronhsonowie wspólnie opuścili Nowy Jork i do Great Neck udali się drogą morską na jachcie Livermore'a. Na miejsce dotarli w sobotę rano. Galston dojechał osobno, po południu.

Przyjęcie było dość hałaśliwe, a piątka przyjaciół doskonale się bawiła. Załoga Athero II przeprowadzała w tym czasie regularny obchód, ale nie zauważyła czterech osób skulonych wokół ogniska.

Godzinę przed świtem dwudziestoośmioletni Barry i dwudziestopięcioletni Monaghan ruszyli do akcji. Zgasili ognisko i zamienili kombinezony na eleganckie garnitury, koszule i krawaty, na głowy włożyli kapelusze. Monaghan otworzył torbę i podał Barry'emu colta .45. Dla siebie wyjął drugi pistolet. Następnie posmarowali twarze na czarno, używając w tym celu ostygłych już, zwęglonych szczap z ogniska.

Na sygnał Monaghana przebiegli przez trawnik z ukradzioną z garażu składaną drabinę. Najpierw podeszli pod boczną ścianę budynku, gdzie przecięli kable telefoniczne, następnie przeszli do ściany frontowej, gdzie rozłożyli drabinę i oparli ją o balustradę. W ten sposób uzyskali dostęp do szeroko otwartych okien francuskich. Wszystko trwało 5 minut.

Włamywacze, korzystając z dostarczonych przez Kane'a informacji, najpierw weszli do sypialni Aronhsonów. Monaghan podszedł do łóżka od strony, na której spała Sadie, ręką zakrył jej usta, przysłaniając latarkę. Kiedy poczuł, że jest już bezpieczny, cofnął rękę i przybliżył pistolet do twarzy kobiety. Śmiertelnie wystraszona Sadie chciała krzyknąć, ale szybko zrezygnowała, kiedy usłyszała:

– Wpakuję ci kulę, jeśli nie będziesz cicho.

Nie trzeba jej było dwa razy powtarzać.

Harry Aronhson źle się czuł. Podejrzewał zatrucie pokarmowe. Kiedy z sypialni dobiegł go stłumiony krzyk żony, był akurat w łazience i siedział na muszli klozetowej. Podskoczył i dokładnie w tej samej chwili zobaczył, jak Monaghan, świecąc mu latarką prosto w oczy i z wymierzonym w niego pistoletem, przykłada palec do ust. Aronhson wiedział, co ma robić, a Monaghan gestem pokazał mu, że ma iść po cichu i usiąść na łóżku.

Następnie włamywacze grzecznie poprosili o biżuterię i gotówkę. Barry sięgnął po platynowy zegarek Arohnsona leżący na szafce przy łóżku. Monaghan uprzejmie poprosił go o portfel, w którym znalazł 200 dolarów. Wyjął banknot, uśmiechnął się, po czym wręczył właścicielowi dwa dolary „na taksówkę na dworzec". Aronhson, który nawet w najlepszych chwilach nie należał do osób z poczuciem humoru, nie uznał tego za zabawne.

Gdy rabusie skończyli, rozkazali Aronhsonom, aby nie wstawali z łóżka i nie ruszali się z miejsca. Monaghan nieco ich postraszył, blefując, że za oknem czeka trzeci z nich i że będzie ich miał na oku. Przerażone małżeństwo nawet nie próbowało tego sprawdzić. Tymczasem Monaghan i Barry udali się do sypialni państwa domu. Tam obudzili ich, przedtem wyjmując z szafki obok łóżka colta .22, którego gospodarz zwykł tam trzymać.

Wówczas Barry wrócił po Aronhsonów i przyprowadził ich do Livermore'ów, po drodze zbierając drobne bibeloty, a Monaghan poprosił Livermore'a o otwarcie sejfu. Kiedy ten ze zdenerwowania nie mógł sobie przypomnieć szyfru, przestępca po prostu wziął do ręki łom, który miał przy sobie, i szybko wyłamał metalowe drzwiczki. Ku swojemu rozczarowaniu w sejfie znalazł jedynie testament Livermore'a i jego żony.

Dorothy, wciąż trochę pijana po wieczornej kolacji, próbowała nawiązać rozmowę z Monaghanem, którego – jak później opowiadała policji – uznała za czarującego. Poprosiła go o papierosa, którego ten jej posłusznie podał, a nawet przypalił. Livermore i Aronhsowie ze zdumieniem patrzyli, jak Dorothy czaruje włamywaczy i prowadzi dyskusję na temat wybranej przez nich kariery zawodowej oraz wartości biżuterii, którą zamierzali ukraść. Kiedy Barry zdjął z palców jej i jej męża ozdobione szafirami obrączki, grzecznie poprosiła o zwrot z uwagi na ich wartość sentymentalną. Monaghan kazał koledze oddać je z powrotem i wręczył pani domu ze słowami:

– Mam nadzieję, że przyniosą szczęście.

A kiedy poprosiła ich, żeby mówili ciszej, bo mogą obudzić dzieci, grzecznie posłuchali.

Monaghan pozostawił Barry'ego z Livermore'ami i Aronhsonami, a sam udał się na poszukiwanie kolejnych cennych przedmiotów. Kiedy wrócił, posadzili całą czwórkę na podłodze, związali im ręce i nogi, po czym wyszli równie cicho, jak weszli. Akurat zaczynało świtać. Przy bramie czekali na nich Kane i Blake z chryslerem. Przestępcy wsiedli do samochodu i odjechali. Dopiero po godzinie Livermore'owie uwolnili się z więzów i podnieśli alarm.

Policja w sile ponad 50 funkcjonariuszy przyjechała na miejsce niemal natychmiast po otrzymaniu wezwania i otoczyła dom, budząc sąsiadów syrenami wozów.

Kiedy stwierdzono, że przestępcy zdążyli uciec, zebrano wszystkie odciski palców, zaczęto przeszukiwać teren, a starsi stopniem, dowodzeni przez kapitana Harolda Kinga z policji Nassau County, dokładnie przesłuchali Livermore'ów, Aronhsonów, Galstona i służbę.

Po przeszukaniu domu policja wybrała się do sąsiadów, którzy zgłosili kradzież chryslera. Pojazd znalazł się ekspresowo – stał koło stacji kolejowej w Manhasset, kilka mil stąd.

Szybko ustalono, że złodzieje nie zdążyli na pociąg, który zamierzali złapać, więc ukradli stojącą tam taksówkę. Samochód, z kluczykami w stacyjce, należał do Jacka McConnella, który był akurat w budynku i gawędził z zawiadowcą. Złodzieje dojechali w ten sposób do Nowego Jorku, gdzie porzucili wóz. Na tym ślad się urywał.

Zaraz po złożeniu zeznań Aronhsonowie spakowali się, po czym rolls-royce-'em Livermore'a zostali odwiezieni do nowojorskiego mieszkania przy East 67th Street. Dobry nastrój, w jakim zamierzali obchodzić Memorial Day, przepadł na dobre. Aronhsonowie, dla których napad okazał się wielką traumą, nigdy więcej nie pojawili się na Long Island.

Policja szybko ustaliła, że była to robota tego samego gangu, który dokonał serii włamań do różnych rezydencji na Long Island. Szybko zidentyfikowano Boston Billy'ego, a zaraz potem Arthura Barry'ego. Ruszyły poszukiwania obejmujące swoim zasięgiem całe Wschodnie Wybrzeże.

Napad rozbudził wyobraźnię amerykańskiej opinii publicznej – ogólnokrajowe dzienniki poświęciły mu wiele stron. Przy rezydencji Livermore'ów postawiono uzbrojonych strażników, co jeszcze dodało dramatyzmu całej sytuacji.

„New York Times" pisał o napadzie na pierwszej stronie poniedziałkowego wydania, w górnej części szpalty. W artykule znalazł się dokładny opis całego wydarzenia. „Włamywacze nie tylko się nie bali, ale też w ogóle się nie spieszyli. Nawet nie modulowali głosu. W niektórych sprawach zachowywali się jak ludzie interesu, więc nie rozumiem, dlaczego zwrócili rzecz o tak wielkiej wartości, równej wartości pozostałych, które zabrali? Dlaczego zawodowi rabusie ulegli prośbie pani Livermore?", relacjonował przebieg wydarzeń Jesse Livermore.

Nie ulega wątpliwości, że był bardzo dumny z odwagi i refleksu żony, a także opanowania, jakim się wykazała w starciu z przestępcami. Podczas rozmowy Dorothy mówiła o mężu „Tatuńcio" i przekonała Monaghana do zwrotu wysadzanych szafirami obrączek wartych 70 tysięcy dolarów. Livermore nie mógł wyjść ze zdumienia. „To właściwie było zabawne. Żona, o ile pamiętam, nigdy nie zwracała się do mnie per Tatuńcio, ale wypróbowała ten chwyt na włamywaczach. »A teraz oddajcie Tatuńciowi jego obrączkę i kamyczki«. To prawda, są dla nas wiele warte. I dostaliśmy nasze obrączki z powrotem!".

Opowiadał dalej: „Do mnie mówili Jesse, co też było zabawne. Robili to tak często i z takim przekonaniem, że na poważnie zacząłem się zastanawiać, czy przypadkiem gdzieś się wcześniej nie spotkaliśmy. Usiłowałem skojarzyć, czy

ich głosy nie brzmią znajomo. Od dawna nikt nie mówił do mnie Jesse, nawet rodzina. Wszyscy używają inicjałów J.L.", opowiadał.

Livermore powiedział reporterom, że był zdumiony, z jaką łatwością włamywacze potrafili otworzyć sejf. Wystarczyły dwa uderzenia łomu i młotka. „Mówiłem im, że w środku są tylko papiery, ale nalegali, żebym otworzył. Próbowałem, potem podałem im kombinację i sami spróbowali. A potem zaproponowałem, żeby po prostu wyłamali drzwi".

Dziwiło go, że tak dobrze znali rozkład domu – do tego stopnia, że poruszali się po nim bez wysiłku i bezgłośnie, nawet nie budząc dwóch psów, które zazwyczaj na nieznane odgłosy reagowały głośnym szczekaniem. „Kiedy weszli, natychmiast chwyciłem za telefon, ale jeden z nich powiedział, że poprzecinali kable", dodał.

Według relacji Livermore'a włamywacze ukradli klejnoty warte 100 tysięcy dolarów, ale mogło to być dużo więcej. Kolekcja jego żony wyceniona była na 2 miliony dolarów, tyle że trzymano ją w bankowym sejfie w Nowym Jorku.

Livermore'owie szybko zostawili dom w rękach policji, która miała zająć się szukaniem śladów i przesłuchiwaniem służby. Sami zaś postanowili spędzić Memorial Day na dwudniowym rejsie, więc pospiesznie się spakowali i wyszli, chcąc jak najszybciej zapomnieć o całym incydencie, który mimo wszystko mocno ich rozstroił.

Dzięki nagłośnieniu sprawy oraz zakrojonej na szeroką skalę akcji poszukiwawczej policji, wspomaganej detektywami z agencji Burns oraz firm ubezpieczeniowych, zatrzymanie przestępców było jedynie kwestią czasu.

Dwa dni po napadzie na Bergen Avenue w Nowym Jorku odnaleziono ukradzioną taksówkę, która została dokładnie zbadana przez policję. Obejrzano każdy jej centymetr i pobrano odciski palców. Niestety, złodzieje byli ostrożni, a jedynymi liniami papilarnymi, jakie w ogóle udało się zidentyfikować, były te z chryslera, które zresztą należały do George'a Owensa i jego żony.

Przez kolejne dni rodzinie grozili rozmaici oszuści wieszczący powrót „włamywaczy dżentelmenów". Kapitan King nie zamierzał się tym przejmować i mówił, że to sprawa jakiegoś wariata. Ale mimo wszystko „na wszelki wypadek", jak mówił, postanowił podwoić policyjną ochronę pilnującą rezydencji Livermore'ów.

Włamanie i kradzież w Evermore okazały się ostatnią kroplą goryczy dla firmy ubezpieczeniowej, która postanowiła skorzystać z usług Noela Scaffy, wybitnego prywatnego detektywa. Według magazynu *New Yorker* Scaffa miał „wyjątkowy talent do odzyskiwania straconych kosztowności i zwracania ich klientom". Jego technika polegała na oferowaniu nagrody i zachęcaniu złodziei, aby zwrócili łup bezpośrednio jemu. Ze swojej strony zapewniał, że nie wyda

ich policji i będą w jego rękach bezpieczni. Policja go nienawidziła, firmy ubezpieczeniowe – wręcz przeciwnie.

Scaffa zatrudniał 20 prywatnych agentów i twierdził, że w całej karierze udało mu się odzyskać skradzioną biżuterię o wartości 6 milionów dolarów. Ale tym razem to policji, a nie Scaffie udało się dotrzeć do głównych aktorów dramatu. Zajęło jej to niecały tydzień. Stróżom porządku pomogło zainteresowanie opinii publicznej, które wręcz przerodziło się w obsesję.

Dzięki anonimowej wskazówce 6 dni po włamaniu i kradzieży, do której doszło 5 czerwca, Arthur Barry i Anna Blake zostali aresztowani, gdy wysiadali z pociągu w Ronkonkoma, 80 kilometrów od Penn Station na Manhattanie. Na peronie wywiązała się krótka szarpanina. Blake co prawda natychmiast się poddała, ale Barry zaczął uciekać wzdłuż wagonu. Wpadł prosto w ręce dwóch potężnych policjantów, którzy czekali na końcu składu. Bardzo szybko odprowadzono go do czekającego przed stacją nieoznakowanego chevroleta.

W pewnym momencie zatrzymanie zaczęło przypominać farsę, ponieważ gapie będący świadkami incydentu byli przekonani, że to policjanci – którzy się nie zidentyfikowali – są rabusiami i kidnaperami, a Barry i Blake – ich ofiarami. Ktoś zapisał numer rejestracyjny samochodu, 2Z33, i zadzwonił na policję, stawiając na nogi dwa hrabstwa. Pojazd zatrzymano i wyciągnięto z niego dwóch „niebezpiecznych" osobników. Nieporozumienie wyjaśniło się dopiero wtedy, kiedy policja sprawdziła numery rejestracyjne i odkryła, że samochód należy do prokuratora okręgowego w hrabstwie Nassau, Elvina Edwardsa.

W czasie zatrzymania przy Blake znaleziono klejnoty zrabowane w czasie innych napadów, ale precjozów Livermore'ów nie miała. Prokurator uwierzył, że Barry i Blake jechali na spotkanie z Noelem Scaffą, ale nigdy tego nie udowodniono.

Bardzo szybko zatrzymano brata Barry'ego, Williama, podejrzanego o współudział. Następnego dnia Barry przyznał się do napadu na Livermore'ów, jednocześnie wydając Monaghana. W zamian za to oraz za wydanie innego współpracownika, Eda Kane'a, prokurator zgodził się tymczasowo wypuścić oboje na wolność, na razie nie stawiając im żadnych zarzutów.

Następnego dnia nowojorska policja udała się pod adres Monaghana podany im przez Barry'ego. Niestety, Monaghan zdążył uciec.

Tego samego dnia Jesse i Dorothy Livermore zostali wezwani na komisariat w Mineola, gdzie przebywał Barry. Nie byli jednak w stanie go zidentyfikować, ponieważ w pamiętną noc miał twarz starannie wymazaną sadzą. Ale nie było to konieczne – Barry sam się przyznał, podobnie jak do 22 innych kradzieży. Okazało się, że uciekł z więzienia, do którego trafił za napaść na policjanta, później zamordowanego. Łupy, jakie zdobył w czasie wszystkich 23 włamań, wliczając

w to napad na Livermore'ów, zostały później oszacowane na 2 miliony dolarów. Barry wskazał Monaghana jako winnego zabójstwa policjanta i dodał, że klejnoty Livermore'ów są u niego. Podał też kontakt do pasera, u którego zostawili część biżuterii. Był to niejaki Morris Frank, fryzjer z Bronxu. Franka szybko zatrzymano, ale równie szybko wypuszczono z powodu braku dowodów.

Następnego dnia Barry wyznał, że bardzo żałuje włamania i kradzieży: „Naprawdę było mi bardzo przykro, kiedy zobaczyłem, że pan i pani Livermore są takimi równiachami, i to jeszcze w takich stresujących okolicznościach. Ale miałem robotę do wykonania".

Tymczasem Jamesowi Monaghanowi znów udało się uciec. Opuścił hotel Times Square na Eigth Avenue dosłownie kilka minut przed przybyciem policji. Ale jego dni i tak były policzone, bo podobizna Monaghana widniała w każdej amerykańskiej gazecie. Przez kilka tygodni był wrogiem publicznym numer jeden.

W więzieniu czekało Barry'ego sporo kłopotów, ponieważ nikt nie lubi kapusiów donoszących na kolegów. Mówiło się, że Monaghan wydał na niego wyrok, przed którym nie obronią go nawet kraty, więc przeniesiono go do izolatki. Kilka dni później Monaghan postanowił się ujawnić. Napisał list do „New York Times", w którym stwierdził, że to Barry zamordował policjanta, a nie on. W liście nazwał Barry'ego „szczurem, który wysłałby na krzesło elektryczne własnego brata". Dodał też, że ma dowody wskazujące na Barry'ego jako sprawcę morderstwa.

Miesiąc później w trakcie rozprawy, która rozpoczęła się 6 lipca, Barry'ego skazano na 25 lat ciężkich robót. Siedząca na sali Anna Blake zalała się łzami. Kiedy Barry'ego wyprowadzano z sali, wcisnęła mu do ręki 10 dolarów, wiedząc, że prawdopodobnie nigdy więcej go nie zobaczy.

Dzień po skazaniu Barry'ego przyszła pora na Monaghana. Zauważono go wchodzącego do pokoju w motelu Sound View w stanie Connecticut. Policja okrążyła obiekt, a Monaghan, który usiłował uciekać przez okno z tyłu budynku, został postrzelony w nogę. Zabrano go do Memorial Hospital, a potem prosto do więzienia.

Oskarżono go o 21 włamań i siedem innych przestępstw. Nie przyznał się do winy. 29 lipca, po trwającej tydzień rozprawie, został uznany za winnego i skazany na 50 lat więzienia, bez prawa łaski. Nigdy nie wyszedł na wolność.

Dwa lata później, 6 stycznia 1929 roku, w stanie Wisconsin aresztowano wreszcie Eddie'go Kane'a. Przyznał się do winy i nie chciał wychodzić za kaucją – wolał pobyt w areszcie. 22 maja skazano go na 3,5 roku pozbawienia wolności.

Zeznania Kane'a zaskoczyły Livermore'ów bardziej niż sam napad. Nie chcieli uwierzyć w jego winę, dopóki sam się do wszystkiego nie przyznał. Należał do grona zaufanych pracowników, rodzina była z nim zaprzyjaźniona, więc jego rola

w całej sprawie ich zszokowała. Od tamtej pory ich relacje ze służbą całkowicie się zmieniły.

Proces Kane'a spowodował u Livermore'a nawrót depresji, tak że musiał zwrócić się o pomoc do lekarzy. Powrót do zdrowia zajął mu 2 miesiące. Od tamtej pory przez 4 lata zawsze towarzyszyli mu uzbrojeni ochroniarze.

Cała sprawa znalazła nieoczekiwany finał. Barry odsiadywał wyrok w więzieniu Auburn. W lipcu 1929 roku wybuchły tam zamieszki, z czego skorzystał i on, i inni więźniowie. Przez 3 lata był na liście poszukiwanych, aż w końcu ujęto go 22 października 1932 roku.

Przez większość czasu ukrywał się na położonej na uboczu farmie w New Jersey, w hrabstwie Sussex. Farma należała do miejscowego rolnika, Otto Ruttera, który także tam mieszkał. Barry płacił mu za pokój 2 dolary tygodniowo. Na co dzień udawał domokrążcę pracującego dla producenta wycieraczek samochodowych. Zawsze nosił ze sobą torbę, w której rzekomo przechowywał próbki towaru. Tak naprawdę była tam broń i duża ilość amunicji, tak aby w razie zatrzymania przez policję móc się bronić.

Policja otrzymała informację, że Barry prawdopodobnie ukrywa się na wsi w Sussex, i zaczęła starannie przeszukiwać okolicę. Wydał go miejscowy sprzedawca gazet, któremu Barry był winien pieniądze. W czasie poszukiwań trafili do niego funkcjonariusze, rozpytujący o kręcących się po okolicy ludzi, a on opowiedział im o mężczyźnie, który zamawia wszystkie ukazujące się w Nowym Jorku gazety i unika uregulowania rachunku. Kiedy pokazano mu zdjęcie Barry'ego, George Losey, sprzedawca, wykrzyknął: „To on, to ten facet, który jest mi winien za 2 tygodnie! Policja już wiedziała, że znalazła właściwego człowieka".

Losey dodał, że zawsze wydawało mu się zabawne, że sprzedawca wycieraczek samochodowych mieszkający na stojącej na uboczu farmie tak bardzo interesuje się doniesieniami nowojorskich gazet, w dodatku wszystkich bez wyjątku. A czując, że oto ma przed sobą swoje pięć minut sławy, chętnie zgodził się zaprowadzić policjantów na rzeczoną farmę i pomóc w ujęciu Barry'ego. To była trudna operacja i potrzebowali pomocy kogoś takiego jak Losey. Mieli świadomość, że przestępca, wyczuwając obecność stróży porządku, może zacząć strzelaninę.

Okrążono zatem obejście, a Losey miał zapukać do drzwi i domagać się zwrotu nieuregulowanej należności. Niczego niepodejrzewający Barry, który podawał się za Jamesa Toomera, otworzył.

Zgodnie z instrukcją policjantów Losey celowo wdał się w kłótnię o niezapłacony rachunek, nie bacząc na to, że nieszczęsny zbieg wyjął już pieniądze i gotów był zapłacić. Tłumaczył, że zwyczajnie zapomniał o rachunku.

Losey wywabił go na zewnątrz i zanim Barry zorientował się, co się święci, wyrośli przed nim policjanci. Co prawda miał w kieszeni naładowaną broń, ale

– pochłonięty pyskówką z kioskarzem – nie zdążył jej wyjąć. Rzekomy Toomer bardzo szybko zrozumiał, że nie warto zaprzeczać, kim jest naprawdę. Tę noc spędził w areszcie Sussex County, dokąd odprowadziła go straż.

W międzyczasie Otto Rutter tłumaczył się przed policją i dziennikarzami, że nie miał pojęcia o tym, że jego lokator mieszkający na farmie od roku jest niebezpiecznym zbiegiem.

Barry wrócił do więzienia, ale to nie był jeszcze koniec jego historii. W 1949 roku, pomimo że 20 lat wcześniej zdecydował się na ucieczkę, wyszedł za dobre sprawowanie. Odsiedział 21 z 25 lat. Tyle że wkrótce znów go aresztowano. Chodziło o kradzieże, które popełnił 25 lat wcześniej, ale do których wcześniej się nie przyznał. Umarł w więzieniu.

Dla Livermore'ów ta historia nigdy się nie skończyła. Po ucieczce Barry'ego z więzienia media przypomniały sobie o napadzie i znów trafili na łamy ogólnokrajowych gazet. Trzy lata później, kiedy Barry został złapany, wrócono do historii włamania raz jeszcze. Rodzinie nie dane było zaznać spokoju. Tym bardziej że do tego czasu drogi państwa Livermore'ów zdążyły się rozejść.

Rozdział 34

Ku ogólnonarodowej katastrofie

GIEŁDOWY AMOK
STYCZEŃ 1928–SIERPIEŃ 1929

Ziarna giełdowego boomu z 1929 roku, największego w światowej historii, zostały zasiane 7 lat wcześniej, w 1921 roku, kiedy Rezerwa Federalna obcięła bazową stopę procentową z 7 do 4,5 procent. Dwuipółprocentowa obniżka przeprowadzona w ciągu zaledwie kilku tygodni była posunięciem bezprecedensowym i mogła wywołać niepotrzebną panikę. Ameryka przeżywała akurat spowolnienie gospodarcze, a jej produkt krajowy brutto (PKB) skurczył się w latach 1920 i 1921 o 2 procent. Wielu uważało jednak, że tak radykalna obniżka będzie mocnym impulsem dla pogrążonego w marazmie rynku giełdowego.

Ale już przed poluzowaniem polityki pieniężnej były widoczne warunki do trwałego wzrostu gospodarczego. Powojenny optymizm zapoczątkował wielką migrację Amerykanów ze wsi do miast oraz potężne przyspieszenie oparte na przemyśle wytwórczym. Niemal z dnia na dzień Ameryka z kraju rolniczego stała się krajem uprzemysłowionym, a okres ten przeszedł go historii jako szalone lata 20.

Z perspektywy czasu można powiedzieć, że obniżka stóp była przesadną reakcją ze strony Rezerwy Federalnej i dała początek giełdowej hossie, która miała trwać przez rekordowe 8 lat, od 25 sierpnia 1921 roku do 3 września 1929 roku.

Wyrządzone szkody polegały na tym, że boom, który powinien być rozłożony na 30 lat, został skompresowany do lat 8, co pociągnęło za sobą określone konsekwencje. W tym czasie poza krótkotrwałą korektą w 1924 roku indeks Dow Jones Industrial Average wzrósł o 500 procent. Takiej erupcji nie widziano ani nigdy przedtem, ani nigdy potem.

Wielu obserwatorów i ekonomistów uzbrojonych w dzisiejszą wiedzę twierdzi, że gdyby mogli cokolwiek zmienić, to właśnie decyzję o stopach procentowych z 1921 roku. Są przekonani, że gdyby nie ona, to rok 1929 mógłby wyglądać zupełnie inaczej.

Sytuacji, jaka panowała w 1921 roku, nie pomogła także zmiana administracji. Nowy prezydent, republikanin Warren Harding, miał niewielkie pojęcie o ekonomii. Chciał jednie zadowolić rodaków, szybko rozwiązując problem zwany recesją, która rozpoczęła się pod rządami prezydenta Woodrowa Wilsona. Mianowany przez Hardinga sekretarz skarbu, Andrew Mellon, także był osobą niedoświadczoną, co przełożyło się na błędy popełnione na początku kadencji.

Zarówno Harding, jak i Mellon mieli szlachetne intencje i początkowo wszystko toczyło się jak w bajce. Przez pierwsze 3 lata, od 1921 do 1923 roku, Stany Zjednoczone odnotowały niespotykany wzrost gospodarczy: średni wzrost PKB

wynosił 10,5 procent rocznie, a przez kolejne 5 lat – po krótkiej przerwie w 1924 roku – 4 procent rocznie. Nic dziwnego, że i amerykańska gospodarka, i giełda były mocno przegrzane.

Te posunięcia wpłynęły szczególnie mocno na rynek kapitałowy i Jesse Livermore wraz z całą Ameryką mógł obserwować wciąż rosnące ceny. Ponieważ z natury był niedźwiedziem, a nie bykiem, do połowy 1928 roku uczestniczył tylko w niektórych z tych wzrostów. Później albo trzymał się z boku, albo starał się określić kolejne opory.

„Ceny wciąż szły do góry, a to oznaczało, że zbliżał się koniec hossy", tak o tamtym okresie opowiadał Livermore. „Nie obstawiałem żadnej konkretnej daty, bo to było poza moimi możliwościami, ale nie muszę mówić, że czekałem na pierwsze sygnały. Zresztą zawsze to robię. To już weszło mi w krew".

Tak naprawdę już w 1927 roku Livermore nie miał wątpliwości, że w którymś momencie nastąpi gwałtowny zwrot. Nie wiedział tylko kiedy i stracił sporo pieniędzy, wypuszczając balony próbne. Ale takie straty dawno wpisał w koszty zawodu spekulanta giełdowego. On w większym stopniu niż ktokolwiek inny dobrze wiedział, że rynek może jeszcze całkiem długo iść do góry, nawet po przebiciu – wydawałoby się – nieosiągalnego do tej pory oporu. „Skuteczny trader nie może obstawiać czegoś nierozsądnego lub nieoczekiwanego bez względu na to, jakie są jego przekonania czy pewność. Po prostu dlatego, że rzeczy nieoczekiwane zdarzają się bardzo często".

Livermore zaczął mieć obawy w styczniu, kiedy indeks Dow Jones wzrósł o niespotykane 7 procent, a właścicieli zmieniło 111 milionów akcji – dwa razy więcej niż rok wcześniej. Ta bezprecedensowa zwyżka była napędzana akcjami takich spółek jak RCA, którymi manipulowały „bycze" spółdzielnie, podobne do tej, na której czele stał makler giełdowy Mike Meehan.

W chwili kiedy pojawiła się pilna potrzeba rządowej interwencji, nie zrobiono nic. W rezultacie katastrofa giełdowa stała się niemal pewna.

Na początku 1929 roku Livermore, siedząc w swoim nowojorskim biurze, wierzył, że zbliżające się zaprzysiężenie prezydenta Herberta Hoovera może przynieść oczekiwaną przez niego zmianę nastrojów. Zwłaszcza że Hoover jeszcze przed objęciem urzędu zaczął kontrolować Rezerwę Federalną.

2 lutego 1929 roku Fed rozesłał listy do regionalnych biur Rezerw Federalnych i zażądał, aby odmawiano udzielania jakichkolwiek kredytów, co do których istniały przypuszczenia, że mogą zostać wykorzystane na finansowanie handlu na giełdzie. Chociaż pismo było poufne, Livermore dowiedział się o nim niemal natychmiast. Domyślił się, że mogą to być pierwsze kroki podejmowane przez administrację nowego prezydenta, mające na celu w sposób niemal jawny „stłumienie" rynku giełdowego. Nie pomylił się. 4 lutego Rezerwa Federalna

wydała oświadczenie, w którym ostrzegała przed „nadmierną kwotą kredytów absorbowanych przez spekulacyjne pożyczki".

Ostrzeżenie zrobiło swoje. Wraz ze wzrostem oprocentowania kredytu na zakup akcji do 14 procent indeks Dow Jones spadł. Ale był to spadek krótkotrwały, bo Charles Mitchell, prezes National City Bank, zaczął naciskać na sekretarza skarbu, Andrew Mellona, aby ten znów „werbalnie" uspokoił rynek. Mellon posłusznie to zrobił.

Livermore skrupulatnie przeanalizował oświadczenie Fedu, badając w nim każdy przecinek. Chciał dobrze zrozumieć to, co w nim powiedziano, a przede wszystkim to, czego nie powiedziano. Miał także świadomość, że za kulisami toczy się gorący spór dotyczący wysokości oficjalnych stóp procentowych. Głównymi stronami tego sporu były Bank Rezerwy Federalnej w Nowym Jorku i Waszyngtonie. Nowojorski Fed, wspierany przez gubernatora Franklina Roosevelta, chciał natychmiastowego podniesienia stóp z 5 do 6 procent. Waszyngton to zawetował.

To, że coś jest na rzeczy, stało się oczywiste, kiedy Rezerwa Federalna, zamiast podjąć praktyczne działania mające na celu ukrócenie kredytowania spekulacji, ograniczała się do, jak to określił Livermore, „gładkich słówek". Krokiem, jaki należało zrobić, była podwyżka stóp, ale tego akurat nie robiono.

Było oczywiste, że Fed, zamiast nakazać bankom wycofanie się ze spekulacyjnych kredytów, jedynie wywiera naciski werbalne. A banki wcale nie chciały się do nich zastosować. Przy oficjalnych stopach procentowych na poziomie 5 procent oprocentowanie udzielanych przez nie pożyczek, które następnie trafiały na rynek, często wynosiło nawet 20 procent, co przekładało się na astronomiczne zyski.

Później okazało się, że powstrzymanie się od zaostrzenia polityki pieniężnej było wynikiem nacisków zza oceanu, czyli ze strony Banku Anglii. Londyn miał bowiem u siebie prawdziwy kryzys. Złoto, którego coraz większa ilość wędrowała do Stanów Zjednoczonych znad Tamizy, już miało rekordowo wysokie oprocentowanie, finansujące giełdowe spekulacje. W samym tylko styczniu wartość importu złota z Wielkiej Brytanii wyniosła 7 milionów dolarów. Każda podwyżka stóp w Stanach dodatkowo zaostrzyłaby brytyjskie problemy.

Niewątpliwie Ameryka powinna była na pierwszym miejscu postawić swoje interesy, a Fed powinien w lutym podnieść stopy i tym samym nieco okiełznać rozbuchaną spekulację. A ponieważ tego nie zrobił, przepadła szansa na uniknięcie późniejszych kłopotów.

Dla Livermore'a przepychanki te stanowiły jasny sygnał – podobnie jak w 1907 roku – że rynek podąża w kierunku gwałtownej zmiany trendu, która nastąpi jeszcze przed końcem roku.

Ale aby móc to w pełni wykorzystać, potrzebował odpowiedniego „budżetu wojennego". Tymczasem jego własna kondycja finansowa nie była najlepsza.

Cztery lata wcześniej majątek Livermore'a wyceniano na 30 milionów dolarów, ale wraz z kolejnymi próbami szukania końca rynkowych wzrostów jego aktywa niebezpiecznie szybko topniały. Tymczasem rynek uparcie szedł w górę.

Przez cały luty i początek marca Livermore nie robił nic innego, tylko planował atak, który miał przypuścić wraz z nastaniem odpowiednich warunków. Siedział w biurze, bez przerwy paląc cygara, zdecydowany wejść na rynek dopiero wtedy, kiedy będzie miał absolutną pewność, że to właśnie ten moment. Jego statystycy pracowali po godzinach, nieprzerwanie analizując warunki rynkowe. Zbierał wszystkie wypowiedzi na temat gospodarki i giełdy, niezależnie od tego, czy padły z ust prezydenta Stanów Zjednoczonych, czy ulicznego pucybuta. Nie pomijał absolutnie niczego.

Prezydent elekt Hoover wciąż próbował powstrzymać i stłumić giełdowe szaleństwo. Do tego stopnia, że wielu obserwatorów przypisywało ostateczny krach właśnie jemu. Sądzili, że Hoover objął urząd w przekonaniu, że jego obowiązkiem jest niedopuszczenie do krachu poprzez powstrzymanie boomu na Wall Street wszelkimi możliwymi sposobami.

Livermore chłonął te wszystkie informacje jak gąbka i przez cały czas analizował. Wendy Thomas wciąż przynosiła mu do gabinetu teczki pełne kolejnych danych, na które składały się zebrane przez pracowników wycinki z gazet i kolumny cyfr.

Pomimo gorączkowej pracy Livermore zachował spokój. Jakkolwiek by nie było, już to wszystko widział. I zdawał sobie sprawę, że także tym razem największą cnotą jest cierpliwość. Podczas gdy rynek kipiał, on wiedział, że musi jedynie przypomnieć sobie całą zdobytą wcześniej wiedzę. Mówił o tym, porównując życie spekulanta giełdowego do życia lekarza: „Edukacja gracza giełdowego przypomina studiowanie medycyny. Przyszły lekarz uczy się przez wiele lat. Najpierw opanowuje teorię, a dopiero potem przechodzi do praktyki. Obserwuje i klasyfikuje wszystkie rodzaje patologicznych zjawisk. Uczy się stawiać diagnozę. Jeśli jest słuszna – a to zależy od trafności jego obserwacji – powinien też mieć rację co do rokowań, zawsze pamiętając przy tym o ludzkiej omylności i różnych nieprzewidzianych zdarzeniach. A potem, kiedy już lekarz zdobędzie doświadczenie, uczy się nie tylko robić to, co jest właściwe, ale też robić to natychmiast, tak że dla postronnych wygląda to jak działanie instynktowne. W rzeczywistości nie ma w tym żadnego automatyzmu. Lekarz po prostu właściwie diagnozuje przypadek, korzystając ze zbieranych przez lata obserwacji. Oczywiście po postawieniu diagnozy może leczyć dany przypadek w taki sposób, jakiego nauczyło go doświadczenie".

4 marca 1929 roku Herbert Hoover został zaprzysiężony na 31. prezydenta Stanów Zjednoczonych. Z natury był pesymistą. Po swoim poprzedniku

odziedziczył kwitnącą gospodarkę, ale postrzegał ją jako mocno przegrzaną i głośno o tym mówił. Jego wygłoszona w strugach deszczu mowa inauguracyjna była nadawana do 63 milionów słuchaczy na całym świecie. Podkreślił w niej, że zamierza rozwiązać problemy Wall Street, ale że to niejedyny jego cel. Dodał, że przedmiotem największej troski jest położenie kresu bezkarności Ala Capone i mafii, zakończenie prohibicji oraz zwiększenie zdolności obronnych kraju.

Urzędnicy administracji Hoovera przez cały czas prognozowali, że wzrostu cen akcji nie da się utrzymać i że nie będzie on trwać w nieskończoność. Wielu wierzyło, że krach w październiku 1929 roku był nieunikniony z winy prezydenta i że jego czarnowidztwo było samospełniającą się przepowiednią. Oskarżali go także o zakręcenie kurka z pieniędzmi w chwili, kiedy Ameryka najbardziej ich potrzebowała. Oczywiście gdyby wciąż żył Pierpont Morgan, sprawy zapewne potoczyłyby się zupełnie inaczej.

Ironia polegała na tym, że mimo ostrzeżeń ze strony Hoovera i jego współpracowników działo się coś całkowicie odwrotnego: przez pierwszą połowę 1929 roku rynek nieprzerwanie piął się w górę.

Dla Jessego Livermore'a słowa prezydenta brzmiały jak najpiękniejsza muzyka. Do połowy marca plany zaatakowania rynku z „niedźwiedzich" pozycji były gotowe, zwłaszcza gdy usłyszał, że w tym miesiącu Bank Anglii wyśle do Nowego Jorku 22 milionów dolarów w złocie. Był to odpowiednik wartości zakupów na Wall Street, do których przyłączyli się inwestorzy zza oceanu.

Strategia Livermore'a polegała na przetestowaniu rzeczywistej słabości fundamentów rynku. Chciał najpierw przeprowadzić pilotażową akcję sprawdzającą, co – a tego był niemal pewien – mogło się wydarzyć pod koniec roku. Nagle zapanowały idealne warunki. 24 marca rynek czekał na najnowszy komunikat rady dyrektorów Rezerwy Federalnej, która od kilku dni obradowała w Waszyngtonie na zamkniętej sesji.

W powietrzu wisiała niepewność. Livermore, podobnie jak reszta Wall Street, wiedział, że posiedzenie będzie miało wymierne skutki, a im dłużej będzie trwało, tym bardziej mogą być one negatywne. Tego dnia, wczesnym wieczorem, zamiast zostać na Manhattanie, jak to robił przez ostatnie tygodnie, pojechał do domu w Great Neck. Chciał w spokoju pomyśleć.

25 marca o 8.30 rano podjął decyzję. Zaprosił do biura 20 różnych traderów i powiedział tylko trzy słowa: „Jedziemy, jedziemy, jedziemy". To był sygnał do rozpoczęcia planu – niedźwiedziego rajdu na Wall Street, czyli czegoś, o czym rozmawiali przez ostatnie tygodnie. Teraz sytuacja dojrzała do działania, a Livermore tak tłumaczył, co nim kierowało: „Zawsze trzeba obstawiać prawdopodobieństwa, czyli przewidywać szanse na ich wystąpienie. Lata praktyki, ciągłej

nauki i zapamiętywania wszystkiego pozwalają traderowi działać natychmiast, kiedy wydarza się to nieoczekiwane i kiedy kończy oczekiwane".

Tuż przed 10 rano Livermore zajął swoje miejsce w sali transakcyjnej, czekając na rozpoczęcie koncertu w wykonaniu tickerów, sygnalizującego otwarcie rynku.

Jak tylko rozległ się dzwon dający znak do rozpoczęcia notowań, Livermore i jego ludzie zaczęli kupować i sprzedawać akcje zgodnie z wcześniej ustalonym planem. Zależało mu na tym, aby nikt zbyt wcześnie nie rozszyfrował jego intencji. Ale z każdą upływającą godziną było widać coraz wyraźniej, że na każde zlecenie kupna przypadało 10 zleceń sprzedaży – otwierano potężne pozycje pod bessę. Livermore złożył zlecenia krótkiej sprzedaży między innymi na American Can, AT&T, American Woollen i Corn Products oraz niemal na wszystkie linie kolejowe i spółki użyteczności publicznej.

O 11.00 zaczęły się pojawiać pierwsze depesze agencyjne, w których raportowano o aktywności Livermore'a w pierwszych godzinach handlu. Szortował taką ilość akcji, że nie dało się dłużej utrzymać tego w tajemnicy. Do południa plan został zrealizowany – Livermore i jego chłopcy skrócili akcje warte 150 milionów dolarów, maksymalnie wykorzystując środki własne w wysokości 7 milionów. I chociaż Livermore był przekonany, że akcja zakończy się sukcesem, to mimo wszystko trochę się denerwował. Zdawał sobie sprawę, że wystarczy pięcioprocentowy ruch w górę, aby całkowicie zmieść go z rynku, oraz że realizuje potencjalnie niebezpieczną strategię, która – gdyby sprawy potoczyły się niezgodnie z jego oczekiwaniami – doprowadziłaby go do katastrofy.

W rzeczywistości taka masowa wyprzedaż mogła pchać rynek tylko w jedną stronę. Po 2 godzinach indeksy spadły o 1,5 procent, zapewniając Livermore'owi pewien komfort. Ale i tak nadal był bardzo mocno przeinwestowany.

Tego dnia nie działo się już zbyt wiele; wydawało się, że rynek bez problemu zaabsorbował jego sprzedaż. Livermore'owi udało się utrzymać nerwy na wodzy i do zamknięcia notowań niczego nie odkupił. Był w tym, jak to opisał, „całym sobą".

Następnego dnia zaraz po otwarciu rynku stopy procentowe *overnight* skoczyły do poziomu 20 procent, najwyższego od 1920 roku. Nowa stawka została wyświetlona na elektrycznych ekranach, których od jakiegoś czasu używała giełda. I wówczas – jakby w reakcji – w budynku nastąpiło zwarcie instalacji elektrycznej. Niektórzy inwestorzy odebrali to jako zły omen.

To, co wydarzyło się później, nie było powodem do śmiechu. Między 10 rano a zamknięciem notowań 5 godzin później z rąk do rąk przeszło 8,25 miliona akcji. Zaczęły napływać zlecenia krótkiej sprzedaży, spychając ceny w dół. Był to największy dzienny wolumen akcji i tym samym światowy rekord.

Około 14.00 Livermore raz jeszcze zebrał młodych traderów i zlecił odkupienie wszystkiego, co sprzedali 26 godzin wcześniej. Operacja trwała niecałą godzinę, a kiedy opadł kurz, okazało się, że wzbogacili się o 8 milionów dolarów – najwięcej, ile dotychczas udało mu się zarobić w ciągu jednej sesji. Jednocześnie Livermore podwoił kapitał. Fantastycznie wyczuł rynek i odkupił krótko sprzedane akcje w idealnym momencie.

Stało się to oczywiste, kiedy następnego dnia Charles Mitchell ogłosił zwiększenie zaangażowania National City Bank w finansowanie handlu na kredyt o 25 milionów dolarów. Ten krok zahamował spadki i doprowadził do tego, że stawka oprocentowania tak zwanych pieniędzy na żądanie spadła do 8 procent.

Charles Mitchell należał do niestrudzonych kibiców rynkowych wzrostów. Uważał, że Rezerwa Federalna „niebezpiecznie wtrąca się" w sprawy, które jej nie dotyczą. Wierzył też, że negatywne w tonie oświadczenia prezydenta Hoovera prowadzą do rynkowych spadków. Wezwał go do zaprzestania tej praktyki.

Po marcowym zamachu Livermore znów wycofał się w swoje pielesze i zaczął wyczekiwać kolejnych warunków umożliwiających powtórkę. Takie pojawiły się w połowie maja. Tym razem akcja miała mniejszą skalę i korektę bardziej wywołała jego sprzedaż niż czynniki zewnętrzne. I znów, podobnie jak 26 marca, Livermore szybko odkupił wszystkie pozycje i zainkasował niewielki zysk w wysokości miliona dolarów.

Wyczekiwanie trwało. Europejskie rynki już znalazły się w tarapatach: brakowało im gotówki, a Livermore wraz z kolejnymi transferami złota z Londynu do Nowego Jorku nabierał coraz większej pewności, że się nie myli.

Tymczasem 30 maja, wbrew powszechnym oczekiwaniom, Brytyjczycy wybrali socjalistyczny rząd, a Ramsey McDonald po raz drugi objął urząd premiera. Miało to poważne konsekwencje dla pewnego brytyjskiego przedsiębiorcy, Clarence'a Hatry'ego, a także – jak się później okazało – dla całego świata.

Tego lata Livermore nie pojechał do domu w Great Neck. Pomimo upału siedział przy biurku, analizując dane i prowadząc długie rozmowy telefoniczne. W czerwcu do Nowego Jorku przypłynęły z Londynu kolejne sztaby złota, warte 9 milionów dolarów. Codziennie brytyjscy inwestorzy kupowali setki tysięcy akcji amerykańskich spółek – bali się skutków socjalistycznych rządów dla krajowej gospodarki i nie chcieli inwestować we własnym kraju.

Zresztą nie tylko Brytyjczycy. Wydawało się, że tego lata cała Europa kupuje na Wall Street, a wszelkie poczynania amerykańskich spółek są równie szeroko opisywane przez media na Starym Kontynencie.

Gorączka wydawała się nie mieć końca. Po raz pierwszy gazety w całych Stanach zaczęły zapełniać ostatnie strony kolumnami z cenami akcji, aktualizowanymi codziennie po zamknięciu rynku.

Zespół analityków Livermore'a miał pełne ręce roboty i odkrywał coraz bardziej niepokojące statystyki. Chociaż indeksy wciąż szły w górę, liderami wzrostów było stosunkowo niewiele spółek. Tak naprawdę to ceny większości aktywów notowanych w Nowym Jorku zaczęły spadać. W czerwcu niższe ceny niż w styczniu odnotowało 614 spółek, zaś wzrosty – tylko 338. Spekulacyjna gorączka zakupów dotyczyła coraz mniejszej ilości papierów, które stawały się coraz bardziej przewartościowane. Zdaniem Livermore'a trudno było o bardziej niebezpieczną sytuację.

Tymczasem Amerykanie w rekordowym tempie wycofywali z banków swoje oszczędności i inwestowali je na giełdzie. Teraz, kiedy ceny były drukowane w dziennikach, mogli zobaczyć, co dokładnie kupują i jak sobie radzą ich inwestycje. Livermore był aż nadto świadomy, co oznacza taka sytuacja. „W całej Ameryce zaczęto realizować plan »jak szybko się wzbogacić«. To nowy narodowy sport, w którym przystąpienie do gry ma cenę popołudniówki", mówił.

Większość wzrostów była wynikiem rosnących obrotów i wolumenów, których nie dało się porównać z niczym, co działo się na początku dekady. Livermore, im więcej oglądał danych statystycznych, tym nabierał większej pewności, że nadciąga potężny krach. Jednocześnie był świadom, że działanie spóźnione będzie oznaczać utratę wszystkich korzyści i przewag, jakie dawała mu analiza rynku. „Możesz przekazywać wiedzę – w tym przypadku tę szczególną znajomość faktów dotyczących giełdowych indeksów – ale nie doświadczenie. Człowiek może wiedzieć, co należy zrobić, a jednocześnie stracić pieniądze, jeśli nie będzie działać wystarczająco szybko", twierdził.

Ale tego lata Livermore miał głowę zaprzątniętą nie tylko sytuacją na giełdzie. Zaczęły go prześladować różne drobne pozwy sądowe składane przez rozmaitych ludzi i organizacje, z którymi wcześniej się zetknął. Za każdym razem decydował się na ugodę. Wolał wydać kilkaset tysięcy dolarów, niż angażować się w kosztowny i rozpraszający uwagę proces sądowy. Ale im więcej ugód zawierał, tym więcej pojawiało się nowych pozwów.

Livermore rzadko tracił panowanie nad sobą, ale kiedy dostał pozbawione jakichkolwiek podstaw pismo od The Carbonite Company, wyjątkowo puściły mu nerwy. Wiele lat wcześniej zgodził się zainwestować w spółkę pół miliona dolarów, po tym jak dyrektorzy przedstawili mu patenty na proces dekarbonizacji silników tłokowych. Okazało się, że żadnych patentów nie było, więc Livermore wycofał się z transakcji. Władze spółki oskarżyły go o złamanie obietnicy, a on po serii krytycznych artykułów w „New York Times" poszedł w końcu na ugodę. Uważał ją za nic innego jak usankcjonowane prawem wymuszanie pieniędzy. Musiał się także dogadać z deweloperami z Boca Raton na Florydzie w sprawie inwestycji w Mizner Corporation. W końcu podjął decyzję o uregulowaniu wszystkich

toczących się sporów sądowych, żeby móc skupić się na giełdzie. I chociaż nie znosił polubownego załatwiania takich spraw, była to bardzo rozsądna decyzja.

17 lipca 1929 roku Livermore zebrał cały zespół, aby omówić sytuację na rynku. Odkrył, że w ciągu dwóch pierwszych tygodni z Wielkiej Brytanii dotarło do Stanów 10 milionów dolarów w złocie, co w sumie dawało 48 milionów. Było oczywiste, że Bank Anglii wykrwawia się w bezprecedensowym tempie, podczas gdy obywatele jego kraju inwestują za granicą. Livermore miał świadomość, że oznacza to gwałtowną podwyżkę brytyjskich stóp procentowych, i bardzo chciałby wiedzieć, kiedy to nastąpi.

Jedną z przewag Livermore'a, jakie ujawniły się w tamtym okresie, była jakość zatrudnianego zespołu analityków, składającego się z około 20 osób. Swoimi umiejętnościami i wiedzą wręcz przewyższali podobne grupy pracujące dla rządu Stanów Zjednoczonych czy nawet dla banku J.P. Morgan. Livermore osobiście kierował zespołem i wiedział, że chyba nikt w Ameryce nie ma tak dobrych informacji jak on.

Tak więc 17 lipca usłyszał od swoich ludzi, że w porównaniu z sytuacją z ubiegłego roku budownictwo mieszkaniowe, zapasy w przemyśle, produkcja stali i transport towarowy pogrążone są w stagnacji. Dowiedział się też, że zaczął się szybki spadek sprzedaży samochodów.

Co więcej, analitycy przypomnieli mu, że w pierwszej połowie lipca indeks Dow Jones wzrósł o 6 procent i że ta informacja kompletnie nie pasuje do dwóch poprzednich.

Livermore doskonale wiedział, że w gospodarce przeżywającej rozkwit szybko rośnie popyt na stal i moce transportowe, podobnie jak na samochody.

Był to wczesny sygnał ostrzegawczy mówiący o tym, że rosnąca gospodarka zaczyna się schładzać, niezależnie od tego, co mówili na ten temat prezydent Hoover i sekretarz skarbu Mellon. Bo pomimo swojego pesymizmu wobec Wall Street obaj mężczyźni byli przekonani, że reszta gospodarki ma się świetnie.

Livermore wiedział też, że jest jedynym człowiekiem w Ameryce znającym wszystkie fakty. Im bliżej było końca lipca, tym bardziej rósł jego pesymizm. Ale wciąż nie decydował się na żaden krok. Wiedział, że giełdy przed długi czas mogą zachowywać się inaczej, niż sugerowałyby fakty, a on nie chciał działać przedwcześnie.

Niecałą milę dalej, w biurze na Fifth Avenue, niejaki Arthur Cutten także myślał o przyszłości, ale doszedł do zupełnie innych wniosków niż Livermore. Wierzył, że zanim pojawi się jakakolwiek korekta, Wall Street ma przed sobą jeszcze długą drogę w górę. Cutten wielokrotnie zarobił na rynkowym optymizmie – to, że słuchał swojego instynktu, przyniosło mu fortunę w wysokości 250 milionów dolarów.

Leżące przed nim dane statystyczne zebrane na giełdzie opowiadały zupełnie inną historię. Cutten wierzył we wskaźnik cena do zysku, czyli w formułę, którą sam stworzył w celu oceny wartości finansowej spółki. Wierzył, że jeśli spojrzy się na ten wskaźnik, to okaże się, że akcje wcale nie były jakoś szczególnie przeszacowane. W 1928 roku wskaźnik cena do akcji netto typowej spółki z indeksu Dow Jones Industrial Average wzrósł z 12 do 14, a w 1929 roku – do 15. Zdaniem Cuttena nie było to dużo. Zachęcały go także coraz wyższe dywidendy wypłacane przez spółki giełdowe. W ciągu pierwszych 9 miesięcy 1929 roku aż 1 436 spółek poinformowało o podwyższeniu dywidendy. W 1928 roku było ich zaledwie 955, a w 1927 jeszcze mniej – 755. Również zyski spółek z indeksu Dow Jones za pierwszy kwartał 1929 roku w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego wykazywały wzrost w wysokości 31 procent.

Cutten, przekonany, że leżące przed nim liczby pokazują wyłącznie dalsze wzrosty cen akcji, podwoił swoje giełdowe inwestycje.

Tego samego dnia, kiedy Livermore i Cutten analizowali sytuację i planowali kolejne ruchy, pewien irlandzki finansista, Joe Kennedy, który właśnie wrócił do Nowego Jorku z Hollywood, przeprowadził własne badanie. Udał się do pucybuta o nazwisku Pat Bologna, uchodzącego za najlepszego na całej Wall Street. Bologna akurat zrobił sobie przerwę i siedząc na swoim stałym miejscu pod numerem 60, przeglądał „The Wall Street Journal". Kennedy usiadł w fotelu i postawił stopy na podnóżku.

– Co słychać na rynku, Pat? – zapytał.

– Kwitnie, panie K, po prostu kwitnie – odpowiedział Bologna.

Kennedy zapytał go, czy dużo zarabia, a Bologna kiwnął tylko głową i zapytał, czy potrzebuje jakiejś porady. Kiedy klient potwierdził, odparł:

– Proszę kupować ropę naftową i koleje. Pójdą w górę.

Kennedy odszedł. I wtedy zrozumiał, że skoro pucybut udziela rad w sprawie inwestycji giełdowych, to rynek musiał osiągnąć maksymalny pułap. Następnego dnia otworzył krótkie pozycje na akcje warte milion dolarów.

Zbliżał się koniec sierpnia, letnie upały powoli odchodziły, a Jessego Livermore'a zaczęły prześladować te same przeczucia co w 1907 roku. Ale podobnie jak wtedy rynek zachowywał się zupełnie odwrotnie: od połowy sierpnia do początku września akcje przeżywały miniboom – do biur maklerskich wciąż napływały zlecenia kupna.

Tylko doświadczeni rynkowi profesjonaliści byli coraz bardziej zaniepokojeni. Oczy wszystkich zwrócone były na Livermore'a, a każdy jego ruch dokładnie odnotowywano. Zauważył, że śledzą go różni prywatni detektywi pracujący dla innych finansistów i spekulantów, którzy chcieli wiedzieć, co robi i jakie miejsca

odwiedza. Oczywiście, jeśli chodzi o konkretną datę krachu, Livermore wiedział niewiele więcej od innych. Wiedział tylko, że taki krach na pewno nastąpi.

Rozdział 35

Siedem niesamowitych dni

LIVERMORE W CIĄGU TYGODNIA ZARABIA 100 MILIONÓW DOLARÓW
24–30 PAŹDZIERNIKA 1929

3 września 1929 roku, we wtorek, około czwartej po południu, Jesse Livermore siedział w swoim biurze na Fifth Avenue, zajmując się tym, czym zajmował się przez ostatnie 6 miesięcy. Zastanawiał się, czy powinien zagrać pod zwyżki, czy pod spadki.

Tego dnia ze zdumieniem obserwował, jak indeks Dow Jones Industrial Average zamknął się na rekordowym poziomie 318,17 punktu. Najniższy poziom osiągnął 24 sierpnia 1921 roku i od tamtej pory urósł o 496,51 procent.

Rynek nieprzerwanie rósł, ale Livermore widział jedynie sygnały ostrzegawcze.

Przez pierwsze 8 miesięcy 1929 roku stracił na zapuszczaniu swoich „niedźwiedzich" sond 6 milionów dolarów, za każdym razem zbierając cięgi. Od marca grał pod spadki i w ogóle nie zbierał owoców rynkowej hossy, chociaż w 1928 roku, kiedy – tak jak wszyscy – działał po drugiej stronie rynku, zarobił mnóstwo pieniędzy.

Tego lata Livermore, nie bacząc na letnie upały, został na lipiec i sierpień w nowojorskim biurze. Ale bał się handlować na tak szalonym rynku. Całymi dniami rozmawiał przez telefon, zbierając informacje rynkowe z całego świata i zastanawiając się, kiedy w końcu nadejdzie nieunikniona korekta.

Dzięki nowym połączeniom transatlantyckim, zainaugurowanym w 1927 roku, regularne rozmowy telefoniczne z Europą stały się możliwe, chociaż były potwornie drogie. Połączenia transmitowano przez radio, a taryfa wynosiła 25 dolarów za minutę przy minimalnym impulsie w wysokości 3 minut, czyli 75 dolarów. Miesięczne rachunki telefoniczne Livermore'a za rozmowy międzynarodowe opiewały na kwoty od 15 do 25 tysięcy dolarów, ponieważ regularnie, czasami nawet dwa razy dziennie, kontaktował się z San Francisco, Paryżem, Londynem i Berlinem, przebijając się przez różnice czasowe.

We wrześniu 1929 roku Livermore porównał światowe rynki finansowe do „gigantycznej układanki", w której „brakowało mu kilku kawałków". Wyczuwał wszystkimi zmysłami, że zbliża się korekta, ale nie miał pojęcia, kiedy dokładnie nadejdzie. To właśnie próby ustalenia przybliżonej daty kosztowały go już 6 milionów dolarów.

Nieco po czwartej po południu poprosił sekretarkę Wendy Thomas o połączenie go – jak zwykle o tej porze – z londyńskim informatorem w Banku Anglii, który o tej porze zapewne już odpoczywał w swoim domu na Strandzie.

Nikt w Anglii nigdy nie odmówił odebrania telefonu od Livermore'a, ponieważ transatlantyckie połączenia do i z Europy wciąż należały do rzadkości. Osoba, do której dzwoniono, czuła się tym wręcz zaszczycona. W każdym razie nocne telefony zawsze robiły wrażenie na żonie i dzieciach „źródła". A Livermore musiał wiedzieć, co dzieje się w Londynie, i musiał to wiedzieć przed innymi. W tamtych czasach Londyn był finansowym centrum świata, Livermore mógł być zatem pewien, że każda ewentualna korekta będzie raczej pokłosiem wydarzeń w Londynie, a nie w Nowym Jorku czy Waszyngtonie.

Livermore nigdy nie ujawnił nazwiska swojego wysoko postawionego informatora w Banku Anglii, ale to, czego miał się od niego dowiedzieć tego popołudnia, warte było zapłacenia 150-dolarowego rachunku. Rewelacja zawierała się w informacji, że wcześniej tego samego dnia, w czasie comiesięcznego lunchu zarządu Banku Anglii, gubernator Monty Norman powiedział dyrektorom, że „amerykańska bańka w końcu pękła".

W czasie posiłku omawiano także podniesienie stóp procentowych. Ta długo wyczekiwana i mocno opóźniona podwyżka miała nastąpić pod koniec miesiąca. Normana bardzo niepokoił wypływ złota z Wielkiej Brytanii do Ameryki i Europy, w wyniku czego rezerwy złota Banku Anglii stopniały do 137 milionów funtów, czyli 700 milionów dolarów. Norman stwierdził, że znaczący wzrost stóp procentowych może powstrzymać i odwrócić ten proces.

W czasie lunchu padło także stwierdzenie, że Clarence Hatry Group, na czele której stał finansista Clarence Hatry, miała poważne kłopoty finansowe. To były niezwykle cenne informacje. Livermore nie znał Hatry'ego osobiście, ale należał on do najbardziej znanych inwestorów finansowych na świecie, a jego spółki były notowane na giełdzie w Londynie. Gdyby upadły, mogłyby wywołać krach na giełdach całego świata.

Mający 41 lat Hatry uchodził za bardzo kontrowersyjną figurę. Ekonomista J.K. Galbraith opisał go jako „jedną z tych zupełnie nieangielskich postaci, z którymi typowi Anglicy często kompletnie nie potrafią sobie poradzić". Był to trafny opis. Współcześni historycy lubią porównywać Hatry'ego do Roberta Maxwella.

Hatry, podobnie jak Jesse Livermore, dobrze wiedział, czym jest hedonizm. Mieszkał niedaleko Park Lane, w rezydencji w Mayfair, w której zainstalował jeden z pierwszych w Londynie krytych basenów. Był on usytuowany na tym samym poziomie co sypialnia, więc aby wskoczyć do wody, Hatry musiał zrobić zaledwie kilka kroków. Na remont domu, do którego wprowadził się w 1924 roku, wydał 350 tysięcy dolarów. Był właścicielem koni wyścigowych i największego prywatnego jachtu w Anglii o nazwie Westward. W biurze natomiast zainstalował prywatną łazienkę, kolejne novum w Londynie.

Hatry rozpoczynał karierę zawodową jako drobny urzędnik w londyńskiej firmie ubezpieczeniowej i ucząc się tego biznesu, handlował przy okazji na giełdzie towarowej. Jego wielka życiowa szansa nadeszła wraz z bankructwem ubezpieczyciela City Equitable. Hatry kupił aktywa, zrestrukturyzował firmę i sprzedał ją 6 miesięcy później za 1,2 miliona dolarów. Był finansowo przygotowany na wojenny boom i po zakończeniu konfliktu jego majątek wyceniano na 3 miliony dolarów. Inwestował we wszystko, w tym w lukratywny biznes polegający na przewożeniu do Stanów Zjednoczonych emigrantów z Europy Wschodniej szukających lepszego życia.

W 1924 roku zbankrutowała jego główna spółka, Commercial Corporation of London, będąc winna wierzycielom 3,75 miliona dolarów. Sam Hatry wyszedł z tego obronną ręką, jego fortuna nie została naruszona. Następnie zbudował konglomerat mający udziały w przemyśle fotograficznym, handlu i finansach. Jak powiedział Galbraith: „Hatry zbudował imperium przemysłowe i finansowe o naprawdę imponującej skali".

Na początku 1929 roku Hatry Group składała się z ośmiu notowanych na giełdzie podmiotów: General Securities Ltd., Austin Friars Trust Ltd., Dundee Trust, Oak Investment Corporation, Associated Automatic Machines Corporation, Drapery Trust, Retail Trade Corporation i Photomaton Corporation. Była to najszybciej rozwijająca się grupa kapitałowa w londyńskim City. Hatry najwyraźniej inwestował w każdą napotkaną gałąź biznesu i był pierwszym działającym na dużą skalę operatorem automatów fotograficznych, w których chętnie robiono zdjęcia do paszportów i innych dokumentów. Kapitalizacja giełdowa całego holdingu wynosiła 24 miliony dolarów.

Ale podjęta w 1929 roku próba przejęcia rozproszonych brytyjskich producentów stali i połączenia ich w grupę United Steel Companies o kapitalizacji 40 milionów dolarów okazała się zbyt dużym obciążeniem finansowym. Sama konsolidacja stanowiła znakomity pomysł, ale mało osób wiedziało, że nadmierna ekspansja doprowadziła Hatry Group do krawędzi bankructwa, a planowana fuzja była ostatnią kroplą goryczy. Dług w wysokości 100 milionów dolarów, którego połowa wynikała z przerostu stalowych ambicji, był zagwarantowany aktywami o wartości jedynie 16 milionów dolarów. W sierpniu Hatry starał się przekonać Monty'ego Normana do sfinansowania fuzji i udzielenia mu kredytu pomostowego, ale prośbę odrzucono.

Livermore odłożył słuchawkę bardzo zadowolony i z siebie, i z tego, co usłyszał. Natychmiast poprosił Wendy Thomas o wysłanie depeszy do maklera w Londynie ze zleceniami krótkiej sprzedaży wszystkich giełdowych spółek z grupy Hatry'ego.

To był jedynie wstęp i dziecinna igraszka. Livermore wiedział, że jeśli informacje okażą się prawdziwe i Hatry upadnie, może uruchomić efekt domina i doprowadzić do paniki na światowych giełdach. I wiedział, że to samo może się stać, jeśli Bank Anglii podniesie stopy procentowe. Traf chciał, że wcześniej tego samego dnia Livermore dowiedział się, że Rezerwa Federalna zadecydowała, że we wrześniu stopy procentowe pozostaną na niezmienionym poziomie.

Uzbrojony w nowe informacje był już pewien, że krach na giełdzie jest nieunikniony.

Gdy przetrawił wszystkie wiadomości, opuścił 18. piętro Heckscher Building i ruszył w kierunku domu w zachodniej części Manhattanu, zdążyła wybić północ. Rewelacje na temat Hatry'ego nie opuszczały go przez całą noc. Rozważał, jakie będą ich skutki dla Wall Street, i zastanawiał się, ilu jeszcze ludzi ma dostęp do tych informacji. Wiedział, że nowojorska giełda będzie potrzebowała kilku dni na przeanalizowanie tej wiedzy, i chciał mieć pewność, kiedy dokładnie stanie się ona dostępna dla wszystkich.

Następnego dnia już o szóstej rano siedział z powrotem przy biurku i rozmawiał przez telefon. Londyńska giełda działała od godziny, a on na krótkiej sprzedaży akcji Hatry Group zdążył zarobić 30 tysięcy dolarów. To było jedyne racjonalne wydarzenie, bo pozostałe nie miały najmniejszego sensu. Rynek powoli spadał, chociaż firma RCA, lider wzrostów w 1929 roku, nadal rosła. Livermore zadzwonił do Michaela Meehana, jednego z najlepszych brokerów, który na akcjach RCA zarobił miliony, ale ten oznajmił, że już je wyprzedał. Livermore nie miał pojęcia, czy mówi prawdę. Podejrzewał, że prawdopodobnie nie.

Tego ranka w czasie regularnych rozmów z informatorami w Bostonie co rusz padało nazwisko Rogera Babsona. Livermore odkrył, że Babson, uważany za rynkowego guru, miał być gościem honorowym dorocznej konferencji National Business Conference i w czasie lunchu wygłosić prezentację. Jako mówca Babson był nudziarzem, ale od ostatnich 2 lat prognozował spektakularny krach. Livermore domyślał się, że to, co powie, tym razem może tym rynkiem poruszyć.

Zanim skończył rozmawiać, Wendy Thomas już zdążyła przynieść mu teczkę ze wszystkimi informacjami na temat Babsona. Jej umiejętność natychmiastowego reagowania na wszystkie potrzeby Livermore'a była opisywana przez bliskich mu ludzi jako „wręcz nadprzyrodzona" i dawała mu ogromną przewagę, zwłaszcza kiedy bardzo dużo się działo, a działo się często. Gdyby Thomas nie położyła mu tego dnia na biurku dossier Babsona, mógłby o nim zapomnieć i zająć się czymś innym. Tego ranka jej skuteczność pomogła mu zarobić bardzo dużo pieniędzy.

Przeczytanie wszystkiego zajęło mu trochę czasu. Przypomniał sobie, że Babson promował wprowadzenie systemu prognozującego zachowanie akcji, który nazwał „metodą długich wahań"; publikował też autorski newsletter.

Livermore przestudiował ten system, ale uznał go za amatorski. „Jest przeznaczony wyłącznie dla rynkowych płotek", podsumował.

Ale chociaż niezbyt cenił umiejętności Babsona jako inwestora, to nagle zainteresowało go, co też takiego może dzisiaj powiedzieć. Nie obchodziły go jego prognozy – raczej powody, dla których je wygłasza.

Po wykonaniu wszystkich telefonów Livermore sięgnął po gazety, co też należało do porannego rytuału. I tutaj pełno było informacji i spekulacji na temat dzisiejszego wystąpienia Babsona. Livermore'a nagle ogarnęło przeczucie – ale tylko przeczucie – że wykład Babsona będzie miał ogromny wpływ na rynek. Przez chwilę rozważał własną sytuację. Pomimo utrwalonych przez lata przekonań i zasad Livermore był bardzo ostrożny – uważał zwłaszcza na samego siebie. I chętnie przyznawał, że „przeczucia i tak zwany nos do taśmy w niewielkim stopniu przekładają się na sukces. Oczywiście często się zdarza, że doświadczony trader działa tak szybko, że nie ma czasu na wyartykułowanie wszystkich powodów, dla których coś robi – mimo to te powody zawsze istnieją i są wystarczająco dobrze uzasadnione, bo oparte na faktach zbieranych przez lata pracy, myślenia i patrzenia na różne rzeczy okiem profesjonalisty, dla którego wszystko, co trafia do jego młyna, jest ziarnem na przemiał".

Po 5 minutach rozważania różnych „za" i „przeciw" Livermore postanowił zszortować tyle akcji, ile tylko zdoła, zanim rynek dowie się, co powiedział Babson. Uważał, że istnieje spore prawdopodobieństwo, że te słowa – o ile będą tak negatywne, jak przypuszczał – wywołają minipanikę.

Wstał i przeszedł do sali transakcyjnej, po drodze wydając polecenia przychodzącym do biura pracownikom. Potem usiadł razem z traderami i wspólnie przygotowali plan działań, który mieli wdrożyć zaraz po otwarciu rynku. Wiedział, że do rozpoczęcia wystąpienia Babsona będą mieli jakieś półtorej godziny.

Kiedy zegar wybił 10.00, rzucili się do gorączkowej pracy. Livermore i jego chłopcy znali się na rzeczy – w czasie tych 90 minut zlecili krótką sprzedaż akcji o wartości 15 milionów dolarów.

Zaraz po południu ticker agencji Associated Press zasygnalizował nadejście pilnej i ważnej depeszy. Livermore podbiegł do urządzenia i przeczytał nagłówek: „Ekonomista prognozuje spadek indeksów w skali od 60 do 80 punktów". Zaledwie kilka sekund później ticker United Press zaczął wypluwać cały tekst właśnie wygłaszanego wystąpienia Babsona. Najważniejszy był następujący fragment: „Wcześniej czy później nadejdzie krach, który dotknie największe spółki i wywoła spadek indeksu Dow Jones o 60–80 punktów".

Livermore wiedział, że po tych słowach Babsona coś się musi wydarzyć, ale skala reakcji go zaskoczyła. Pomyślał, że to nie może być aż tak proste. W sali

transakcyjnej zarządził alarm, a tablicowi gorączkowo zapisywali na tablicy zmieniające się ceny.

W jakiś sposób informacja przykuła uwagę wszystkich gazet, w tym popołudniówek. Wiele z nich otrzymało tekst wystąpienia Babsona z embargiem na godzinę 13.00, więc teraz mogło je zamieścić na pierwszych stronach. Babson, o którym rano większość Amerykanów w ogóle nie słyszała, nagle zmienił się w narodowego wieszcza. Gazety szybko ochrzciły go mianem „jednego z największych ekonomistów na świecie" i nadały mu przydomek „proroka strat". Temat bardzo szybko podjęły stacje radiowe, które zaczęły przerywać emitowane audycje wiadomościami z ostatniej chwili.

Reakcja mediów była wręcz histeryczna, ale Livermore czekał na reakcję Wall Street. Wiedział, że profesjonaliści z giełdy będą to wszystko starannie analizować i czekać na pierwszy krok kogoś ze swojego środowiska, aby potem dołączyć. Nie musiał długo czekać. Kilka minut później ticker UP wydrukował ostatnie słowa Babsona i natychmiast rozdzwoniły się telefony maklerów ze zleceniami sprzedaży.

Zaczęła się mała panika. Livermore wkroczył do akcji, szortując tyle akcji, ile był w stanie, dodając je do wcześniejszych pakietów. Jego traderzy zaczęli robić to samo. Livermore i jego ludzie sprzedawali do trzeciej po południu, czyli do samego zamknięcia giełdy. Na koniec dnia udało im się obstawić akcje warte kolejne 5 milionów dolarów, co w sumie dało zlecenie na 20 milionów.

W ciągu 2 godzin indeks giełdowy spadł o 5 procent, a właścicieli zmieniło 5,6 miliona akcji.

Tymczasem o reakcję na wystąpienie Babsona zapytano profesora Irvinga Fishera z Uniwersytetu Yale, jednego z najbardziej znanych światowych ekonomistów. Wyłączność na rozmowę miała gazeta „Herald Tribune". Fisher odrzucił możliwość krachu, ale zanim jego słowa dotarły do AP i UP, rynek już zdążył się zamknąć.

Livermore wiedział, że Fisher zostanie wysłuchany, i polecił, aby natychmiast po otwarciu rynku zabezpieczyć wszystkie transakcje krótkiej sprzedaży.

W piątek 6 września Livermore zjawił się w biurze jeszcze wcześniej, bo o piątej rano, i wykonał wszystkie rutynowe czynności. W ciągu pierwszych 30 minut handlu wszystkie jego shorty z poprzedniego dnia zostały zabezpieczone. Dokupił do nich papiery za 5 milionów dolarów. Rynek zaczął rosnąć i do południa odrobił straty z poprzedniego dnia. Livermore i jego zespół zarobili ponad 1,8 miliona dolarów, wychodząc przed zamknięciem rynku ze wszystkich długich pozycji. Zysk, chociaż mniejszy niż przy poprzednich korektach, pojawił się właściwie z niczego.

To były wspaniałe 24 godziny. Zaczęto świętować jeszcze w biurze, po czym przeniesiono się do hotelu Sherry-Netherland. Te 150 dolarów wydane na pamiętne połączenie z Londynem okazało się bardzo rentowną inwestycją.

Na kilkanaście dni, od 6 do 21 września, Livermore po raz kolejny wycofał się z rynku. Tylko czekał i dzwonił, a jego rachunki telefoniczne wzrosły do 2 tysięcy dolarów dziennie. Przez cały ten czas rynek powoli spadał.

Po południu 20 września, kiedy Livermore wykonał rutynowy telefon do swojego źródła w Londynie, nadszedł wielki moment. Tym razem dowiedział się, że w południe następnego dnia stopa dyskonta Banku Anglii zostanie podniesiona z 5,5 procent do 6,5 procent. Powiedziano mu także, że bank spodziewa się, że Hatry Group złoży wniosek o bankructwo – powinno to nastąpić w ciągu tygodnia. Informator dodał, że Hatry'emu i radzie dyrektorów holdingu zostaną postawione zarzuty nielegalnych operacji na rynku papierów wartościowych.

Livermore wiedział, że jeśli biznes Clarence'a Hatry'ego upadnie, to całkowicie zmieni to nastroje na rynku. Ale wiedział także, że reakcja Wall Street, która potrzebowała czasu na przetrawienie tej informacji, będzie opóźniona. Zespół Livermore'a zrobił zatem to samo co ostatnio: złożył zlecenia na tyle krótkich pozycji, na ile się dało.

Zbieranie informacji przebiegało bardzo szybko i tydzień później Hatry Group upadła. Tego samego dnia Clarence Hatry, jak przewidywano, został zatrzymany i przewieziony do aresztu. Livermore w porę odkupił swoje krótkie pozycje, zarabiając 2,5 miliona dolarów.

Chociaż wszyscy powtarzali, w jak znakomitej kondycji znajduje się amerykańska gospodarka, Livermore był przekonany, że potężny krach czai się tuż za rogiem. Tymczasem Arthur Cutten zajmował całkowicie odmienne stanowisko. Tego samego dnia siedział przy swoim biurku, patrząc na dane o wrześniowych dywidendach – 193 spółki zadeklarowały podniesienie dywidendy. Rok wcześniej było ich 135. Prognozowano, że zyski za trzeci kwartał, opublikowane przez wszystkie spółki giełdowe notowane w Nowym Jorku, wzrosną średnio o 14 procent. Patrząc na te liczby, Cutten był granitowo pewny, że dotychczasowa hossa przeniesie się na kolejny, 1930 rok.

Livermore obstawiał przy swoim. Wiedział, że bankructwo Hatry'ego to sprawa ogromnej wagi. Ale przygotowując się do wielkiego skoku, rozumiał, że ma bardzo mało czasu na zajęcie pozycji, i zamierzał zrobić to przy najmniejszym ruchu indeksów.

Rynek został postawiony na nogi 3 października wraz z minikrachem. Wywołało go wystąpienie Philipa Snowdena, brytyjskiego odpowiednika ministra finansów, który opisał boom na Wall Street jako „orgię spekulacyjną".

7 października gazeta „Financial Times" opublikowała komentarze Johna Lonsdale'a, prezesa Amerykańskiego Związku Banków, który powiedział: „Bankierzy są poważnie zaniepokojeni rosnącymi wolumenami kredytów finansujących pożyczki na zakup papierów wartościowych, zaciąganych zarówno przez maklerów, jak i osoby prywatne".

W „Washington Post" najważniejszy tytuł dnia krzyczał: „Ceny akcji spadają, trwa gorączkowa wyprzedaż".

Bankierzy mieli powody do obaw. Wartość kredytów, jakie codziennie były udostępniane rynkowym spekulantom, urosła do 3 miliardów dolarów. Za każdym razem, kiedy banki usiłowały to ukrócić, natychmiast pojawiały się firmy parabankowe i szczelnie wypełniały lukę. Bankierzy zdawali sobie sprawę, że taka sytuacja jest bardzo niepokojąca, ale sprawy wymknęły się spod kontroli.

Wszystkie wypuszczane przez Livermore'a balony próbne wracały z zyskami, postanowił zatem darować sobie ostrożność. Poczuł, że oto nadszedł jego wielki moment. Nigdy w życiu nie był niczego aż tak pewien.

W tym momencie jego kapitały własne dzięki osiągniętym latem zyskom wzrosły do 20 milionów dolarów. Wiedział jednak, że to za mało, ale dobrze przygotował grunt, pożyczając tyle, ile był w stanie, i zwiększając zasoby wojennego skarbca do 30 milionów – zastawił i dom, i jacht.

Uzbrojony w tę kwotę, zaczął negocjować z 20 maklerami, żeby udzielili mu maksymalnego kredytu. Niektórzy byli skłonni zaproponować trzydziestokrotność wkładu własnego, większość dawała dwudziestokrotność, czyli i tak dużo więcej, niż oferowali normalnym klientom. Ci musieli się zadowolić kredytem większym od zastawu tylko dziesięciokrotnie. Oznaczało to, że Livermore, mając do dyspozycji zaledwie 30 milionów dolarów kapitału, mógł otworzyć krótkie pozycje na akcjach wartych 750 milionów.

To był astronomiczny zakład pod spadki indeksów. Ale Livermore nie zamierzał ryzykować zmiecenia go z rynku przy trzyprocentowym ruchu. Bo chociaż był pewien tego, co robi, to jednak nie był aż tak pewien.

Ten brak odwagi, żeby pójść na całość, zaskoczył go, bo zakład wcale nie był tak duży, jak mogłoby się wydawać. Livermore wiedział, że jeśli w ciągu następnych 10 dni sprzeda akcje warte ponad 750 milionów dolarów, co stanowiło mniej więcej 1% całkowitej wartości rynku, to notowania w obecnych warunkach nie będą mogły wzrosnąć. Doprowadzi do tego chociażby jego własna sprzedaż. Ale miał świadomość obecności rynkowych byków w rodzaju Arthura Cuttena, który – jak wiedział z doświadczenia – był zdolny do podbicia drugiej strony i rzucenia na rynek takiej samej ilości pieniędzy na otwarcie długich pozycji co on na zajęcie krótkich. Mówiono, że w ciągu ostatnich 10 lat Cutten zarobił

250 milionów dolarów i gdyby chciał, mógłby wylewarować tę kwotę nawet do 2 miliardów. Gdyby wszedł na rynek, wywołałby gwałtowny wzrost cen.

Livermore był jednak przekonany, że nawet Arthur Cutten nie będzie w stanie powstrzymać napierającej fali. Dla niego była to droga w jedną stronę, dlatego postawił absolutnie wszystko. Prawdę powiedziawszy, spodziewał się, że na tej operacji zarobi jakieś 10, może 20 milionów. Nie miał pojęcia, co się wydarzy.

Bardzo starannie wybrał swoje aktywa. Postawił na te, które jego zdaniem nie miały już potencjałów wzrostowych, i otworzył krótkie pozycje na akcjach spółek RCA, Lehman, National City Bank oraz większości spółek drogowych i użyteczności publicznej. To była potężna operacja zarówno dla niego, jak i jego pracowników, ale koniec końców udało mu się rozłożyć niemal 450 milionów dolarów na ponad 100 spółek, nie sięgając po całą kwotę potencjalnie dostępnej dźwigni. Miał nadzieję, że w czasie wędrówki indeksów w dół uda mu się zszortować papiery warte kolejne 300 milionów dolarów, zmniejszając w ten sposób ryzyko i poziom wylewarowania. Ale 16 października rynek ostro zanurkował i Livermore znacznie zredukował skalę działania. Spadki potwierdziły, że ta niezwykła operacja musi zostać przeprowadzona w tajemnicy.

W weekendowym wydaniu „New York Times" niemal wszystkie strony poświęcone były analizie ekonomicznej, a reporterzy gazety dokładali starań, aby zrozumieć spadki rozpoczęte 3 września. Dziennikarze „Washington Post" stwierdzili, że ich liderami były spółki infrastrukturalne, które testowały nowe poziomy wsparcia i leciały w dół znacznie szybciej niż reszta rynku. Dwadzieścia spółek z tego sektora było handlowanych po cenach najniższych od końca czerwca.

Reporterzy „NYT" podkreślali dobre strony stabilnych warunków biznesowych, które teraz zapanowały. Gazeta podawała także ilość pożyczonych i sprzedanych za pomocą krótkiej sprzedaży akcji i widziała zalety tych operacji, ponieważ w którymś momencie akcje będą musiały zostać odkupione. Ale dostrzegała też wiele stron ujemnych, takich jak rekordowa ilość pieniędzy pochodzących z kredytu czy wysoki poziom nerwowości na Wall Street. Wyglądało jednak na to, że znaczenie tego artykułu było niewielkie. Do poniedziałku 21 października Livermore zakończył swoje zakłady.

Po raz kolejny spał na kanapie w biurze, bojąc się wyjść do domu. Na rozpoczęcie akcji nie musiał długo czekać. Jego zlecenia natychmiast zbiły ceny i co wieczór wielu Amerykanów otrzymywało wezwania do zwiększenia zabezpieczeń zaciągniętych kredytów. Kiedy nie byli w stanie tego zrobić, maklerzy wyprzedawali ich pozycje.

Tymczasem po Wall Street zaczęły krążyć szalone plotki, jakoby Jesse Livermore przewodził wpływowej spółdzielni rynkowych niedźwiedzi złożonej

z najbogatszych Amerykanów. Mówiono, że to właśnie oni odpowiadają za październikowe spadki.

Pogłoski przybierały na sile w takim tempie, że 21 października Livermore musiał wydać oświadczenie, w którym stwierdzał:

„W ciągu ostatnich kilku dni pojawiły się rozmaite, rozpowszechniane przez gazety i domy maklerskie, doniesienia o rzekomym utworzeniu wielkiej spółdzielni napędzającej rynkowe spadki, którą kieruję ja, a finansują różni znani kapitaliści. Chciałbym zatem oświadczyć, że jeśli chodzi o mnie, to żadna z tych plotek nie jest prawdziwa. Nic mi także nie wiadomo, aby tego typu spółdzielnię stworzył ktoś inny.

Moje operacje na rynku kapitałowym zawsze były wyłącznie moimi indywidualnymi operacjami i nadal zamierzam funkcjonować w ten sposób.

Nieuzasadnione i niemądre jest myślenie, że indywidualny inwestor lub grupa takich inwestorów może w sztuczny sposób doprowadzić do spadków na rynku giełdowym w tak dużym i dobrze prosperującym kraju jak Stany Zjednoczone. To, co się wydarzyło w ciągu ostatnich tygodni, jest nieuniknioną konsekwencją długiego okresu ciągłych manipulacji akcjami w taki sposób, aby uzyskać poziom cen wielokrotnie przekraczających rzeczywistą wartość spółek, wynikającą z faktycznych zysków i zwrotów. Ludzie odpowiedzialni za podbijanie tych fikcyjnych cen to ci sami ludzie, którzy są bezpośrednio odpowiedzialni za to, co się obecnie dzieje na rynku. To sytuacja niefortunna dla rzeszy drobnych inwestorów, bo kiedy takie warunki zaistnieją, cierpią na tym także solidne inwestycje, które muszą dostosować się do korekt aktywów spekulacyjnych.

Gdyby ktokolwiek zadał sobie trud i przeanalizował ceny sprzedaży akcji różnych spółek, na przykład United States Steel, które sprzedawano po cenie ośmio- a nawet dziesięciokrotnie przekraczającej bieżące zyski, oraz wiele innych, to zauważyłby, że przez długi czas ceny były absurdalnie wysokie.

Tych niekontrolowanych wzrostów indeksów nie powtrzymały ani ostrzeżenia ze strony Biura Rezerwy Federalnej, ani wypowiedzi władz bankowych. Dlatego jest rzeczą śmieszną supozycja, że jedna osoba jest w stanie wpłynąć na kierunek ruchu cen papierów wartościowych".

W środę 24 października, po trwających cały dzień spadkach, indeks stracił 6 procent. Wezwania do dostosowania wkładów własnych, jakie wysyłano tego wieczora, były porażające. Livermore po wykupieniu przed zamknięciem rynku jednej czwartej swoich pozycji zarobił na czysto 8 milionów dolarów. Na papierze jego zysk opiewał na 20 milionów.

Czwartek 24 października zapoczątkował serię czarnych dni na rynku. Na otwarciu indeksy poszły na dno jak kamień, tracąc 30 punktów, czyli jakieś 11 procent. Po raz kolejny Livermore wykupił połowę swoich pozycji, czyli akcje warte

jakieś 150 milionów dolarów, robiąc to w momencie maksymalnych spadków. Zarobił kolejne 14 milionów. Następie obserwował, jak rynek zaczyna odrabiać niemal wszystkie straty, i otworzył zlecenia krótkiej sprzedaży na akcje warte 100 milionów. Na koniec tego pamiętnego dnia rynek zamknął się na poziomie zaledwie o 2 procent niższym, a właścicieli zmieniło 12,9 miliona akcji. Od szczytu 3 września rynek stracił już 21,5 procent.

W piątek 25 października rynek nieco się odbił po tym, jak Livermore odkupił niektóre ze swoich pozycji i skasował 5 milionów dolarów. Wieczorem, kiedy usiadł w biurze, zaczął rozmyślać o tym najbardziej dramatycznym tygodniu w życiu. Zarobił 27 milionów dolarów i niemal wszystkie podjęte przez niego decyzje okazały się słuszne. Wprost nie mógł w to uwierzyć. Zamknął tydzień, mając otwarte krótkie pozycje na akcje warte 200 milionów dolarów, i czuł się z tym bardzo komfortowo.

Weekendowe wydania gazet pełne były raportów i analiz tego, co się wydarzyło w ciągu ostatnich 5 dni. W soboty giełda pracowała przez 2 godziny – rynek osunął się o 1,25 procent przy obrotach w wysokości 3,5 miliona akcji, drugim pod względem wielkości, jaki odnotowano w jakąkolwiek sobotę od czasu powstania giełdy. Arthur Cutten, który wyjechał do Atlantic City na krótkie wakacje, obserwował wydruki z tickera w swoim hotelu. Przyjaciołom zapowiedział, że rynek wkrótce się odbije. Jesse Livermore w domu w Great Neck uważał dokładnie odwrotnie.

Był pewien, że poniedziałek przyniesie dalsze spadki. I miał rację. Dzień 28 października 1929 roku miał przejść do historii jako czarny poniedziałek na Wall Street. Rynek spadł o rekordowe 12,82 procent, a wolumen wyniósł 9,2 miliona akcji. Livermore trzymał nerwy na wodzy – nie odkupywał żadnych aktywów, ale zamiast tego otworzył krótkie pozycje na 50 milionów dolarów. Nie było to łatwe – był to najtrudniejszy i najbardziej ryzykowny ruch w całej kampanii. Indeks Dow Jones spadł na zamknięciu o 230 punktów.

Dziennikarze byli oszołomieni rekordową stratą, bo nie mogli się doszukać żadnych jej racjonalnych powodów. „New York Times" pisał: „Nie było właściwie żadnej informacji, która mogłaby wywołać aż taki spadek".

Odwaga Livermore'a opłaciła się następnego dnia, kiedy znów nastąpił krach, a dzień ten okrzyknięto czarnym wtorkiem. To był kolejny rekordowy zjazd – w pewnym momencie dochodził do 15 procent. Na zamknięciu wartość indeksu zmalała o 11,73 procent, a obroty wyniosły zdumiewające 12,9 miliona akcji. W tym momencie Livermore postanowił się wycofać. Odkupił wszystkie akcje, zarabiając na tym 66 milionów dolarów. Jego zysk osiągnięty w całym tygodniu wzrósł do 93 milionów. Doliczając do tego drobne zyski z września i początku października, przekroczył 100 milionów dolarów, a kwota zarobiona

w czarny wtorek była drugą co do wielkości, jaką komukolwiek kiedykolwiek udało się zarobić.

O piątej po południu Livermore usiadł samotnie przy biurku. Wciąż nie mógł uwierzyć w liczby, które wypisane na kartce położyła przed nim Wendy Thomas. Znał je do ostatniego centa, ale ujrzenie ich na papierze było niemal surrealistyczne.

Kiedy opuszczał biuro, czuł się wykończony i emocjonalnie, i fizycznie. Zamiast wrócić do mieszkania na Manhattanie, wezwał kierowcę i kazał się zawieźć prosto do Great Neck. Nie zamierzał wracać do biura już do końca tygodnia, bo bał się, że ulegnie pokusie. Z kartką zaciśniętą w dłoni chciał się po prostu cieszyć tą chwilą, bo wiedział z doświadczenia, że takie momenty są nieczęste i szybko przemijają.

Gdy dotarł do domu, rodzina przywitała go płaczem, a z któregoś pokoju dobiegał nawet głośny szloch matki Dorothy: usłyszeli w radio informacje o krachu i o tym, że wielu inwestorów zostało zrujnowanych. Dorothy założyła więc, że wśród nich znajdował się także jej mąż. Była przygotowana usłyszeć, że trzeba będzie opuścić Evermore, sprzedać samochody i jachty, a potem wrócić do skromnego, wynajętego lokum w mieście.

Livermore'owi dobrych kilka sekund zajęło zrozumienie, co się tu dzieje. Potem zaczął szybko tłumaczyć zaszokowanej Dorothy, że daleko mu do ruiny, że teraz są jeszcze bogatsi, bardziej, niż można to sobie wyobrazić. Tym razem to ona potrzebowała czasu.

– Chcesz powiedzieć, że nie jesteśmy zrujnowani? – zapytała.

– Nie, kochanie, mam za sobą najlepszy dzień w historii. Jesteśmy bajecznie bogaci i możesz robić, co tylko ci się podoba – odparł.

Na twarzy żony odmalowała się niewyobrażalna ulga. Odwróciła się w stronę matki i kazała jej natychmiast przestać płakać. Dobre wieści dotarły nawet do dzieci i psów; cała rodzina natychmiast zaczęła świętować. Na końcu dołączyła do nich teściowa Livermore'a.

Jego instynktowne przewidywanie ruchów rynku znów się sprawdziło. Następnego dnia spadki na Wall Street ustały i rynek odnotował nawet niewielki wzrost. Ale nikt nie był zainteresowany.

W środę 30 października Livermore obserwował bieg wydarzeń z sypialni w Great Neck. Przez większość dnia spał, dosłownie upijał się sukcesem i niemal nie był w stanie zaabsorbować wiedzy, ile pieniędzy udało mu się zarobić w ciągu ostatnich 7 dni.

W czwartek sięgnął po gazety, które ostatnio mocno zaniedbał. Trudno było, podobnie jak w 1907 roku, cieszyć się sukcesem, kiedy niemal cała Wall Street pogrążyła się w rozpaczy. Wielu jego przyjaciół straciło wszystko. Ucieszyły go

wyłącznie doniesienia na temat porażki Arthura Cuttena. Cutten, optymista do samego końca, stracił niemal wszystko – całą fortunę, która tydzień wcześniej wyceniana była na 250 milionów dolarów.

Livermore'a zdumiała liczba tak zwanych rynkowych mędrców, których krach całkowicie zaskoczył i którzy przegrali wszystko. Irving Fisher, czołowy amerykański ekonomista, kibic rynkowych wzrostów i aktywny gracz giełdowy, stracił cały majątek, w tym dom rodzinny. Jego angielski odpowiednik, John Maynard Keynes, postrzegany jako główny ekonomista w Europie, również znalazł się mocno pod kreską. „Człowiek może mieć ogromne zdolności matematyczne i niezwykłą umiejętność dokonywania prawidłowych obserwacji. Ale musi posiadać jeszcze coś: doświadczenie i dobrą pamięć. W przeciwnym razie przegra", podsumował Livermore.

Tymczasem w Waszyngtonie wybuchła panika. W piątek na żądanie gabinetu prezydent Hoover wygłosił optymistyczną mowę, w której podkreślał doskonałą kondycję gospodarki i biznesu jako takiego. Słowa odniosły pewien skutek, ale nie zmieniły sytuacji na rynku, który wciąż spadał, a skalę spadków tylko w niewielkim stopniu ograniczały zakupy dokonywane przez niedźwiedzi, zmuszonych do zamknięcia swoich krótkich pozycji.

Na rynek trafiało coraz więcej akcji, a on sam przechodził fundamentalne dostosowanie. Nic już nie miało być takie samo.

Tymczasem Livermore czekał na nadchodzący weekend, aby naładować baterie i zastanowić się nad następnym ruchem. Nigdy nie przyszło mu do głowy coś, co w tej sytuacji było najlepszym rozwiązaniem: emerytura. Miał 52 lata, należał do 10 najbogatszych ludzi na świecie. Trudno było sięgnąć wyżej i wycofanie się z aktywnego życia byłoby najlepszą decyzją. W głębi serca on też to wiedział.

Ale po raz pierwszy posmakował, jak słodko jest zarabiać dziesiątki milionów w czasie jednej transakcji, a nie kilka, jak to bywało w przeszłości. Dlatego zamiast emerytury wybrał powtórkę tego święta. W ten sposób naraził na poważne ryzyko wszystko, co zdobył w październiku 1929 roku.

Majątek, który w tej chwili posiadał, stwarzał niebezpieczeństwo dla jego rodziny, chociaż wówczas Livermore w ogóle tego nie rozumiał. Miał przecież tyle pieniędzy, ile można sobie było wymarzyć, i zaliczał się do najbogatszych ludzi na świecie.

Nie próbował nawet ukryć swojego powodzenia przed rodziną lub przyjaciółmi. Rozgłos, jaki uzyskał, poskutkował lawinowym wzrostem pogróżek wobec jego bliskich oraz strumieniem listów z błaganiami o wsparcie. Musiał na stałe zatrudnić ochroniarza, Franka Gormana, który od tej chwili miał za nim

podążać krok w krok, nawet spać w pomieszczeniu przylegającym do sypialni. Były policjant z Nassau County, jak mógł, wtopił się w rodzinę.

Ale takie rozwiązania miały się okazać niezwykle destrukcyjne – pasmo nieustannych kłopotów zaczęło się niemal natychmiast.

Poczynając od 1930 roku, Jesse Livermore starał się na wszystkie sposoby udowodnić prawdziwość powiedzenia, że pieniądze szczęścia nie dają.

To był początek 11 lat nieszczęść rodziny Livermore'ów. W ostatecznym rozrachunku dla tak skomplikowanego człowieka jak Jesse Livermore mogło się to zakończyć tylko w jeden sposób.

Rozdział 36

Perypetie osobiste

ROZPAD RODZINY
1932–1933

Dla rodziny Livermore'ów rok 1929 był nie tylko rokiem wielkiego krachu. Był także rokiem, w którym Dorothy ostatecznie przegrała z butelką. Zawsze dużo piła. Jej reakcją na wprowadzenie prohibicji było zbudowanie własnej gorzelni i zatrudnienie pracownika, którego zadanie polegało na destylowaniu alkoholu i warzeniu piwa. Zwykła mawiać, że „prohibicja jest dla tych, którzy nie mają odpowiednich kontaktów".

Impulsem do zwiększenia dziennej dawki spożywanego alkoholu było włamanie do rezydencji Evermore w maju 1927 roku. Traumatyczne przeżycie odbiło się na całej rodzinie i nic już potem nie było takie jak przedtem.

Rodzina Livermore'ów, oprócz tego, że padła ofiarą napadu, i tak już cieszyła się w Ameryce rozgłosem. W krajowych gazetach miesiącami pojawiały się opisy ich bogactwa i niemal nieprzyzwoitej, kłującej w oczy konsumpcji. Ich styl życia nie podobał się przeciętnym Amerykanom, z trudem wiążącym koniec z końcem. Teraz jeszcze rodzina w obawie przed kidnaperami, którzy mogli grozić im śmiercią w zamian za sowity okup, musiała znosić męczącą obecność całodziennej ochrony. W latach 20. ubiegłego wieku Ameryka pełna była nieprzyjemnych i pozbawionych skrupułów typów, zdolnych do podobnych przestępstw. Rosło napędzane alkoholem bezprawie i dlatego między innymi posunięto się do tak desperackiego kroku jak wprowadzenie prohibicji.

We wczesnej młodości Dorothy Livermore upijała się na wesoło; na każdym przyjęciu była duszą towarzystwa i miała mocną głowę. Ale kiedy skończyła 35 lat, wszystko się zmieniło. Nagle przestał jej wystarczać jeden, dwa, a nawet trzy drinki. Po czwartym robiła się nieprzyjemna. Czasem nawet bardzo nieprzyjemna.

Jesse Livermore nigdy nie spotkał kobiety, która mogłaby wypić tyle, ile jego żona. Zaczynała wieczorem od białego wina, a potem przechodziła na whisky. Normą było półtorej butelki wina, a potem jeszcze pół butelki whisky. Kiedy służba kładła ją w końcu do łóżka, już tylko bełkotała.

Z wiekiem alkohol i papierosy pozbawiły ją największego atutu – pięknej jasnej cery. Stopniowo utraciła też zdolność łatwego oczarowywania płci przeciwnej. A kiedy zmieniła się w odpychającą pijaczkę w średnim wieku, lawina ruszyła. W ciągu zaledwie 2 lat z wyjątkowo atrakcyjnej, pełnej życia młodej kobiety stała się otyłą i zaniedbaną alkoholiczką, wyglądającą o dobre 15 lat starzej. Wszystko to skrzętnie odnotowano w rubryce plotkarskiej pewnej gazety, której dziennikarka w dodatku opisała Dorothy jako „kobietę mocno przy kości". W rodzinie Livermore'ów tekst wywołał konsternację.

Winę za degrengoladę żony ponosił także sam Livermore. Obsypywał ją pieniędzmi, aby mogła realizować wszystkie swoje zachcianki. W konsekwencji całkowicie straciła kontakt z rzeczywistością. Nie pomagały jego ciągłe skoki w bok i związki z innymi kobietami, zwłaszcza tancerkami od Ziegfelda, do których przecież sama kiedyś należała. Wcześniej czy później wszystkie informacje do niej docierały. Sytuacja w domu zrobiła się bardzo napięta i zaczęła odbijać się na jego życiu zawodowym.

Czasem Dorothy zjawiała się z awanturą w biurze na Fifth Avenue, a Harry Dache musiał ją siłą usuwać z budynku. Niestety, robił to, gdy już było po wszystkim, czyli po karczemnej scenie urządzonej w obecności wszystkich pracowników.

Dorothy wciąż miała przyjaciółki w Ziegfeld Follies i pewnego dnia rzuciła mężowi w twarz listą z nazwiskami i datami hotelowych randek z pewną tancerką. Livermore żarliwie zaprzeczał, ale oskarżenia były prawdziwe. Tyle że to, co docierało do Dorothy, było jedynie czubkiem góry lodowej. Tak naprawdę Jesse utrzymywał całe zastępy przyjaciółek – nawet pół tuzina jednocześnie.

Do napiętej atmosfery przyczyniało się także to, że matka Dorothy, Reena, która na początku wprowadziła się do Evermore, aby pomóc córce przy dzieciach i w urządzaniu domu, 7 lat później wciąż tam mieszkała. Zajmowała osobne skrzydło obszernej rezydencji i miała do dyspozycji własną służbę. Nigdy nigdzie nie wyjeżdżała, a jej ciągła obecność zaczęła Livermore'owi działać na nerwy. Podobnie jak wielu dorosłych Amerykanów nigdy nie przepadał za swoją teściową. Nie podobał mu się także fakt, że z nimi mieszka, do wszystkiego się wtrąca i w jego przekonaniu „napycha głowę jego żony różnymi dziwnymi pomysłami".

Dorothy, mając dość romansów męża, w 1929 roku nawiązała własny. Jej wybrankiem został niejaki Walter Longcope, dwudziestopięcioletni agent federalny egzekwujący przestrzeganie przepisów o prohibicji. To była złota epoka młodych detektywów. Prezydent Hoover oczyścił szeregi policji ze starszych i często skorumpowanych oficerów, zastępując ich armią młodych, inteligentnych ludzi, jak Eliot Ness czy właśnie Longcope. Wielu z nich cieszyło się statusem celebrytów – niezłomnych dowódców oddziałów walczących z przestępcami. Reporterzy zrobili z tych przystojnych, młodych mężczyzn bohaterów, a Longcope należał do tej elity. Jednak atrakcyjny wygląd w końcu zaczął działać przeciwko niemu – w gazetach pisano o nim na tyle często, że musiał się pożegnać z karierą tajnego agenta.

Livermore ignorował romans żony, chociaż stanowił on tajemnicę poliszynela. Wiedział oczywiście, że coś jest na rzeczy, ale postanowił nic z tym nie robić. Prawdę powiedziawszy, odpowiadało mu to, był to bowiem pierwszy krok w stronę rozwodu, który – jak Livermore zdawał sobie sprawę – stał się

nieunikniony. W sumie to był wdzięczy Longcope'owi za to, że wziął Dorothy i wszystkie jej problemy w swoje ręce.

Longcope wkrótce odszedł z policji i cały czas spędzał z Dorothy, rozkoszując się stylem życia stworzonym i opłacanym przez jej męża. A ponieważ własną karierę zawodową miał już za sobą, szybko uzależnił się od kochanki i jej pieniędzy, którymi chętnie go wspomagała. Zachęcała go także, żeby poszedł w ślady Jessego i też zaczął spekulować na Wall Street. Ku zaskoczeniu obojga odniósł tam spory sukces i już wkrótce miał na koncie milion dolarów. Później, w 1929 roku, posłuchał dobrych rad, obstawił krótkie pozycje i zarobił kolejny milion.

Obaj synowie Livermore'ów, Jesse junior i Paul, gdy awantury rodziców zaczęły przybierać na sile, zostali wysłani do szkół z internatem, a letnie wakacje spędzali na obozach.

W 1931 roku życie stało się mało przyjemne. Jesse i Dorothy żyli praktycznie oddzielnie, bo kiedy byli razem, tylko działali sobie na nerwy. Ona pragnęła poślubić Longcope'a, więc kiedy mąż zasugerował błyskawiczny rozwód w sądzie w Renow w stanie Nevada, specjalizującym się w tego rodzaju usługach, chętnie przystała na tę propozycję.

Livermore zgodził się zostawić jej 10 milionów dolarów. Na tę kwotę złożyły się między innymi trzy fundusze powiernicze, które kontrolowała, w wysokości miliona dolarów każdy. Jeden był przeznaczony dla niej, pozostałe dwa dla synów, Jessego juniora i Paula, ale w praktyce te pieniądze też należały do niej. Dostała również rezydencję Evermore wycenianą na 1,25 miliona dolarów oraz apartament na Fifth Avenue. Do tego dochodziły 2 miliony dolarów w gotówce, oddzielny portfel akcji również warty milion dolarów, nawet według cen po giełdowym krachu, oraz wyceniana na 2 miliony biżuteria. Dorothy była zachwycona tym, że mąż zostawił jej domy. Naiwnie wierzyła, że przemieszczając się między Evermore a Fifth Avenue, będzie mogła kontynuować dotychczasowy styl życia.

Aby ułatwić oficjalne rozstanie, Dorothy tymczasowo zameldowała się w Reno. Natychmiastowy rozwód wymagał potwierdzenia zamieszkania w stanie Nevada przez co najmniej 30 dni z rzędu. Przyjechała tam 16 sierpnia 1932 roku i wynajęła apartament. Dokładnie miesiąc później, 15 września, złożyła wniosek rozwodowy, jako powód podając opuszczenie jej przez męża. W piątek 16 września 1932 roku na miejscu zjawił się Jesse Livermore. Przyleciał samolotem. Loty pasażerskie robiły się wówczas coraz popularniejsze, chociaż mogli sobie na nie pozwolić jedynie bardzo bogaci ludzie.

Jeszcze tego samego dnia Jesse i Dorothy stanęli przed sędzią Thomasem Moranem. Livermore musiał zeznać, że odszedł od żony. Nawet podał konkretną datę: 15 lipca 1931 roku. Sędzia Moran przyjął wyjaśnienie do wiadomości i oznajmił, że tym samym ich małżeństwo zostało rozwiązane.

Livermore spojrzał na Dorothy, która stała ze wzrokiem sztywno wbitym przed siebie. Przez głowę przemknęły mu wspomnienia z ostatnich 14 lat, ale tylko potrząsnął głową, żeby się ich pozbyć.

Z sali sądowej wyszli, idąc obok siebie. Na zewnątrz czekał Walter Longcope. Kiedy dotarli do holu, jeszcze raz na siebie popatrzyli, ale Dorothy nie odezwała się ani słowem. Livermore znów pokręcił głową i pojechał na lotnisko. Czekał go długi lot powrotny.

Nie miał pojęcia, co planuje jego żona. Dopiero następnego dnia przeczytał o tym w gazetach. Tymczasem 20 minut później Dorothy w towarzystwie Waltera Longcope'a ponownie stanęła przed sędzią Moranem. Była rozwódką niecałą godzinę, gdy ponownie wyszła za mąż, tym razem stając się panią Longcope. I niemal natychmiast zaczęły się problemy.

Chociaż w ramach ugody otrzymała Evermore, zrobiła to wyłącznie za namową matki, która na takie rozwiązanie nalegała i chciała tam pozostać. Dorothy usiłowała ją przekonać, że koszty utrzymania są astronomiczne i nie mogą sobie na to pozwolić, ale Reena była uparta. Siedem lat pławienia się w luksusach Evermore i zaawansowany wiek przyćmiły jej rozsądek. Pod koniec lata Dorothy zorientowała się, że zaledwie przez 6 miesięcy na utrzymanie rezydencji i apartamentu na Fifth Avenue wydała ćwierć miliona dolarów.

Wiedziała, że nie stać ją na dalsze mieszkanie na Long Island, więc razem z Longcope'em zaczęła szukać mieszkania w kalifornijskiej miejscowości Santa Barbara. Dołączyli do nich synowie, Jesse junior i Paul. Reena została sama w Evermore.

Tymczasem rachunki wciąż rosły. Po trzech kolejnych miesiącach opiewały na kolejne 100 tysięcy dolarów. Dorothy stwierdziła, że ma tego dość. Doszło to potężnej awantury między nią a matką, ale koniec końców Reena zgodziła się wyprowadzić. Dorothy zwolniła i spłaciła służbę (poza nieliczną ochroną), a następnie opuściła dom, aby już nigdy tam nie wrócić. Zignorowała także leżące w holu rachunki, nie wskazując żadnej osoby, do której należało je przesłać. Nieuniknione stały się zatem coraz liczniejsze pozwy sądowe, w których domagano się uregulowania zaległych opłat.

Jej mąż nie chciał mieć nic wspólnego z rezydencją przepisaną na byłą żonę, w końcu sprawa go w żaden sposób nie dotyczyła. Tymczasem dom, pozbawiony odpowiedniej troski, zaczął podupadać, a ogród – zarastać.

W końcu interweniowały lokalne władze. Za zgodą Dorothy ustalono, że zostanie wyznaczony syndyk, który sprzeda dom i jego wyposażenie. Samą Dorothy niewiele to wszystko obchodziło. Chciała się po prostu pozbyć kłopotu, a Jesse Livermore w żaden sposób nie mógł zareagować, bo sam miał wówczas problemy finansowe.

W ten sposób 28 czerwca 1933 roku rezydencja Evermore, której kupno 10 lat wcześniej kosztowało 250 tysięcy dolarów, a remont pochłonął 1,2 miliona, została sprzedana jedynemu chętnemu, jaki się pojawił, za jedyne 168 tysięcy dolarów. Po załatwieniu sprawy z domem zajęto się jego wyposażeniem. Za umeblowanie uzyskano 24 tysiące dolarów, srebro sprzedano za 6,5 tysiąca, a wyroby z nefrytu, które kosztowały 310 tysięcy, poszły za marne 12 tysięcy. Inne cenne antyki, za które poprzedni właściciele zapłacili ponad 10 tysięcy za sztukę, teraz przeszły w inne ręce za nie więcej niż tysiąc dolarów. W sumie na koniec trwającej 2 dni licytacji zebrano zaledwie 222 tysiące dolarów. Finałem była sprzedaż samochodu Dorothy, rolls-royce'a phantoma z 1930 roku. Trzyletni samochód, który miał na liczniku zaledwie 15 tysięcy kilometrów, został sprzedany za 4 750 dolarów.

W sumie dom, remont i wyposażenie kosztowały Jessego Livermore'a 3,5 miliona dolarów, ale jego byłej żony zdawało się to nie interesować. Cieszyła się, że może się go pozbyć. Niestety, 222 tysiące nie wystarczyły na pokrycie wszystkich narosłych w międzyczasie długów. Następny w kolejce był zatem apartament na 825 Fifth Avenue. Trzeba było też uregulować wszystkie zobowiązania, więc Dorothy poprosiła o to swojego prawnika, Waltera Kuhna. W ten sposób zakończył się jej związek z Nowym Jorkiem. Przez następne 5 lat mieszkała na zachodnim wybrzeżu. Co stało się z jej matką, nie wiadomo.

Sam Livermore starał się nie zwracać na siebie uwagi. Przeniósł się do domu na West 66th Street, gdzie zaczął prowadzić dużo skromniejsze życie. On też szukał sposobów na zredukowanie codziennych wydatków. Jednym z nich było zamknięcie biura w Heckscher Building, odsprzedanie umowy najmu i zwolnienie wszystkich pracowników poza menedżerem biura, sekretarką i dwoma najlepszymi młodymi asystentami. Cała działalność przeniosła się do pustego biura maklerskiego Pearl & Co., zlokalizowanego na 13. piętrze budynku na Broadwayu pod numerem 120.

Livermore próbował wrócić do dawnego stylu życia playboya, wolnego od małżeńskich więzów. Ale miał teraz 53 lata. W tym wieku niektórzy dochodzą do wniosku, że kobiety nie są już tak interesujące jak kiedyś. Po drodze utracił też swój młodzieńczy wygląd. Kiedy miał 30 czy 40 lat, zawsze dawano mu sporo mniej, natomiast po pięćdziesiątce ten proces się odwrócił i nagle zaczął wyglądać na dobre 10 lat starzej niż w rzeczywistości.

Szybko porzucił zatem wszelkie myśli o powrocie dawnego Jessego i zaczął się rozglądać za nową żoną – kimś, z kim mógłby spokojnie spędzić emeryturę, najlepiej kobietę z własnym majątkiem, bo jemu samemu niewiele pozostało. Przestał rozmawiać z prasą i współpracować z dziennikarzami. Podobnie jak na początku kariery, kiedy szedł w górę, teraz – kiedy zaczął się zjazd w dół – wolał nie zwracać na siebie uwagi. Ostatnio i tak poświęcano mu jej zbyt dużo.

Latem 1932 roku Livermore udał się w samotną podróż do Europy. Chciał zobaczyć najwspanialsze stolice Starego Kontynentu. Wcześniej jakoś nie było ku temu okazji. W Wiedniu wybrał się na koncert, gdzie zaintrygowała go jedna ze śpiewaczek, wymieniona w programie jako panna Harriet Metz. Zaintrygowała na tyle, aby wybrać się za kulisy i poznać pannę Metz osobiście, jak się okazało – także Amerykankę. Livermore przedstawił się jako rodak, który samotnie przebywa w Wiedniu, i zaprosił ją na kolację. Reszta jest historią.

Licząca wówczas 38 lat Harriet Noble, była żona Warrena Noble'a, używająca panieńskiego nazwiska Metz, pochodziła z Omaha. Była tam dość znaną śpiewaczką, ale też miała skomplikowane życie osobiste – wszyscy jej czterej poprzedni mężowie popełnili samobójstwo. Nic tych zgonów nie łączyło, chociaż ich częstotliwość spowodowała, że Harriet była przesłuchiwana przez policję. Funkcjonariusze najwyraźniej doszli do wniosku, że był to wynik nieszczęśliwego zbiegu okoliczności i zwykłego pecha.

Podczas kolacji okazało się, że Harriet przebywa w Wiedniu od 1930 roku. Chciała uciec od Ameryki i złych wspomnień, jakie pozostawiła samobójcza śmierć czwartego męża, Warrena. Livermore był nią zaintrygowany. Szybko zrozumiał, że ma przed sobą wyjątkową kobietę, którą spotkało w życiu wiele nieszczęść: cztery razy kochała i cztery razy straciła ukochanych w tragicznych okolicznościach.

Przez cały tydzień każdego wieczora jedli razem kolację, aż wreszcie Livermore zdał sobie sprawę, że spotkał kogoś, kto spełnia wszystkie wymogi stawiane przed trzecią panią Livermore. Znaczenie miało również to, że Harriet była kobietą niezależną finansowo. Po odziedziczeniu czterech całkiem pokaźnych fortun mogła się pochwalić majątkiem w wysokości 7 milionów dolarów.

Livermore spotkał ją w bardzo dobrym momencie. Nie miała wobec niego żadnych złudzeń: wiedziała, kim był i co robił. A ona po śmierci czterech mężów też już nie była atrakcyjną partią. Kiedy Livermore opuszczał Wiedeń, umówili się na spotkanie w Nowym Jorku.

Harriet tak szybko, jak to było możliwe, skróciła angaż, zwolniła wynajmowane mieszkanie i wróciła do Nowego Jorku. Tam od razu wprowadziła się do Livermore'a i została jego towarzyszką życia.

Niezależnie od wszystkich racjonalnych powodów był to związek oparty na miłości, nic więc dziwnego, że chcieli jak najszybciej się pobrać. Livermore formalnie się oświadczył, a Harriet natychmiast się zgodziła i wyznała, że to „najszczęśliwszy dzień w jej życiu".

Zdecydowali się na cichy ślub, bez rodziny. W środę 22 marca wyjechali do Chicago, gdzie Harriet miała bliskich przyjaciół, Johna i Susan Hutchinsów.

W czwartek 23 marca w miejscowości Geneva w stanie Illinois zawarli związek małżeński. Ceremonia odbyła się w protestanckim kościele kongregacjonalistów, a ślubu udzielił im pastor, wielebny Frazer Bell. Jedynymi gośćmi i jednocześnie świadkami byli Hutchinsonowie.

Z Chicago Jesse i Harriet pojechali do Omaha na 70. urodziny ojca Harriet, Fredericka Metza. Była to zatem podwójna uroczystość, ponieważ pojawienie się nieoczekiwanych nowożeńców było dla wszystkich niespodzianką. W następną środę informację o ślubie podała gazeta „New York Times", a tytuł brzmiał: *Livermore ogłasza, że poślubił śpiewaczkę*.

Po ślubie Livermore sprzedał dom w zachodniej części Manhattanu, po czym wspólnie wynajęli apartament w hotelu Sherry-Netherland. Mieszkali tu przez jakiś czas, aż w końcu znaleźli nowy dom rodzinny, trzypoziomowy apartament na Park Avenue pod numerem 1100. W końcu Livermore znowu był szczęśliwy, przynajmniej w życiu osobistym. Niestety, życie zawodowe spekulanta giełdowego i biznesmena pozostawiało wiele do życzenia.

Do tego doszły dwa ciosy, oba będące pokłosiem przeszłości. Zwłaszcza ten drugi okazał się dla Livermore'a – który właśnie zaczął sobie układać wszystko na nowo – szczególnie druzgocący.

Pierwszy zaś, w sumie błahy, był dość przykry dla kogoś, kto właśnie się ożenił i od nowa organizował sobie życie rodzinne.

27 października Nadia Krasnova, rosyjska aktora i dawna kochanka Livermore'a, którą pozostawała przez większą część jego małżeństwa z Dorothy, złożyła w nowojorskim sądzie pozew o złamanie obietnicy i zażądała odszkodowania w wysokości 250 tysięcy dolarów. Romans był dawno zakończony, ale Krasnovą zdenerwowała informacja o ślubie byłego kochanka z Harriet. Najwyraźniej miała nadzieję, że to ona zostanie następną panią Livermore. Nadzieja była niczym nieuzasadniona, a rozprawę sądową wciąż odwlekano. Harriet na początku źle zinterpretowała całą sytuację. Sądziła, że Krasnova jest obecną kochanką jej męża. Na szczęście nieporozumienie szybko wyjaśniono, oboje całą sytuację skwitowali śmiechem, a sprawa trafiła w końcu przed oblicze sądu.

Niestety, teraz miało się wydarzyć coś dużo gorszego.

W obliczu kolejnych należnych długów generowanych przez rezydencję w Great Neck Dorothy Livermore zdecydowała się spieniężyć biżuterię. Postanowiła pozbyć się wszystkich klejnotów, jakie otrzymała od byłego męża, aby zdobyć gotówkę i w ten sposób spłacić pozostałe długi.

Livermore był wstrząśnięty, widząc katalog aukcyjny i zamieszczone w nim pozycje. Dla niego każda rzecz była częścią trwającego 14 lat małżeństwa, z jego blaskami i cieniami. Zdumiało go to, że była żona sprzedaje każdą sztukę biżuterii,

jaką jej podarował. Licytacja spotkała się z wielkim zainteresowaniem, ale dla niego i dla jego nowej żony była czymś bardzo przykrym.

Oferta opiewała na 80 wartościowych przedmiotów oraz setki drobiazgów. Z aukcji zrobiono wielkie wydarzenie, a całą wyprzedaż rozplanowano na 3 dni: od czwartku 14 grudnia do soboty 16 grudnia. Miała się odbyć na 664 Fifth Avenue pod okiem doświadczonego licytatora, Harolda Branda. Żaden przedmiot nie został wcześniej zarezerwowany – wszystkie wystawiono na sprzedaż. Od razu stało się jasne, że zostaną spieniężone bardzo tanio. Licytujących najwyraźniej zniechęcała historia sprzedawanych klejnotów. Wyglądało na to, że ich posiadanie było uważane za coś wstydliwego.

Jako pierwszy poszedł pod młotek platynowy zegarek na rękę ozdobiony diamentami i szafirami, który w 1927 roku był przedmiotem kradzieży. Kosztował 6 tysięcy dolarów, a teraz cenę wywoławczą ustalono na 2,5 tysiąca. Udało się go sprzedać za jedyne 300 dolarów ku zaskoczeniu Harolda Branda, który powtarzał obecnym, że wart jest o wiele więcej. Ale pomimo jego wysiłków wszystko sprzedało się dużo poniżej ceny wywoławczej. Dwa pierścionki w kształcie jaszczurki, platynowy i złoty, ozdobione 33 diamencikami i wycenione na 700 dolarów, poszły po 80. Oryginalnie kosztowały 4,5 tysiąca. Precjoza, które kosztowały 3 tysiące dolarów i które Livermore'owie uważali za wartościowe bibelociki, teraz schodziły poniżej 50 dolarów.

W drugim dniu Harold Brand był coraz bardziej zmęczony zaniżonymi cenami.

– Ja was kompletnie nie rozumiem – powiedział publiczności.

Był sfrustrowany tym, że niewielkie, niemal bezwartościowe rzeczy były sprzedawane po stosunkowo niezłej cenie, natomiast w przypadku cennych przedmiotów udawało się wylicytować jedynie niewielką część ich rzeczywistej wartości. Zachowanie kupujących go zniesmaczyło. Kiedy spinki z chalcedonu, warte kilka dolarów, zostały sprzedane po 22, nie wytrzymał:

– Przecież możecie iść do dowolnego domu towarowego i kupić takie same za 7,50!

Jednym z najpiękniejszych przedmiotów była damska torebka wykonana z 2,9 tysiąca orientalnych pereł umocowanych na delikatnej platynowej siateczce, dodatkowo ozdobiona diamentami i szafirami. Wyceniono ją na 17 tysięcy dolarów, a sprzedano na marne 1,3 tysiąca, czyniąc z niej największą okazję tej licytacji. Do innych, podobnie potraktowanych przedmiotów należała ozdobna szpilka wysadzana 26 różowymi diamentami, którą sprzedano za 40 dolarów. Para platynowo-złotych spinek poszła za 45 dolarów, a druga, tym razem z czystego złota – za 15.

Najwyższą cenę udało się uzyskać za pierścionek z dziesięciokaratowym diamentem, który wyceniono na 75 tysięcy dolarów. Cenę wywoławczą ustalono na 10 tysięcy dolarów, a udało się ją podbić do 19,7 tysiąca, chociaż i tak stanowiło to zaledwie jedną czwartą wartości i niecałe 15 procent tego, ile w 1920 roku zapłacił Livermore Harry'emu Winstonowi.

Najsmutniejszym momentem była sprzedaż złotej obrączki ślubnej Dorothy, tej z napisem: „Dla Dotsie, na zawsze i na wieczność, J.L.". Było to najlepsze podsumowanie nieudanego, jak się okazało, małżeństwa, oraz zniszczeń, jakie po sobie pozostawiło. Na początku tygodnia Jesse Livermore złożył otwartą ofertę na obrączkę i poprosił o licytowanie w imieniu jego nowej żony. Kiedy rozpoczęła się licytacja, a Brand przeczytał napis, wśród publiczności, w której znajdowali się starzy przyjaciele Livermore'a, rozległ się jęk. Brand zaczął licytację od 10 dolarów i szybko opuścił młotek, jakby chcąc odegnać upiory przeszłości.

Wszystko to szczegółowo opisano w „New York Times", co dodatkowo i ostatecznie upokorzyło Livermore'a. Licytacja drobiazgowo zrelacjonowana w prasie wywołała nawrót depresji. Niemal całą niedzielę Livermore spędził w łóżku. Nie był w stanie stawić czoła otaczającemu go światu, czuł się poniżony licytacją. Wpadł w grobowy nastrój, z którego długo nikomu nie udawało się go wyciągnąć.

Trzy dni ukrywał się w mieszkaniu. Wreszcie w czwartek 19 grudnia, nieco po czwartej po południu, wyszedł z domu, wsiadł w taksówkę i zniknął na całe 26 godzin.

Po kilku godzinach, gdy okazało się, że nie dotarł do biura i nawet nie wsiadł do czekającego przy chodniku samochodu z kierowcą, Harriet podniosła alarm. O północy poszła na komisariat i złożyła zawiadomienie o zniknięciu męża. O wpół do drugiej w nocy policja wysłała systemem wewnętrznych alertów poufną informację, w której można było przeczytać: „Zaginął Jesse L. Livermore, inwestor giełdowy, zamieszkały przy 1100 Park Avenue. Niewidziany od 15.00". Dwie minuty później przesłano zdjęcie i szczegółowy rysopis zaginionego finansisty. Do mieszkania wysłano dwóch detektywów, którzy mieli poszukać ewentualnych wskazówek.

W tym momencie rozpoczęto zakrojone na szeroką skalę poszukiwania. Obawiano się, że Livermore padł ofiarą napadu. Lokalna policja skontaktowała się z detektywami federalnymi, bo nie wykluczono też porwania.

Harriet powiedziała agentom federalnym, że kiedy nie byli razem, mąż miał zwyczaj dzwonić do niej co 2 godziny. W tym przypadku od ich ostatniego kontaktu minęło 10 godzin. Dodała, że nie pojawił się na spotkaniu z przyjacielem, z którym poprzedniego wieczora umówił się w hotelu Waldorf. Spotkania nie odwoływał.

Rano informacja o zaginięciu Livermore'a już przedostała się do mediów. Przed wejściem do domu tłoczyli się dziennikarze i fotografowie.

Livermore zjawił się z powrotem równie niespodziewanie, jak zniknął. Dwadzieścia po szóstej wysiadł z taksówki i zaczął się przepychać do drzwi wejściowych, torując sobie drogę wśród mniej więcej 30 reporterów. Krzyknął w ich stronę: „Z drogi!" i odmówił odpowiedzi na zadawane pytania. Ale kiedy zatrzymał się na chwilę przed drzwiami, zdążyli zrobić mu zdjęcie.

W środku oprócz żony czekała grupa detektywów dowodzona przez kapitana Louisa Hyamsa, który chciał go przesłuchać. Livermore powiedział, że niewiele pamięta, ale przyznał, że od czasu licytacji był w stanie głębokiej depresji. Szukał ucieczki i chciał spędzić trochę czasu w samotności. Powiedział, że źle się poczuł i spędził noc w hotelu Pennsylvania, nie przypuszczając nawet, że ktoś uzna go za zaginionego. Dodał, że wrócił do domu, jak tylko przeczytał o tym w gazetach.

Po krótkiej, trwającej 5 minut rozmowie z Hyamsem żona położyła Jessego do łóżka. Spał bite 10 godzin. Detektywi wybrali się do hotelu Pennsylvania, żeby zweryfikować słowa Livermore'a, ale okazało się, że nie ma tam śladu po jego pobycie. Taksówkarz, którego zatrzymał na Park Avenue, Abe Kamarick, potwierdził, że w czasie jazdy Livermore'owi zrobiło się niedobrze i że wysadził go w okolicach Dolnego Manhattanu. Livermore nigdy nie ujawnił ani gdzie był, ani co robił przez te 26 godzin, kiedy szukał go cały Nowy Jork. Uważano, że przez cały czas pozostawał w kontakcie ze swoim nowojorskim prawnikiem, Jamesem O'Gormanem, chociaż nigdy nie potwierdzono tego przed policją. Najbardziej oczywistym wytłumaczeniem było to, że szukając pociechy z dala od domu, spędził noc z którąś ze swoich dawnych przyjaciółek. Później okazało się, że owszem, był w hotelu Pennsylvania, ale skorzystał z apartamentu, który wynajmował pod przybranym nazwiskiem i w którym spotykał się z kobietami.

Niezależnie od wszystkiego ta krótka nieobecność miała uzdrawiającą moc. Szybko wykaraskał się z depresji, wrócił do normalnego życia i znów zajął się biznesem. O całym zamieszaniu szybko zapomniano.

Rozdział 37

Drugie oficjalne bankructwo

GDZIE SIĘ PODZIAŁO 100 MILIONÓW DOLARÓW
1934

W 1934 roku Jesse Livermore znów był bankrutem, już po raz czwarty w życiu. Było to dość niezwykłe, zważywszy na to, że w lata 30. wkraczał z osobistą fortuną opiewającą na niemal 100 milionów dolarów, na którą składały się takie aktywa jak luksusowy dom i jacht.

Wówczas jednak rozpoczęła się katastrofalna seria operacji rynkowych sprzecznych z jakąkolwiek logiką, w których Livermore wciąż znajdował się po złej stronie rynku: czterokrotnie podjął złe decyzje dotyczące fundamentalnych ruchów indeksów.

To prawda, był to okres całkowitego braku konsekwencji i logiki. W tym czasie Livermore, zgodnie z jego własnymi zasadami, powinien być poza rynkiem i pilnować zarobionych pieniędzy. Ale tego nie zrobił. Po tym jak raz miał u stóp cały świat, chciał wejść na ten szczyt ponownie.

Do końca 1929 roku zawiesił aktywność na rynku. Na początku 1930 znów zajął długie pozycje i odnotował skromne zyski, bo indeksy nieco się odbiły. Wówczas jednak pokusił się o mocne uderzenie, przewidując, że 1931 rok przyniesie kolejne zyski. Grał na wzrosty, a tymczasem indeksy spadły, aby w połowie 1932 roku odnotować rekordowo niski poziom 41 punktów. W ten sposób w ciągu 18 miesięcy stracił 40 milionów dolarów. Odbicie, które zaczęło się w połowie 1932 roku, uderzyło go po kieszeni, ponieważ zupełnie go nie przewidział: miał pootwierane krótkie pozycje na akcjach wartych miliony dolarów i nie zdążył w porę z nich wyjść. A później w sposób całkowicie niewytłumaczalny nie udało mu się, jak wielokrotnie wcześniej, w porę przejść na długie pozycje. W tym czasie wartość indeksu giełdowego podwoiła się z 41 do niemal 80 punktów. Następnie znów znalazł się po niewłaściwej stronie, kiedy na początku 1933 roku indeks powrócił do niskich rejestrów, zatrzymując się na poziomie 50 punktów. Do końca 1933 roku stracił wszystko, co udało mu się zarobić w 1929 roku. Do tego doszedł rozwód z Dorothy, który kosztował go kolejne 10 milionów dolarów.

Bardzo szybko zaczął się zadłużać.

Musiał podjąć poważną decyzję. Potrzebował więcej pieniędzy, żeby – jak to przedstawiał przyjaciołom – albo „powrócić do gry dzięki udanym transakcjom, albo tymczasowo się poddać i wyczyścić pokład".

W przypadku trzech wcześniejszych bankructw dwa razy udało mu się przetrwać, a raz „whandlować się z powrotem" przy pomocy przyjaciół. Ale tym razem, podobnie jak w 1915 roku, wiedział, że jeśli myśli o jakiejkolwiek szansie na nowy start, bez niepotrzebnego balastu emocjonalnego, musi ogłosić bankructwo.

Livermore obliczył, że 30 wierzycielom, w większości maklerom, którzy pożyczali mu środki na giełdowe transakcje, był winien około 5 milionów dolarów.

Podobnie jak w 1915 roku wiedział też, że jest w bardzo złym stanie psychicznym, a jego umiejętność podejmowania właściwych decyzji gdzieś zniknęła. Zaczął analizować sytuację i porównywać ją z 1915 rokiem. Tym razem nie obawiał się, że nie będzie miał gdzie mieszkać i z czego żyć. Mógł liczyć na bogatą żonę, która jednocześnie była właścicielką mieszkania na Park Avenue oraz wszystkich innych aktywów stanowiących wymierną wartość.

I jak wcześniej wierzył, że najlepszym sposobem na wyjście z kłopotów będzie powrót do kariery spekulanta giełdowego, która po oszałamiających sukcesach 1929 roku stoczyła się po równi pochyłej na samo dno. Trudno w to uwierzyć, ale w ciągu ostatnich 5 lat Livermore stracił co do centa całe zarobione w ciągu kilku miesięcy 100 milionów dolarów.

Nie tęsknił za fizycznym stanem posiadania. Nie użalał się nad sobą i wierzył, że wcześniej czy później rynek znów da mu możliwość zarobienia pieniędzy. „Tak samo jak wcześniej przyczyną moich kłopotów było zamartwianie się o pieniądze, które byłem winny innym ludziom, oraz to, że nigdy od tej świadomości się nie uwolnię", mówił. Bo chociaż jego długi znakomitej większości wierzycieli nie martwiły, to niektórzy – szczególnie ci mniejsi i mniej istotni – zaczęli składać pozwy sądowe, przed którymi nawet nie próbował się bronić.

Gdy pojawiły się pozwy, wiedział, że ma poważne kłopoty. Najbardziej niepokoiły go dwie sprawy: 13 130 dolarów, które był winien nieżyjącemu Johnowi Willistonowi, maklerowi giełdowemu. Spłaty domagali się zarządzający masą spadkową. Drugi pozew złożył niegdysiejszy przyjaciel i makler, Ben Block. Block nie wierzył w czwarty comeback Livermore'a i żądał pełnej spłaty 90 840 dolarów.

Po raz kolejny Livermore wiedział, że w życiu zawodowym nie może liczyć na uprzejmość postronnych osób, a nowy start będzie możliwy dopiero po uwolnieniu się od długów. I znów, jak w 1915 roku, osobiście odwiedził każdego wierzyciela, informując o planach, i znów wierzyciele, którym w sumie winien był 3 miliony dolarów, powiedzieli, że nie chcą figurować na oficjalnej liście. Wszyscy mu zaufali i wierzyli, że ostatecznie odzyskają swoje pieniądze.

Tak więc 6 marca 1934 roku przeszedł znajomą trasę prowadzącą do budynku Sądu Federalnego, gdzie miał wyznaczone spotkanie z sędzią ds. upadłościowych, Oscarem Ehrhornem, któremu składał formalną deklarację, że nie jest w stanie honorować długów.

We wniosku o orzeczenie bankructwa przygotowanym przez księgowego figurowały zobowiązania w wysokości 2,259 miliona dolarów oraz aktywa w wysokości zaledwie 184 900 dolarów, na które składała się polisa na życie na kwotę 150 tysięcy. Ostatnim aktywem było członkostwo w chicagowskiej giełdzie

towarowej Chicago Board of Trade and Commodity Exchange, wycenione na 10,5 tysiąca dolarów. Livermore posiadał też wyroby jubilerskie o wartości 20 tysięcy dolarów, które zostały wykorzystane jako zastaw pod kredyty.

Wśród zobowiązań znalazły się niezapłacone podatki w wysokości 561 tysięcy dolarów za lata 1930 i 1931. Kwotę 9 tysięcy dolarów rzekomo miał obiecać tancerce Lucille Ballantine za to, że w czasie drugiego rozwodu dbała o jego dobry nastrój; 250 tysięcy dolarów domagała się rosyjska aktorka Nadia Krasnova; 125 tysięcy był nadal winien Dorothy z tytułu podziału majątku. Do tego dochodziła kwota 100 tysięcy dolarów pożyczki otrzymanej od Harriet oraz 142 525 dolarów, które był winien bankowi Josepha Harrimana.

Następnego dnia jego członkostwo w Chicago Board of Trade zostało zawieszone, zgodnie zresztą z przepisami mówiącymi, że członkowie giełdy muszą być wypłacalni.

W komunikacie prasowym informującym o bankructwie nowy prawnik Livermore'a, Sam Gilman, stwierdził: „Pan Livermore zbudował trzy wielkie fortuny... Trzy razy je stracił, ale zawsze spłacał swoje zobowiązania co do dolara wraz z należnymi odsetkami i ma nadzieję, że teraz postąpi tak samo".

Drugie bankructwo wcale nie było dla Livermore'a takie łatwe jak pierwsze. W 1915 roku wszystko przebiegło bezproblemowo, a jego jedyny kontakt z biurokracją polegał na spotkaniu z sędzią. Było to zresztą ich pierwsze i ostatnie spotkanie, a sam Livermore niemal nie zauważył, że w ogóle się odbyło. Ale w ciągu ostatnich 20 lat nastąpiły duże zmiany. Tym razem był przesłuchiwany przez różnych ludzi, którzy zadawali mu to samo pytanie: gdzie się podziało 100 milionów dolarów?

Co więcej, tym razem do zarządzania sprawami finansowymi w okresie bankructwa został powołany niezależny syndyk masy upadłościowej, Irving Trust Company. Firma zbadała wszystkie transakcje finansowe Livermore'a przeprowadzone tuż przed złożeniem wniosku o bankructwo i ustaliła, że przepisał na swoją żonę rentę w wysokości 100 tysięcy dolarów, a ona udzieliła mu pożyczki na taką samą kwotę. Chociaż było to działanie całkowicie legalne, to wyglądało dość dziwnie, zwłaszcza że operację przeprowadzono po tym, jak do sądu wpłynęły już dwa pozwy.

W czasie rozprawy upadłościowej, która odbyła się 17 kwietnia, Livermore został dokładnie przesłuchany przez George'a Levina, prawnika Irving Trust reprezentującego interesy jego wierzycieli. Otwarcie przyznał, że faktycznie tak było, ale umowę zawarto przed kwietniem 1933 roku. Ujawnił też, że zaraz po ślubie pożyczył od żony 136 tysięcy dolarów oraz że niemal całą tę kwotę przegrał na giełdzie.

Przez cały czas Livermore ze spokojem zapewniał, że w odpowiednim czasie spłaci wszystkich wierzycieli i że jego dług jest tymczasowy. Sam Gilman, reprezentujący go prawnik, oświadczył: „Zdarzało się, że mój klient był winien dużo więcej, i zawsze wszystko skrupulatnie oddawał".

W czasie przesłuchania Livermore ujawnił istnienie trzech innych rent o wartości 400 tysięcy dolarów zapisanych na jego pierwszą żonę, trzech funduszy powierniczych w wysokości 450 tysięcy dolarów na nazwisko drugiej żony oraz polisy ubezpieczeniowej na 100 tysięcy dolarów będącej w posiadaniu brokera. Dodał, że z racji renty pierwsza żona otrzymuje roczny dochód w wysokości 22 340 dolarów.

Ostatnia rozprawa odbyła się 15 maja 1934 roku w biurze sędziego Oscara Ehrhorna. Livermore po raz kolejny był dokładnie przesłuchiwany przez Geogre'a Levina, prawnika Irving Trust Company. Powiedział, że wielu z jego osobistych wierzycieli nie znalazło się na liście, ponieważ sobie tego nie życzyli. Kiedy Levin poprosił go o ich ujawnienie, Livermore odpowiedział:

– Nie wiem, czy pan mnie dobrze zrozumiał. Oni nie chcieli, żeby wymieniać ich nazwiska.

Levin przeanalizował każdą bankową transakcję, każde pokwitowanie. Livermore czuł się nieswojo, ale niewzruszony odpowiadał na wszystkie pytania, a Levin niczego tym odpowiedziom nie mógł zarzucić. W ten sposób postępowanie zakończono.

Po niespełna 4 miesiącach od złożenia wniosku, 28 czerwca, Livermore oficjalnie poprosił o zwolnienie go ze spłaty objętych postępowaniem zobowiązań, a sędzia federalny Woolsley przychylił się do tego wniosku. Livermore powiedział mu tak:

– Zamierzam wrócić do pracy i mam nadzieję, że uda mi się odbudować fortunę i rzetelnie spłacić wszystkich wierzycieli, tak jak to robiłem dotychczas.

Nie ulega wątpliwości, że Livermore zamierzał zrobić i jedno, i drugie. Tym razem jednak nie było mu to pisane. Świat się zmienił, a on nie był już dawnym Boy Plungerem, takim jak 20 lat temu. Miał teraz 55 lat, ale wyglądał i zachowywał się jak mężczyzna, któremu stuknęła siedemdziesiątka. Wielu spośród wierzycieli miało nigdy nie zobaczyć swoich pieniędzy, nie było mu pisane także odbudowanie dawnej fortuny.

Pod koniec roku Livermore chciał tylko jednego: wyjechać z Nowego Jorku. Wspólnie z Harriet zdecydowali się na podróż do Europy, aby tam zapomnieć o wszystkich troskach. Pierwszego dnia grudnia Livermore i jego żona zaokrętowali się na włoski liniowiec Rex i udali w podróż po europejskich miastach. Pierwszym miał być Rzym. Czekającym na nabrzeżu reporterom powiedzieli, że nie wiedzą, kiedy wrócą. I wtedy, tuż przed wejściem na trap, Livermore

wziął na stronę dziennikarza z „New York Times" i powiedział mu, że w ramach przygotowań do powrotu na rynek zamierza przeanalizować europejskie rynki towarowe. Przyznał, że w ciągu ostatnich 5 miesięcy, jakie upłynęły od oficjalnego zwolnienia go ze zobowiązań, nie poczynił żadnych postępów. „Już wcześniej wracałem, ale ten powrót potrwa nieco dłużej, ponieważ warunki są dużo gorsze".

To zdanie zabrzmiało niczym złowieszcza przepowiednia. I taką miało się okazać.

Rozdział 38

Rodzinna tragedia

WYPADEK
1935

Po rozwodzie z Jessem i ślubie z Walterem Longcope'em Dorothy Livermore nie przestawała pić. Obchodom 40. urodzin nie towarzyszyły żadne fanfary, bo też nie bardzo miała co świętować. Czym się mogła pochwalić? Dwoma mężami i wydanymi dziesiątkami milionów dolarów? Teraz zostały jej ostatnie dwa, a to bolało.

Chociaż przy rozwodzie w ramach ugody otrzymała 10 milionów dolarów, połowa tej sumy została wydana w ciągu pierwszego roku, a druga – w następnym. Nagle, po 10 latach opływania w luksusach, musiała zadowolić się skromnymi jak dla niej środkami i nie potrafiła się do tego przystosować.

Wszystkie nadzieje na nowe życie rozwiały się – drugie małżeństwo przetrwało niecały rok. Walter Longcope, wciąż przed trzydziestką i wciąż zabójczo przystojny, zostawił ją i wrócił do Nowego Jorku. Tam, jak donosiły kroniki towarzyskie, szybko znalazł nową dziewczynę, Lassie Honeyman. Po zawarciu z Dorothy ugody opiewającej na stosunkowo niewielką kwotę złożył w Meksyku pozew rozwodowy. Ale zanim ten został sfinalizowany, Dorothy złożyła drugi, w Santa Barbara w Kalifornii. 26 lipca otrzymała rozwód, nic sobie nie robiąc z wcześniejszych ustaleń.

Trudno powiedzieć, aby rodzina Livermore-Longcope, w której obaj mężowie pani domu należeli do przeszłości, była szczęśliwa. Dorothy mieszkała z synami, którzy uczyli się w szkole Laguna Blanca w Hope Ranch, na północ od Santa Barbara. Szesnastoletni Jesse Junior sprawiał sporo kłopotów, z którymi matka, prześladowana przez własne demony, nie potrafiła sobie poradzić. Był niezwykle przystojnym młodzieńcem, o wysportowanej sylwetce i z łatwością podbijał serca płci przeciwnej. Zaczął sypiać z przyjaciółkami matki, powodując ogromne problemy. Przede wszystkim nie podobało się to ich mężom, z którymi musiała sobie radzić Dorothy. Poza tym też zaczął pić, i to dużo, o co również matka miała do niego pretensje. Zaczęły padać oskarżenia, że marnuje sobie życie i karierę. Bo warto pamiętać, że mimo młodego wieku Jesse junior był światowej klasy żeglarzem, zwycięzcą wielu regat, więc Dorothy błagała go, aby skupił się właśnie na tym.

Ale jej samej daleko było do wzorowej matki. Nic dziwnego, że domowe życie przypominało beczkę z prochem, która wybuchła 29 listopada 1935 roku, w Święto Dziękczynienia. Tego dnia Dorothy zorganizowała obiad dla rodziny i przyjaciół w swoim czternastopokojowym domu w Montecito, modnym przedmieściu Santa Barbara. Zaprosiła nowego narzeczonego, Dennisa Neville'a, oraz

koleżanki synów – Catherine Hunky i Georgię Collins. Neville był prywatnym nauczycielem Paula i w ten właśnie sposób go poznała. Cała szóstka, w tym Jesse junior i Paul, usiadła do świątecznej uczty przygotowanej przez kucharza i podawanej przez służącą.

To był udany wieczór, a Jesse junior i Paul okazali się czarującymi gospodarzami. Mimo młodego wieku obydwaj byli światowcami, bardzo pewnymi siebie i dobrze czującymi się w towarzystwie. Ale miła atmosfera trwała niecałą godzinę. Jesse junior doskonale widział, ile matka pije. Chciał ją powstrzymać, ale ona zareagowała bardzo ostro. W rezultacie zaraz po posiłku wziął samochód i pojechał do mieszkającej niedaleko przyjaciółki, Josephine Frank. Pani Frank była rozwódką, sporo od niego starszą; wszyscy domyślali się, że mieli romans. Przygotowała dla niego kolejny świąteczny posiłek, który zjadł, po czym poszli do łóżka. O 23.00 Jessie pożegnał się i wrócił do domu, niemal trzeźwy. W domu zastał matkę i Dennisa, którzy po pożegnaniu gości raczyli się wieczornym drinkiem.

Między Jessem a matką wywiązała się gwałtowna kłótnia. Syn chwycił butelkę whisky i wypił potężny haust, krzycząc:

– Pokażę ci, że potrafię wypić tyle samo co ty!

Po godzinie ostentacyjnie odstawił butelkę. Cały ten spektakl miał uzmysłowić matce, jak odrażający są pijacy. Tymczasem młodszy z braci, Paul, który obserwował tę awanturę z boku i przeczuwał, że mogą być spore kłopoty, schował się w swoim pokoju i zamknął drzwi na klucz. A Jesse junior pił coraz więcej i stawał się coraz bardziej gwałtowny i podekscytowany. Sprawy zaczęły wymykać się spod kontroli, aż w końcu Dorothy krzyknęła:

– Wolę widzieć cię martwym, niż żebyś tak pił. – Jednocześnie starała się wyrwać mu flaszkę z ręki.

Krótko po pierwszej w nocy pijany Jesse junior postanowił sprawdzić, czy mówiła poważnie. Pobiegł do swojego pokoju, chwycił naładowaną broń, po czym zbiegł na dół i wręczył ją matce, domagając się, żeby dotrzymała słowa.

– Nie odważysz się mnie zastrzelić! – zaczął ją drażnić.

Dennis Nevill, wciąż stosunkowo trzeźwy, był przerażony. Szybko wyrwał broń z rąk Dorothy i wyrzucił przez otwarte francuskie okno, żeby nikomu nie zdążyła zrobić krzywdy. Interwencja Neville'a nadeszła w porę i praktycznie uratowała życie Jessego juniora.

Ale reakcja chłopaka była natychmiastowa. Co prawda wrócił do sypialni, po drodze wysłuchując połajanek Neville'a, który ganił go za przynoszenie broni do domu. Ale po chwili Neville poszedł do łazienki. To wystarczyło. Jesse, który na chwilę został sam, chwycił trzymaną pod łóżkiem strzelbę kalibru .22 i zbiegł w dół. Tam znów zaczął prowokować matkę i domagać się spełnienia obietnicy.

Otępiała od alkoholu Dorothy wzięła broń i na chybił trafił pociągnęła za spust. Rozległ się strzał. Kula przeszła przez pierś szesnastolatka, o kilka milimetrów mijając serce, przebijając nerkę i lądując niedaleko kręgosłupa. Przez chwilę wydawało się, że Jesse zamarł w miejscu, po czym siła uderzenia zwaliła go z nóg. Runął na podłogę, na wpół nieprzytomny, niemal niedosłyszalnie szepcząc:

– Zrobiłaś to…

I w tym momencie stracił przytomność, a jego oddech stawał się coraz cięższy. Obficie krwawił. Wtedy wrócił Dennis Neville. Natychmiast zrozumiał, co się wydarzyło. Chwycił kilka ręczników z łazienki na dole, wręczył je Dorothy, każąc przyciskać do rany i tamować krew. Sam zaś pobiegł do holu, żeby zadzwonić po karetkę i osobistego lekarza Dorothy, mieszkającego w pobliżu doktora Usshera.

Lekarz i jego żona już leżeli w łóżku i spali. Doktor, nieprzytomny, podniósł słuchawkę stojącego obok aparatu. Kiedy dotarło do niego, co się wydarzyło, natychmiast otrzeźwiał, wyskoczył z łóżka, chwycił spodnie i kluczyki od samochodu. Był na miejscu pierwszy. Udało mu się zatamować krwotok, ułożyć chłopca możliwie najwygodniej i w ten sposób poczekać na przyjazd karetki. Ussher był bardzo dobrym lekarzem i kiedy przyjechali sanitariusze, stan Jessego był stabilny. Ussher na pewno uratował mu życie, które już wisiało na włosku. Tymczasem na miejsce przyjechał zastępca szeryfa, Jack Ross, zawiadomiony przez szpital. Dorothy natychmiast przyznała się, że postrzeliła syna. Ross zauważył pustą butelkę po whisky i leżącą na podłodze strzelbę kalibru 0.22.

Kiedy ratownicy przenosili Jessego juniora na nosze, chłopak odzyskał świadomość, a gdy pospiesznie nieśli go do karetki, powiedział matce, że jej wybacza. Sanitariuszom oświadczył, że nic mu nie jest, nic się nie stało i żeby nie obwiniać matki.

Trudno powiedzieć, że nic się nie stało. W normalnych okolicznościach rana byłaby śmiertelna. Ale Jesse junior był niezwykle wysportowany, a wypita wcześniej whisky na jakiś czas go znieczuliła. Nikt jednak nie oczekiwał, że uda się go dowieźć do szpitala żywego – przynajmniej nie medycy. Ross powiedział Dorothy, że może pojechać karetką razem z synem, na wypadek gdyby zmarł po drodze. Do środka wskoczył też Ussher, nie mając jednak większej nadziei, że jego pacjent przeżyje drogę do Cottage Hospital.

Ale Jesse w jakiś niewytłumaczalny sposób przeżył i zanim podano mu znieczulenie, zdążył jeszcze powiedzieć policji, że to był wypadek i żeby nie wsadzali matki do więzienia. Natychmiast przewieziono go na salę operacyjną, gdzie lekarze zajęli się ratowaniem mu życia i próbami usunięcia pocisku. Po godzinie chirurdzy stwierdzili, że byłoby to zbyt ryzykowne, i zdecydowali na razie pozostawić kulę.

Tymczasem w szpitalu zjawił się prokurator okręgowy, Percy Heckendorf, żeby przesłuchać Dorothy. Gdy jej syn przebywał na sali operacyjnej, razem z Jackiem Rossem zabrali ją do oddzielnego pomieszczenia. Ale kobieta była i pijana, i w całkowitym szoku. Niewiele dało się zrozumieć z tego, co mówiła. Jej stan był niepokojący, dlatego podano jej środki uspokajające i zostawiono w szpitalu. Heckendorf na wszelki wypadek postawił przy drzwiach uzbrojonego strażnika.

Rano Jesse junior wbrew wszelkim prognozom nadal żył. Ale chirurdzy nie byli w stanie usunąć kuli – utkwiła zbyt blisko kręgosłupa. Poza tym uważali, że jest zbyt słaby na kolejną, długą operację. Nie pozwolili też na żadne wizyty.

Zdumiewające, ale następnego dnia w wieczornym wydaniu „New York Times" ukazał się dokładny opis całego wydarzenia. Tytuł głosił, że Jesse junior jest umierający, a nadzieje na to, że przeżyje, są nikłe. Reporterzy rozmawiali z sanitariuszami, którzy przywieźli go do szpitala i powiedzieli, że chłopiec ma przed sobą zaledwie kilka godzin życia.

W nocy Heckendorf omówił sytuację z podwładnymi i podjął kilka decyzji. Gdy Dorothy się obudziła, została natychmiast zatrzymana i zabrana do aresztu na dalsze przesłuchanie. Zadzwoniła do adwokata, który poradził jej, aby nic nie mówiła i do niczego się nie przyznawała.

Ale i tak oskarżono ją o napaść z zamiarem zabójstwa. Heckendorf nie pozostawił żadnych wątpliwości co do tego, że jeśli Jesse junior umrze, to zarzut zostanie zmieniony na morderstwo pierwszego stopnia. To zaś oznaczało, że Dorothy natychmiast trafi do więzienia, bez szansy na wyjście za kaucją.

W południe odnaleziono ojca, Jessego Livermore'a. Był na giełdzie w St. Louis, gdzie handlował i dokąd pojechał razem z żoną. Natychmiast wynajął samolot, który zabrał go do Los Angeles. Dotarł tam przed zapadnięciem nocy. Na lotnisku otoczyli go reporterzy i fotografowie, którym oświadczył, że jeżeli chłopcu coś się stanie, to dopilnuje, aby ona, czyli Dorothy, za to zapłaciła. W szpitalu natychmiast pobiegł zobaczyć syna i wtedy nie mógł już opanować emocji.

– Walcz, chłopcze, jestem przy tobie – powiedział śpiącemu Jessemu.

Reporterom dodał, że zrobi wszystko, co w jego mocy, aby uratować synowi życie.

Livermore nie odchodził od juniora, wręcz nocował w szpitalu. Tymczasem u pacjenta rozwinęło się zapalenie płuc, a jego stan wyraźnie się pogorszył.

W międzyczasie Dorothy w kajdankach została przyprowadzona do sądu na wstępne przesłuchanie. Powtórzyła, co powiedziała wcześniej – że jest niewinna zarzucanego jej czynu. Wyszła za kaucją w wysokości 9 tysięcy dolarów.

Wróciła do szpitala, a Livermore'owie zameldowali się w hotelu El Mirasol w Santa Barbara. Ale lekarze nie pozwolili Dorothy zobaczyć syna. Twierdzili,

że obecność osoby, która go postrzeliła, może zmniejszyć jego szanse na powrót do zdrowia.

Zdarzenie wywołało ogromne zainteresowanie w całych Stanach, a pod szpitalem stały setki reporterów czekających na informacje. Tłoczyli się także prawnicy, którzy wyczuwając, że proces stanie się wielkim wydarzeniem, natychmiast dotarli do oskarżonej. Z Dorothy skontaktowali się najbardziej znani obrońcy kryminalni w kraju, przekonani, że proces zagwarantuje im hojne wynagrodzenie i pewne miejsce na łamach gazet.

Najpilniejszą sprawą stało się jak najszybsze znalezienie odpowiedniego adwokata, który zająłby się koordynowaniem obrony Dorothy. Livermore odstawił na bok osobiste animozje i wybrał Harrisona Ryona, a także zgodził się na pokrycie jego wyśrubowanych stawek. Ryon natychmiast przyjął, że linia obrony powinna bazować na wątku „broni, która nie powinna była być nabita". Dodał, że to najzupełniej oczywiste, że Dorothy nie zamierzała zastrzelić syna, i wierzył, że uda mu się ją z tego wyciągnąć. Powiedział Livermore'owi, że jego zdaniem nawet nie dojdzie do procesu.

Livermore'owi zdążyła już całkowicie przejść wściekłość. Bez względu na swoje uczucia przyjął, że dobro rodziny powinno być na pierwszym miejscu. Postanowił, że uwolni Dorothy od zarzutów i dopilnuje, aby syn miał najlepszą opiekę i w pełni doszedł do siebie. Rachunki za opiekę medyczną i prawną okazały się ogromnym obciążeniem w chwili, kiedy rozpaczliwie brakowało mu gotówki.

Po tygodniu Jesse junior odzyskał świadomość i mógł się porozumiewać z otoczeniem. Oświadczył też, że potrzebuje tygodnia na przemyślenie różnych rzeczy i że dopiero potem jest gotów spotkać się z rodzicami. Odmówił również złożenia zeznań przed prokuratorem okręgowym, który o dziwo nie nalegał.

Tymczasem Livermore i Ryon zobaczyli, że świetnie im się razem pracuje. Livermore'a cieszyło wyzwanie intelektualne, jakim było przygotowanie planu obrony. Zgodnie z sugestią Ryona wynajął najlepszego w Stanach eksperta od broni palnej, doktora Josepha D'Avignona, który natychmiast przyleciał na miejsce, żeby zbadać jeszcze świeże ślady.

Udało się też przekonać prokuratora, aby rozpoczął formalne postępowanie dopiero po Bożym Narodzeniu i Nowym Roku.

W połowie grudnia sytuacja znów zrobiła się poważna, ponieważ stan Jessego juniora mocno się pogorszył. Po raz drugi przyplątało się zapalenie płuc, a tkwiąca blisko kręgosłupa kula, która rozpadła się na trzy części, zaczęła się niebezpiecznie przemieszczać. Temperatura dochodziła do 40 stopni Celsjusza, a puls niebezpiecznie przyspieszał. 15 grudnia szpital wydał komunikat prasowy, w którym powiedziano, że stan pacjenta jest „bardzo poważny". W dalszej części

można było przeczytać, że „poprzedniego dnia stan młodzieńca gwałtownie się pogorszył".

Prywatnie lekarze nie wierzyli, że po rozszczepieniu i przemieszczeniu kawałków pocisku młody Livermore ma jakiekolwiek szanse na przeżycie. Godzinami omawiali strategię leczenia i codziennie robili prześwietlenie. Bali się także potencjalnej infekcji. Ale dzięki młodemu wiekowi i sile fizycznej Jesse junior wyszedł i z tego. Kiedy był już dość silny, bezpiecznie usunięto wszystkie kawałki pocisku, a jego stan powoli zaczął się poprawiać. 29 grudnia zgodził się wreszcie na krótką rozmowę z matką. Lekarze stanowczo zabronili Dorothy mówienia o wypadku.

W drugim tygodniu stycznia lekarze oznajmili, że niebezpieczeństwo minęło i nie ma już zagrożenia śmiercią. To uratowało Dorothy przed oskarżeniem o morderstwo pierwszego stopnia.

Trzy miesiące po wypadku, 26 marca, Dorothy Livermore usłyszała wreszcie upragnioną wiadomość – że oczyszczono ją z zarzutu postrzelenia i zranienia syna. Został on oficjalnie oddalony na specjalnej rozprawie, której przewodniczył miejscowy sędzia Ernest Wagner. Werdykt dla nikogo nie był niespodzianką. Prokurator miał bardzo trudne zadanie – główny świadek, czyli Jesse junior, nie chciał zeznawać przeciwko matce, podobnie jak pozostali świadkowie zdarzenia. Obaj lekarze, którzy uratowali życie Livermore'a, czyli doktor Ussher i doktor Wills, również zeznali, że kiedy Dorothy znalazła się w szpitalu, była pijana i niezdolna do żadnych czynności. Co prawda bezpośrednio po wypadku bez przerwy powtarzała, że „postrzeliła syna", ale – co było bardzo dla niej wygodne – nikt nie mógł sobie tego przypomnieć. Zastępca szeryfa, Jack Ross, też nie. Prokurator zrozumiał w końcu, że nie ma co liczyć na wyrok skazujący.

Ameryka była rozczarowana. Pozbawiono jej szansy napawania się krwistym procesem z celebrytami w rolach głównych. Ale Jesse Livermore poczuł olbrzymią ulgę. Przede wszystkim dlatego, że syn doszedł do zdrowia bez skutków ubocznych, a po drugie – że jego była żona otrzymała bardzo poważne ostrzeżenie i przekonała się, do czego może prowadzić alkohol. Niestety, nie okazała skruchy i szybko wróciła do dawnego stylu życia. Nie opuściła jej także wcześniejsza zawziętość i chęć zrobienia byłemu mężowi na złość.

Po wypisaniu syna ze szpitala Livermore uregulował wszystkie rachunki za leczenie. Okres rekonwalescencji junior miał spędzić u matki. Wciąż potrzebował specjalistycznej opieki i rehabilitacji, co też oznaczało spore wydatki. Jesse Livermore stwierdził, że zrobił już wystarczająco dużo i że resztę kosztów powinna pokryć była żona. Nie uregulował więc przysłanego przez nią rachunku – to ona miała go zapłacić. W końcu Dorothy złożyła pozew do sądu, domagając się od byłego męża zwrotu 12 tysięcy dolarów.

Pierwsza rozprawa odbyła się 30 lipca 1936 roku w sądzie rodzinnym. Ale sędzia, Stephen Jackson, odmówił wysłuchania stron i skierował ją do zwykłego sądu. Dorothy złożyła apelację od tej decyzji. Apelacja została wysłuchana 1 sierpnia, również wtedy zapoznano się z dowodami. Prawnik Livermore'a, Sam Gilman, stwierdził, że jego klient wyraźnie uzgodnił z byłą żoną i synami, że on opłaci wszystkie rachunki szpitalne. Co zresztą zrobił i nie miał obowiązku regulowania pozostałych. Wyrok zapadł 11 sierpnia. Sędzia Charles Brandt odrzucił apelację.

Ale na tym sprawa się nie skończyła. Dorothy namówiła jednego z lekarzy syna, doktora Allena, aby to on złożył pozew do sądu. W ten sposób 28 kwietnia następnego roku Livermore zeznawał w sprawie, w której pozwał go doktor Allen. Pozwany powtórzył, że utrzymuje go obecnie żona, Harriet, i że nie posiada żadnych środków własnych. Jego prawnicy dodali, że to była żona ponosi odpowiedzialność za wypadek syna i wszystkie dodatkowe koszty leczenia.

Sędzia nalegał, aby strony załatwiły sprawę między sobą i szybko, zniesmaczony, zamknął rozprawę. Tak oto zakończył się kolejny niezwykły rozdział w życiu rodziny Livermore'ów.

Rozdział 39

W poszukiwaniu dawnej mocy

DEFINITYWNY KONIEC DOBRYCH CZASÓW
1935–1940

28 czerwca 1934 roku Jesse Livermore wyszedł z sądu federalnego wolny od zobowiązań finansowych. Mógł swobodnie wrócić do dawnego życia na Wall Street. Miał szczery zamiar spłacenia 2 milionów dolarów, które był winien wierzycielom, oraz pozostałych 3 milionów należnych pozostałym. Wierzył, że podobnie jak dawniej w końcu będzie mógł się odkuć, spłacić milionowe zobowiązania i odbudować to, co stracił. Nie miał powodu, żeby nie wierzyć, że uda mu się to po raz czwarty.

Ale tym razem nie było już tak łatwo. Bankructwo Livermore'a zbiegło się w czasie z wejściem w życie w 1934 roku ustawy o giełdzie papierów wartościowych, powołującej Komisję Papierów Wartościowych i Giełd, w skrócie SEC. Komisja ta miała się zająć egzekwowaniem zapisów ustawy przyjętej w 1933 roku. SEC była dzieckiem prezydenta Franklina D. Roosevelta, który przeforsował ją natychmiast po objęciu urzędu w marcu 1933 roku. Poprzedniego roku, w listopadzie 1932, Roosevelt zwyciężył w wyścigu do Białego Domu, wygrywając z dotychczasowym prezydentem, Herbertem Hooverem. Hoover nie miał szans na reelekcję z tego prostego powodu, że kompletnie nie poradził sobie z krachem giełdowym w 1929 roku oraz jego późniejszymi następstwami. Tymczasem Roosevelt przyrzekł w czasie kampanii, że zreformuje Wall Street. Powołanie SEC miało być pierwszym krokiem ku temu.

Powstanie komisji było katastrofą dla spekulantów pokroju Jessego Livermore'a, Billy'ego Duranta, Tommy'ego Lawsona i Arthura Cuttena. Wysoce spekulacyjne działania, rok wcześniej najzupełniej legalne, teraz groziły karą więzienia i potężnymi grzywnami. Był to koszmar dla mężczyzny z pięćdziesiątką na karku, który nagle musiał się nauczyć grać zgodnie z dotychczas nieistniejącymi zasadami.

Powołanie SEC było bezpośrednim wynikiem wydarzeń z 1929 roku – krachu na giełdzie, który zapoczątkował kryzys gospodarczy o niespotykanej dotąd skali. Ustawa o papierach wartościowych miała zapobiec sytuacjom podobnym do tej, do jakiej doszło w 1928 roku, czyli niekontrolowanej spekulacji akcjami napędzanej łatwym kredytem.

Zarys ustawy z 1933 roku przygotował Felix Frankfurter, jeden z najbliższych współpracowników prezydenta Roosevelta. Szczegółami zajęli się Ben Cohen, Thomas Corcoran oraz James Landis, ale to błyskotliwy Frankfurter uważany jest za autora tej legislacji.

Frankfurter był z urodzenia Austriakiem. Kiedy miał 12 lat, jego rodzice wyemigrowali do Stanów Zjednoczonych. Bardzo szybko okrzyknięto go cudownym dzieckiem i z taką opinią ukończył City College w Nowym Jorku. Został przyjęty na Harvard Law School, gdzie wykazał się błyskotliwością i został redaktorem *Harvard Law Review*. Dyplom uzyskał z najwyższymi honorami i był uważany za modelowego studenta; jednego z najlepszych, jacy kiedykolwiek zawitali w mury uczelni. Nic dziwnego, że w środowisku prawniczym Nowego Jorku szybko awansował. Tam nawiązał kontakt z Franklinem Rooseveltem, wówczas gubernatorem stanu Nowy Jork. Relacja ta zaowocowała nominowaniem Frankfurtera na sędziego Sądu Najwyższego.

Ustawa była pierwszym istotnym i przyjętym na szczeblu federalnym przepisem regulującym emisję oraz sprzedaż papierów wartościowych. Miała zagwarantować, że taka oferta lub sprzedaż muszą zostać zarejestrowane w SEC i spełniać określone wymogi. Misją nowego urzędu była po pierwsze ochrona inwestorów, po drugie – utrzymanie sprawiedliwego, uporządkowanego i skutecznego rynku giełdowego, wreszcie po trzecie – ułatwienie akumulacji kapitału. Główna różnica między nowymi a starymi rozwiązaniami polegała na tym, że nowe zarządzenia były przepisami federalnymi. Wcześniej działalność spekulantów regulowały przepisy stanowe, które nie zapewniały inwestorom odpowiedniej ochrony przed nadużyciami.

Po nominowaniu Frankfurtera do Sądu Najwyższego nikt się nie dziwił, że stanowisko pierwszego przewodniczącego nowego urzędu przypadło Josephowi Kennedy'emu. Większość uważała, że to stanowiło część problemu i że w tej prezesurze maczał palce Roosevelt. To prezydent twierdził, że Kennedy dzięki znajomości wszystkich meandrów rynku kapitałowego będzie wiedział, jak egzekwować nowe przepisy. Oprócz Kennedy'ego we władzach komisji zasiedli James Landis, Ferdinand Pecora, William Douglas, Jerome Frank i William Casey.

Livermore początkowo usiłował ignorować nowe zasady, aż wreszcie dokładnie je przeczytał i zrozumiał: wszystkie paragrafy brzmiały tak, jakby były wymierzone dokładnie w niego. Operacje, które przeprowadzał w przeszłości, teraz zostałyby uznane za nielegalne.

SEC była dla Livermore'a niczym kula u nogi. Miał wrażenie, że ktoś wciąż patrzy mu przez ramię, a policja federalna zaraz wjedzie czołgami na jego trawnik. W głębi serca wiedział, że dla takich jak on dobre czasy skończyły się bezpowrotnie, ale to nie przeszkodziło mu w podejmowaniu desperackich prób osiągnięcia sukcesu. Najpierw jednak starał się jakoś te nowe przepisy ominąć.

Pierwszą próbę powrotu na rynek przeprowadził wspólnie z Billym Durantem. Durant, podobnie jak Livermore, stracił swoją dawną moc, dlatego postanowili wrócić na rynek jako równorzędni partnerzy. Na początku odnieśli pewne sukcesy

w transakcjach na giełdzie towarowej, ale była to skórka niewarta wyprawki – spółka rozpadła się równie szybko, jak powstała. Teraz i Durant zaliczał się do takich samych dinozaurów jak Livermore.

Następie Livermore spróbował szczęścia na rynku akcji, handlując na własne konto. On i jego skromny zespół działali teraz z biura domu maklerskiego Pearl & Co na Broadwayu, niedaleko Wall Street. Została ich tylko czwórka, ale wszyscy pomimo trudności dobrze się tu czuli.

Po raz kolejny Livermore odnotował drobne sukcesy – na chwilę odnalazł swój dawny instynkt, ale teraz wszystko sprowadzało się nie do tego, co byłby w stanie zrobić, ale do eliminowania działań, których nie wolno mu było przeprowadzić. Do połowy 1935 roku uregulował wszystkie zobowiązania podatkowe z ostatnich lat, opiewające na ponad 800 tysięcy dolarów. Informacja o tym fakcie znalazła się w gazetach całej Ameryki wraz ze spekulacjami dotyczącymi jego obecnej działalności. Prawnik, Sam Gilman, powiedział, że nie ma wiedzy na ten temat. Potwierdził jedynie, że zobowiązania podatkowe Livermore'a zostały uregulowane – 700 tysięcy podatków federalnych i 100 tysięcy stanowych.

Ale sukcesy szybko się skończyły. Do 1936 roku Livermore zarzucił handel surowcami i wystawił na sprzedaż swoje członkostwo na Giełdzie Towarowej w Chicago. Kupił je za 4 300 dolarów Clyde Vedder, członek Giełdy Papierów Wartościowych w Los Angeles.

W 1938 roku skończyła się gościna w Pearl & Co, więc Livermore wynajął kilka pomieszczeń biurowych w Squibb Building na 745 Park Avenue. Zarówno od domu, jak i od hotelu Sherry-Netherland, gdzie spędzał większość wolnego czasu, dzielił go krótki spacer.

Zbudowany w stylu art deco budynek znajdował się w południowo-wschodnim rogu Central Parku. Livermore miał ze swojego gabinetu piękny widok, ale niestety nie był w stanie czerpać z niego żadnej inspiracji. Tak jak wcześniej przerobił jedno z pomieszczeń na salę transakcyjną z tablicą notowań, tyle że z zaledwie szóstką pracowników. Menedżerem został Walter McNerney, który zastąpił Harry'ego Dache'a. Wyniki osiągane przez firmę były w najlepszym razie przeciętne.

W styczniu 1939 roku Livermore przeprowadził ostatnią próbę powrotu na rynek. Wybrał surowce, zatem w styczniu złożył wniosek o członkostwo na Giełdzie Towarowej w Nowym Jorku. Informacja o tym ukazała się w giełdowym biuletynie z 4 stycznia. Stwierdzano w niej, że Livermore złożył wniosek, a jego sponsorami są Allan Bond i Tim Brosnan. Niestety, niczego to nie zmieniło. Livermore wciąż balansował na granicy progu opłacalności.

W ciągu tych 6 lat podjął w sumie siedem prób i udało mu się zapisać na swoim koncie zaledwie kilka udanych transakcji, oczywiście nie takich rozmiarów i nie z takimi zyskami, do jakich był przyzwyczajony.

Zrozumiał w końcu, że się zestarzał, czasy się zmieniły, a sprawy nigdy już nie potoczą się tak jak dawniej. To okazało się zbawienne.

Był też przekonany, że na osiągane wyniki niekorzystnie wpływa poduszka finansowa zapewniana przez żonę. Harriet, czterokrotna wdowa, której mężowie zaliczali się do ludzi bogatych, była warta jakieś 7 milionów dolarów i bardzo chciała rozpieszczać nowego męża. Kiedy coś szło nie tak, natychmiast spieszyła na ratunek. Livermore wiedział, że to przekłada się na jakość jego działań, ale nie potrafił powiedzieć „nie". I nie bardzo też chciał to robić. Bardzo kochał swoją trzecią żonę, a ją cieszyło, że może pomagać mężowi. Nie miała pretensji i robiła to z prawdziwą przyjemnością. Ale zawsze kiedy mu pomogła, zabierała ze sobą cząstkę duszy Livermore'a.

Gdy sześćdziesięcioletni Livermore zdał sobie sprawę, że nie czeka go już świetlana przyszłość, wpadł w poważną depresję. Nie chciał jutra, które mogło przynieść tylko kolejną porażkę, a gdy zrozumiał, że nie uda mu się wrócić na rynek po raz czwarty, zdecydował, że nadeszła pora na zakończenie tej gry. Przyszłość jako pasmo klęsk po prostu go nie interesowała.

Rozdział 40

Książka i refleksje

JAK WYKORZYSTAĆ DOBRĄ PASSĘ?
1940

Jesse Livermore junior doszedł do zdrowia po wypadku w 1935 roku. Pogodził się z matką, ale ponieważ oddalali się od siebie coraz bardziej, więcej czasu zaczął spędzać w Nowym Jorku z ojcem, mieszkając u niego i Harriet. Wypadek zakończył jego edukację, był zatem młodym człowiekiem bez zajęcia i z dużą ilością wolnego czasu. Ojciec starał się syna rozpieszczać i lubił przebywać w jego towarzystwie. Młody Jesse, teraz dwudziestojednoletni, kochał nowojorskie życie i przez jakiś czas cieszył się bliskością ojca, której brakowało mu w dzieciństwie.

W 1939 roku, widząc, że kolejne nieudane próby powrotu na rynek pogrążają ojca w coraz bardziej ponurym nastroju, Jesse junior zasugerował, że napisze książkę o jego doświadczeniach na rynku kapitałowym. Początkowo Livermore odrzucił pomysł, ale Jessie junior nalegał i w końcu go przekonał. Obiecał też, że znajdzie wydawcę, więc w końcu otrzymał ojcowskie błogosławieństwo.

Ale znalezienie chętnego do publikacji okazało się dużo trudniejsze, niż się młodemu Livermore'owi wydawało. Najpierw skontaktował się z George H. Doran Company, wydawcą *Wspomnień gracza giełdowego.* Ale firma zdążyła połączyć się z inną, Doubleday, a pierwotny właściciel sprzedał swoje udziały i wyjechał. Nowe wydawnictwo, Doubleday Doran, było największe w Stanach Zjednoczonych, ale na nowym szefostwie przedstawiony pomysł nie zrobił wrażenia. Nie sądzili, aby książka mogła się sprzedać w dużym nakładzie i odnieść sukces komercyjny. Nie pomogło również to, że żaden z nich nie słyszał o podbojach Jessego Livermore'a na rynku giełdowym, bo te miały miejsce już dość dawno. Dla nich był to „kolejny bogaty gość, który chciał wydać swoje pamiętniki".

Była to pierwsza z długiej listy odmów, jakie napotkał Jesse junior. Zmienił zatem strategię i zaczął umawiać się z nowymi wydawnictwami, które – jak założył – będą głodne nowych pomysłów. Dzięki nowym technikom druku i oprawy, a także nienasyconemu zapotrzebowaniu Amerykanów na książki na rynku panował prawdziwy boom – w Nowym Jorku niemal codziennie powstawało nowe wydawnictwo. Wojna spowodowała, że rynek był wręcz zawalony drukowanym papierem. Zjawisko to nasiliło się wraz z jej wybuchem. Amerykanie spragnieni byli informacji, a telewizja dopiero raczkowała.

W końcu Jesse junior znalazł wydawcę, który zaczął działalność rok wcześniej i szukał ciekawego materiału. Firma Duell, Sloan i Pearce została założona w 1939 roku przez Hala Duella, Sama Sloana i Charlesa Pearce'a. Wydawała beletrystykę i literaturę faktu, natomiast unikała westernów, romansów i książek dla dzieci.

Chociaż wydawnictwo działało zaledwie rok, już miało na swoim koncie publikacje wielu wybitnych autorów, w tym Anaïs Nin, Conrada Aikena i Benjamina Spocka. Specjalizowało się w albumach fotograficznych i wprowadziło na rynek rocznik *U.S. Camera* z pierwszymi aktami.

Dwóch z partnerów należało do aktywnych graczy giełdowych i regularnie inwestowało w akcje. Czytali *Wspomnienia gracza giełdowego* i zaintrygowała ich informacja, że za postacią Livingstone'a ukrywał się sam Livermore. Kiedy tylko zobaczyli dane sprzedaży *Wspomnień...*, bardzo zainteresowali się pomysłem wydania autobiografii Livermore'a. Zaproponowali, aby miała ona formę podręcznika inwestowania na giełdzie, a Livermore entuzjastycznie odniósł się do takiego pomysłu. Nie miał bowiem ochoty ujawniać wszystkich szczegółów swojego barwnego życia.

Podpisano umowę, wypłacono tysiąc dolarów zaliczki i Livermore'owie usiedli do pracy. Szła im dość łatwo. Livermore postanowił podzielić się z czytelnikami pewnym wzorem matematycznym, z którego w ostatnim czasie często korzystał przy wyborze celów swoich inwestycji. Nazwał go „rynkowym kluczem Livermore'a". Promocja miała wystartować w czasie targów książki rozpoczynających się 7 marca 1940 roku. „New York Times" zaanonsował ją mało entuzjastycznym tytułem *J.L. Livermore pisze książkę,* a w artykule można było przeczytać, że pozycja ta pojawi się na rynku na początku maja. Tak więc, mając przed sobą jasno wyznaczone i napięte terminy, Livermore przystąpił do pracy. Zawsze miał łatwość pisania i dobry styl, był też w stanie dyktować swojej sekretarce okrągłe, niemal perfekcyjne zdania – tak właśnie robił w czasie pracy z Edwinem Lefèvre'em nad *Wspomnieniami...*

Kilka dni później „New York Times" opublikował obszerną zapowiedź książki, bazując na wystąpieniu Livermore'a wygłoszonym w czasie inauguracji promocji. Burtona Crane'a, pewnego analityka obecnego na imprezie, zaintrygowało wystąpienie Livermore'a, zwłaszcza jego komentarze na temat klucza rynkowego, którego szczegóły – jak sugerował – miał ujawnić w książce.

Livermore przy pomocy żony i syna napisał siedem rozdziałów, w których – jak wierzył – udało mu się jasno wyłożyć swoje metody handlu akcjami. Ale po napisaniu 25 tysięcy słów nagle przerwał i oświadczył, że wystarczy. To jednak było o wiele za mało, bo wydawcy liczyli na co najmniej dwa razy tyle.

Livermore zdecydował się więc uzupełnić treść książki o słynny klucz rynkowy, tak zwany wzór inwestycyjny. Dzięki wytłumaczeniu jego założeń i zasad funkcjonowania oraz dzięki 14 stronom wykresów objętość książki wydatnie się zwiększyła, o około 40 stron.

Niewielu poza Livermore'em rozumiało, jak działa kucz rynkowy, ale sceptycznych czytelników zapewniał, że faktycznie się sprawdza. Kiedy w końcu

książka ukazała się drukiem, liczyła ponad 110 stron. Została wydana w twardej oprawie, z atrakcyjną obwolutą oraz fotografią na odwrocie przedstawiającą Livermore'a przed tablicą notowań.

Rozdział pierwszy nosił tytuł: *Wyzwania spekulacji.* Autor przedstawił się w nim czytelnikom, określając wykonywaną przez siebie profesję zawodem spekulanta. Stwierdził, że ta praca jest „najbardziej fascynującą grą na świecie", ale ostrzegł, że „nie jest to gra dla głupców, osób intelektualnie leniwych, ludzi o zaburzonej równowadze emocjonalnej czy poszukiwaczy przygód, którzy chcą się szybko wzbogacić". I dodał, że wszyscy oni zaliczają się do typu ludzi, którzy „umrą w biedzie".

Zauważył, że ponieważ był tym, kim był, na imprezach towarzyskich wciąż pytano go o rady i wskazówki, a on zawsze udzielał tej samej odpowiedzi: „Nie wiem". I powiedział, że gdyby znał zawód osoby pytającej, mógłby lepiej dostosować ripostę na coś w stylu: „A jak szybko zarobić na byciu prawnikiem? Albo lekarzem?".

Livermore mówił czytelnikom, że postanowił napisać tę książkę, ponieważ doszedł do wniosku, że ludzie potrzebują „przewodnika lub drogowskazu, które pokazywałyby właściwy kierunek". I dodał, że pisze właśnie dla nich. Rozdział pierwszy zawierał duży wybór słynnych sentencji Livermore'a, które miały być powtarzane jeszcze wiele lat po jego śmierci, w tym: „Rynki nigdy się nie mylą, opinie – często" oraz „Zyski zawsze o siebie zadbają, straty – nigdy".

Ponadto zwierzył się czytelnikom, że w ciągu całej kariery jego największym wrogiem była niecierpliwość: „Pozwalałem, aby niecierpliwość wygrywała z właściwym osądem".

Livermore ostrzegał też przed ludzkimi ułomnościami, szczególnie „żywieniem zbyt wielkich nadziei" i byciem „lękliwym". Powiedział, że nadzieja i strach to „największe zagrożenia", jakie czyhają na giełdowych graczy. Tłumaczył, że spekulant, który chce odnieść giełdowy sukces, musi wcześnie realizować straty, a późno zyski. Odwrotne postępowanie, jak przestrzegał, było błędem, który jego samego kosztował dziesiątki milionów dolarów.

Rozdział drugi nosił tytuł *Kiedy akcje mają rację?* i był to właściwie techniczny wykład dotyczący optymalnego momentu na kupno i sprzedaż. W tej części Livermore ostrzegał czytelników, żeby nie ulegali opiniom innych, ponieważ wcześniej czy później prowadzi to do błędów.

W rozdziale trzecim, zatytułowanym *Podążaj za liderami,* autor radził czytelnikom, aby ograniczyli swoją działalność do głównych akcji i towarów oraz wybrali jakąś specjalizację.

W rozdziale czwartym, *Pieniądz w ręku,* przypomniał o konieczności samodzielnego zarządzania swoimi finansami. Ostrzegał także przed czymś, co nazwał

„uśrednianiem strat": „Błędy popełniane przez niekompetentnych spekulantów mają niezwykle szeroką skalę. Ostrzegam przed uśrednianiem strat. To najbardziej powszechna praktyka. Bardzo wielu ludzi kupuje akcje, powiedzmy, po 50 dolarów, i 2 lub 3 dni później, jeśli mogą, dokupują je po 47. W tym momencie czują chęć »uśrednienia« ich wszystkich do 48, kupując kolejne 100". Livermore wyjaśnił, że to czyste szaleństwo: „Kupić po 50 i denerwować się trzypunktową stratą, jaką przynosi 100 akcji, i dodatkowo ją pomnożyć, kiedy cena spadnie do 44. W tym momencie pierwsze 100 akcji da stratę w wysokości 600 dolarów, druga setka – 300".

Ostrzegał także przed ryzykiem związanym z przerostem ambicji i doradzał graczom, aby raczej szukali wielu drobnych zarobków, a nie jednego potężnego. Mówił, że spekulacja to biznes, a przyszłym spekulantom zalecał, aby nie ulegali „podnieceniu, pochlebstwom i pokusie". Była to lekcja, która jego samego bardzo dużo kosztowała.

Rozdział piąty Livermore poświęcił teorii budowania i sprzedaży w momencie, jak to nazwał, „punktu zwrotnego", który dał tytuł temu fragmentowi pozycji. Punkty zwrotne występowały wtedy, kiedy akcje przebijały ważne bariery – oporu lub wsparcia – zwykle znajdujące się na jakimś okrągłym poziomie, 100 lub 200. Dodał, że jego zdaniem po przebiciu tych poziomów psychologia rynku prowadzi akcje trochę wyżej lub niżej.

Rozdział szósty został zatytułowany *Pomyłka za milion dolarów.* Jego tematem było, używając słów Livermore'a, „ustalenie ogólnych zasad handlowania akcjami". Autor objaśniał tu swój system testowania rynku przed dokonaniem dużej transakcji. Najpierw kupował małe pakiety, a potem – o ile sonda kończyła się zyskiem – stopniowo je zwiększał. Wspominał także, jak kazał usunąć ze swojego biura ticker, po tym jak poniósł ogromne straty na bawełnie. Wreszcie przestrzegł przed wskazówkami od tak zwanych dobrze poinformowanych źródeł. Pisał, aby „strzec się poufnych informacji… wszystkich poufnych informacji". Mówił to na podstawie własnego doświadczenia, bo wiele razy się na takich informacjach sparzył.

I na koniec w rozdziale siódmym zatytułowanym *Zysk w wysokości trzech milionów dolarów* opisał niezwykłą operację polegającą na kupnie i sprzedaży żyta i pszenicy w 1925 roku. Opis obfitował w szczegóły dotyczące ruchów w górę i w dół po przekroczeniu „punktów zwrotnych". Livermore potwierdził, że operacja przyniosła trzymilionowy zysk.

Całość zakończył optymistycznie następującą radą: „Inteligentny, cierpliwy spekulant zawsze ma przed sobą jasną przyszłość". Jak zawsze była to dobra rada.

Książka pozostawiała jednak niedosyt. Był to pospieszny przegląd jego zasad gry na giełdzie, jego sukcesów i porażek. Słynny klucz rynkowy, opublikowany

w części końcowej, okazał się niemal niemożliwy do zrozumienia. Nie wiadomo, czy w ogóle komuś się to udało.

Chociażby z powyżej opisanych powodów, których być może było znacznie więcej, książka nie stała się bestsellerem, a przynajmniej nie od razu. Z kolei Livermore był rozczarowany jej chłodnym przyjęciem. Recenzje koncentrowały się raczej na jego przeszłości, a nie na samej książce. Wielu krytyków opisało go jako dinozaura i wymieniając jego sukcesy, podkreślało przymiotnik „minione". To wszystko sprawiło, że jego depresja jeszcze się pogłębiła.

W okresie od rozpoczęcia pracy nad książką do jej wydania zmieniła się też sytuacja na rynku. Rozpoczęcie okresu zaciskania pasa zakończyło boom wydawniczy. Trwała II wojna światowa, indeksy giełdowe także spadały – zainteresowanie akcjami było na najniższym od 50 lat poziomie.

Książka odniosła sukces dopiero po śmierci Livermore'a. Wraz z upływem czasu pojawiały się jej kolejne edycje, a skumulowana sprzedaż zagwarantowała jej trwałe miejsce na liście bestsellerów. Tyle tylko, że wtedy Livermore'a już dawno nie było na świecie, podobnie jak jego starszego syna.

Rozdział 41

Epilog

1940

Gdy w piątek 29 listopada 1940 roku w gazetach pojawiła się informacja o śmierci Jessego Livermore'a, Wall Street przeżyła głęboki wstrząs. Chociaż przez ostatnie 5 lat Livermore nie był już zbyt aktywnym graczem i uważano go za postać z przeszłości, to ukazanie się w maju ubiegłego roku jego książki *Jak handlować akcjami* ponownie rozbudziło zainteresowanie tą nietuzinkową osobą.

Tego ranka na Wall Street nie rozmawiano o niczym innym; wiele miejsca zajmowały spekulacje dotyczące powodów samobójstwa. Wielu uważało go za spóźnioną ofiarę krachu z 1929 roku, kiedy wielu inwestorów bankrutów odebrało sobie życie. W pewnym sensie mieli rację. Bo chociaż Livermore okazał się wielkim wygranym tego krachu, to sukces na taką skalę, tak trudny do przełknięcia koniec końców kosztował go życie.

Najwyraźniej nikt nie jest w stanie poradzić sobie z tak potężnym majątkiem zdobytym w błyskawicznym tempie i równie szybko straconym. Ani wcześniej, ani później nikomu nie udało się zarobić w tak krótkim czasie tylu pieniędzy. Nikt też nie zaprzepaścił wielkiego majątku tak szybko, jak zrobił to Livermore w latach 1929–1933.

I najwyraźniej nie było nikogo, kto przez całe życie potrafiłby tak cieszyć się posiadanym majątkiem.

Samobójstwo Livermore'a było szeroko komentowane w całym Nowym Jorku, gdzie dzięki trwającej 40 lat karierze na Wall Street miał wielu przyjaciół i współpracowników. Nie ulega wątpliwości, że jego kariera zawodowa już się skończyła i czwarty comeback miał się nigdy nie zmaterializować, a on w końcu zdał sobie z tego sprawę. Wiedział, że teraz jego przyszłość w dużej mierze zależy od hojności Harriet, co musiało być dla niego trudne.

Ale nie były to jedyne powody. Minione lato przyniosło wiele smutnych wydarzeń. 18 sierpnia w wieku zaledwie 65 lat zmarł Walter Chrysler, jego bliski przyjaciel, i Livermore bardzo to przeżył. Byli ze sobą mocno związani i odejście Chryslera uświadomiło mu gwałtownie, że też nie jest nieśmiertelny.

Zdruzgotała go również sprzedaż dawnego domu w Great Neck firmie deweloperskiej Johnson & Olsen, która natychmiast ogłosiła zamiar wyburzenia rezydencji i postawienia w tym miejscu luksusowego osiedla mieszkaniowego. Tę informację w eksponowanym miejscu opublikował „New York Times". Myśl o tym, że po jego dawnym domu nie pozostanie nawet ślad, wstrząsnęła nim do głębi. Spędzone tam 10 lat wiązało się z wieloma wspomnieniami. Czuł, że każdy etap rozbiórki, która rozpoczęła się natychmiast po sfinalizowaniu transakcji, to wyrwany kawałek serca i duszy.

Nie zostało to jednak zauważone przez jakąś setkę przyjaciół i członków rodziny, którzy w sobotnie południe 30 listopada 1940 roku zjawili się na pogrzebie w kaplicy domu pogrzebowego Campbell.

Większość z nich stanowiły osoby z dawnych, dobrych czasów na Wall Street, a także ci, z którymi Livermore bawił się w latach 20. w Palm Beach. Pojawili się także przyjaciele z towarzyskiej śmietanki Long Island. Wdowa, Harriet, nie znała większości z nich, należeli bowiem do grona znajomych Dorothy, jego drugiej żony, która towarzyszyła mu w najlepszych latach. Na pogrzeb nie przyjechała – na pewno nie była osobą mile widzianą przez swoją następczynię.

Dla wszystkich zebranych pogrzeb Livermore'a zaliczał się do tych wydarzeń, w których trzeba było wziąć udział. Na pewno też przyciągnęły ich wspomnienia i tęsknota za czasami, które miały już nie powrócić. Wszyscy wiedzieli, jak wyglądał rynek przed powołaniem Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, która na zawsze zmieniła życie inwestorów. To była więź łącząca przyjaciół i wrogów, takich jak Frank Bliss i Arthur Cutten.

Krótkie nabożeństwo żałobne odprawił wielebny Edgar Crossland, pastor parafii kościoła prezbiteriańskiego na Home Street w Bronxie. Crossland był chyba osobą najbliższą definicji kapłana rodzinnego Livermore'ów. Po mszy rodzina udała się na drugą stronę miasta, do Hartsdale, i krematorium Ferncliff. Był to najpopularniejszy wśród mieszkańców Nowego Jorku przybytek tego typu i ci, którzy mogli sobie na to pozwolić, chcieli, aby ich prochy na zawsze pozostały w sąsiadującym z krematorium mauzoleum. Pogrzeb i kremacja Livermore'a kosztowały 4 700 dolarów.

Za tę sumę prochy mogły spocząć w splendorze Ferncliff Mausoleum, wybudowanym w 1927 roku z granitu i liczącym 18,5 tysiąca metrów kwadratowych. Miejsca pochówku były tu dożywotnie i rodzina zmarłego miała w czym wybierać: od zwykłych nisz w marmurowych ścianach po specjalne pomieszczenia.

Samo krematorium z witrażowymi oknami na ścianach znajdowało się na terenie mauzoleum. Wejście do kaplicy prowadziło przez monumentalne marmurowe korytarze wyłożone tłumiącymi hałas orientalnymi dywanami. Na kremacji obecni byli jedynie Harriet, Jesse junior i Paul, a ceremonię po raz kolejny poprowadził wielebny Crossland. Następnie prochy przekazano wdowie, która umieściła je w przygotowanej dzień wcześniej niszy.

Godzinę później cała rodzina była już z powrotem w mieszkaniu na 1 100 Park Avenue. Zaraz potem zadzwoniła Dorothy Livermore, aby zapytać o przebieg ceremonii. Była wyraźnie przygnębiona, chociaż od rozwodu z Jessem minęło całe 7 lat. Zapytała Harriet, czy Paul mógłby przyjechać do domu i zostać z nią przez kilka dni. Kierowca zabrał go zatem na Brooklyn, gdzie obecnie mieszkała

jego matka. Kiedy dotarł na miejsce, oboje wybuchli płaczem, a potem usiedli na kanapie i pogrążyli się we wspomnieniach.

Dopiero w następny czwartek w nowojorskim sądzie spadkowym odczytano testament i ostatnią wolę Livermore'a. Cały Nowy Jork był zaszokowany podaną do publicznej wiadomości treścią dokumentu. Według „New York Times" wartość majątku wynosiła „niecałe 10 tysięcy dolarów". Nowojorczycy uważali Livermore'a za jednego z najbogatszych obywateli miasta, ale najwyraźniej od dawna nie miało to nic wspólnego z prawdą. Na ustalenie dokładnej kwoty trzeba było poczekać jeszcze kilka tygodni, kiedy miał zostać obliczony należny podatek. Prawdę powiedziawszy, majątek wynosił dużo więcej, chociaż długi Livermore'a też były ogromne. Kwota 10 tysięcy dolarów była złudna – ostateczna wartość netto Jessego Livermore'a wyniosła mniej więcej 350 tysięcy dolarów.

Testament został sporządzony na początku 1940 roku i podpisany 1 lutego.

Jedyną spadkobierczynią i wykonawczynią testamentu była żona Harriet. Gazeta „New York Times" pisała: „Cały majątek zapisał żonie, żądając »jedynie spłacenia długów«".

Świadkami notarialnymi byli Walter McNerney, szef biura, oraz Herbert Meehan i Walter Randal. W razie gdyby żona zmarła przed nim, cały majątek miał przejść w ręce Paula Livermore'a. Jesse junior nie został w testamencie wspomniany.

Rok później, 20 stycznia 1942 roku, opublikowano oficjalną wycenę majątku Livermore'a. Wynikało z niej, że w chwili śmierci był wart 107 047 dolarów, natomiast długi wynosiły 463 517 dolarów.

Na aktywa złożyły się fundusz powierniczy Jessego Livermore'a juniora, oszacowany na 28 093 dolarów, oraz fundusz Paula w wysokości 36 043 dolarów. Na Harriet była wykupiona polisa na życie w wysokości 70 tysięcy dolarów, z czego 37 635 dolarów zostało wliczone do masy spadkowej. Ponadto niezależnie od kwoty ubezpieczenia Harriet Livermore otrzymała 40 tysięcy dolarów.

Ostatni akt rozegrał się 1 lipca 1942 roku, kiedy do sądu spadkowego trafiło dokładne rozliczenie. W tym czasie aktywa skurczyły się do 3 795 dolarów. Długi też się zmniejszyły do 372 250 dolarów. Wiązało się to z wyrokiem sądu, który orzekł, że kwota 93 tysięcy dolarów, zdaniem Harriet zobowiązanie wobec niej, została usunięta. Sąd uznał, że nie ma na to wystarczających dowodów. Wliczono natomiast 154 675 dolarów podatków stanowych, 39 128 dolarów podatków federalnych oraz sporą ilość długów wobec osób prywatnych: Toma Kinona (29 852), Irene Kelly (35 140), Charlotte Powell (34 144) oraz Renee Strakosch (10 573).

Przy okazji wyszło na jaw, że Livermore w tajemnicy wynajmował mieszkanie na 550 Park Avenue i zalegał z czynszem w wysokości 11 tysięcy dolarów. Harriet nie była zadowolona z tej informacji, ale też nie wyglądała na zaskoczoną.

Jeszcze większą niespodzianką okazały się ubytki w funduszach powierniczych obu synów. Fundusz starszego w momencie założenia w 1919 roku opiewał na kwotę 119 300 dolarów, natomiast w chwili śmierci ojca było na nim zaledwie 27 964 dolarów. I chociaż w tym okresie fundusz wypłacił Jessemu juniorowi 65 987 dolarów, to wykorzystanie środków z funduszu na giełdowe inwestycje doprowadziło do strat w wysokości 94 218 dolarów i zysku w wysokości zaledwie 4 402 dolarów. Wyniki funduszu Paula były równie kiepskie.

Stało się jasne, że Livermore zmarł jako nędzarz żyjący dzięki uprzejmości przyjaciół.

Z różnych powodów największą wygraną okazała się Harriet Livermore. Nie została w mieście długo, chcąc uniknąć niewygodnych pytań. Natychmiast po pogrzebie wyjechała do Los Angeles.

Wcześniej poinformowała Ferncliff Mausoleum, że jednak zmieniła zamiar – chciałaby, aby prochy jej męża zostały połączone z prochami rodziców, Hirama i Laury, na cmentarzu Woodlawn w Acton w stanie Massachusetts. Urnę zatem przesłano, a na płycie nagrobkowej rodziców dodano imię Jessego oraz rok urodzenia i śmierci. Nie wiadomo, dlaczego Harriet Livermore nie chciała ponosić w sumie niewielkich kosztów pozostawienia prochów męża w Ferncliff. Może chodziło o sprawę wynajmowanego w sekrecie gniazdka? Nie miała wątpliwości, do czego służyło, i czuła się zdradzona.

Po śmierci Livermore'a zaczęły się pojawiać komentarze, że przetrwała o wiele większa część jego legendarnej fortuny. Istnieją pewne przesłanki takich twierdzeń.

Wiele lat później, w 2001 roku, jeden ze współczesnych biografów Livermore'a, Richard Smitten, rozmawiał z jego ostatnim żyjącym krewnym, synem Paulem Livermore'em. Ten zaś opowiedział mu zdumiewającą, acz niepotwierdzoną historię o wieczorze, kiedy zmarł jego ojciec, oraz o dziwnym zachowaniu macochy.

Paul miał 78 lat, gdy opowiadał o tym zdarzeniu. Zmarł rok później, w 2002 roku. Zapamiętał, że w dniu śmierci ojca, kiedy około 10 wieczorem dotarł do mieszkania na Park Avenue, w drzwiach przywitała go macocha najwyraźniej gotowa do wyjścia. Było to zaledwie kilka godzin po tym, jak jej mąż popełnił samobójstwo.

Paul twierdził, że obok niej na dywanie stały trzy papierowe torby na zakupy po brzegi wypełnione banknotami o wysokich nominałach. Ocenił, że mogło tam być jakieś 3 miliony dolarów w gotówce. Była podobno jeszcze jedna torba, do połowy wypełniona biżuterią, której wartość oszacował na milion dolarów.

Macocha miała mu wskazać na kanapę, polecić, żeby usiadł, i powiedzieć:

– Posłuchaj, Paul. Właśnie rozmawiałam z przyjacielem, prawnikiem, który powiedział mi, że w przypadku takich samobójstw policja często prowadzi

śledztwo, chcąc się upewnić, że nie było to coś innego... Boję się, że przyjdą tutaj i przeszukają mieszkanie. Gdyby tak się stało, niektórych spraw nie byłabym w stanie wyjaśnić. Twój ojciec trzymał w domu dużo gotówki, o wiele za dużo. Dlatego wychodzę. Jestem zdenerwowana, ale muszę myśleć racjonalnie. Racjonalnie, rozumiesz? Spieszę się. W każdej chwili mogą tu przyjechać. Nie idę daleko. Tylko do hotelu. Ale gdyby przyszła policja, to powiedz, że wyszłam spotkać się z przyjaciółką.

Po czym wsiadła do samochodu, który dokądś ją zawiózł. Livermore mówił, że nigdy więcej o tym nie rozmawiali, a macocha jak gdyby nigdy nic wróciła do domu następnego ranka.

Ta historia brzmi dość wiarygodnie. W tamtych czasach w obiegu znajdowały się nawet bardzo wysokie nominały (najwyższy wynosił 10 tysięcy dolarów), a tysiącdolarowe banknoty były dość powszechne. Do zwykłej torby na zakupy z brązowego papieru, popularnej w Stanach, z łatwością mógł się zmieścić milion dolarów.

Ale poza książką Smittena historia ta nigdy nie ujrzała światła dziennego i nikt nie wie, na ile jest prawdziwa. To oczywiste, że pieniądze, nawet jeśli istniały, nigdy nie trafiły do rąk synów Livermore'a. Musieli zadowolić się niewielkimi funduszami powierniczymi.

Paul Livermore miał bardzo udane życie. Pod koniec II wojny światowej i w czasie wojny na Pacyfiku walczył jako pilot amerykańskich sił zbrojnych. Po wojnie został aktorem w Hollywood – mało znanym, ale nieźle zarabiającym, a później osiadł na Hawajach, gdzie codziennie surfował. Ożenił się z Margaret Seeley, z którą miał dwóch synów, Chada i Scotta. Po rozwodzie z Margaret kupił w Honolulu klub nocny Embers, gdzie poznał utalentowaną piosenkarkę Ann McCormack, występującą w duecie z Frankiem Sinatrą i Tonym Bennettem. Ann uważana była za prawdziwą piękność. Ann i Paul żyli szczęśliwie aż do jego śmierci w 2002 roku. Żona jeszcze w wieku 90 lat wciąż występowała na scenie. Dzisiaj ma 93 lata i mieszka spokojnie w Honolulu sama ze swoimi wspomnieniami*.

Jesse Livermore junior nie miał tyle szczęścia co brat. Wręcz przeciwnie, jego życie, tak jak ojca, było tragiczne. Po raz pierwszy ożenił się w 1937 roku z Toni Lanier, ale małżeństwo zakończyło się kilka tygodni po ślubie. Niemal natychmiast, w 1940 roku, ożenił się po raz drugi, z Evelyn Sullivan, a 7 grudnia 1941 roku urodził się ich syn, Jesse Livermore III. Ale rzadko widywał chłopca:

* 16 stycznia 2020 roku Ann McCormack skończyła 100 lat. Nigdzie nie ma informacji o jej śmierci [przyp. tłum.].

wkrótce wyprowadził się z rodzinnego domu na Park Avenue i przeniósł do apartamentu w Metropolitan Club.

Ojciec założył Jessemu firmę i kupił franczyzę Pepsi-Coli na Connecticut. Junior kiepsko nią jednak zarządzał i aby uniknąć bankructwa, musiał interes sprzedać. Następnie, wykorzystując przyjaźń ojca z Charlesem Revsonem, założycielem imperium kosmetycznego Revlon Cosmetics, znalazł pracę jako menedżer ds. promocji sprzedaży.

Jesse junior nie szanował pieniędzy. Wychowywał się jako najstarszy syn jednego z najbogatszych ludzi świata i nie miał powodu przypuszczać, że może się to kiedyś zmienić. W 1963 roku rozwiódł się z Evelyn, która otrzymała mieszkanie przy Park Avenue (obecnie bardzo cenną nieruchomość) oraz resztę jego gotówki.

Od tamtej pory zaczął żyć oszczędniej, zdając się na to, co dostawał od matki. Jego jedynym źródłem dochodu był wówczas fundusz powierniczy założony przez ojca w 1919 roku. Przynosił on roczny dochód w wysokości 3 tysięcy dolarów, ale kontrolowała go matka i nie zamierzała przekazać mu tej kontroli.

W 1965 roku Jesse junior ożenił się ze swoją wieloletnią przyjaciółką, Patricią Schneider, piękną córką dewelopera z Ohio. Państwo Livermore'owie kupili czterokondygnacyjny dom na 214 East 72nd Street w Nowym Jorku.

Niedługo potem na trzecim piętrze zainstalowała się Dorothy, która zdążyła już mieć czwartego męża i właśnie została wdową. Oboje, Dorothy i Jesse, dużo pili. Jesse zamienił ostatnie piętro w kawalerską garsonierę i dyskretnie sprowadzał tam kobiety. Jego żona w tym samym czasie przebywała na niższych piętrach. Według Richarda Smittena miał jej powiedzieć: „To żadna frajda mieć kochankę, jak się nie jest żonatym".

Alkohol zaczął go stopniowo wyniszczać, podobnie jak matkę. Początek końca nastąpił w 1975 roku. Wówczas, 35 lat po śmierci ojca, picie wymknęło się spod kontroli, osiągając punkt kulminacyjny wieczorem 13 marca, kiedy wpadł w pijacki stupor. Najpierw zastrzelił ukochanego dobermana, Cezara, a potem chciał sam się zastrzelić, ale był na to zbyt pijany.

Patricia zadzwoniła po policję i uciekła do sąsiadów. Do opanowania sytuacji przysłano dziesięcioosobową brygadę. Kiedy wkroczyli do środka, znaleźli Jessego w fotelu z martwym psem u nóg i chromowanymi coltami kalibru 0,32 na kolanach. Policjanci przez chwilę z nim rozmawiali, a potem spytali, czy nie poczęstowałby ich kieliszkiem wina. Kiedy wstał, dwóch z nich, porucznik John Weeks i oficer Charles Brezny, rzucili się, aby go obezwładnić. Ale Jesse nie dał sobie wyrwać jednego z rewolwerów – przycisnął go do piersi oficera Weeksa i nacisnął na spust. Rewolwer nie wypalił.

Oskarżono go o usiłowanie zabójstwa oficera policji. Ten bardzo poważny zarzut wiązał się z groźbą 8 lat więzienia. Potem było jeszcze gorzej. Gubernator

stanu Nowy Jork, Nelson Rockefeller, wprowadził nowy przepis, w myśl którego próba zabójstwa policjanta była karana dożywociem, bez możliwości skrócenia wyroku. Bardzo poważna sytuacja stała się zatem jeszcze poważniejsza.

Jesse junior nie uzyskał zgody na wyjście za kaucją. Zabrano go do więzienia Rikers Island i zamknięto w izolatce. Ale po 54 dniach w końcu wyrażono zgodę na kaucję i wypuszczono, pod warunkiem, że do czasu procesu nie będzie przyjeżdżał do Nowego Jorku i pozostanie w Palm Beach. Drugim warunkiem była wizyta u psychiatry, który zdiagnozował go jako paranoicznego alkoholika dotkniętego psychozą maniakalno-depresyjną. Trudno było się z tą diagnozą nie zgodzić. Na wolności Jesse natychmiast powrócił do ostrego picia.

W przeddzień wciąż opóźnianej rozprawy w Nowym Jorku Jesse junior stwierdził, że nie jest w stanie dłużej tego znieść. Postanowił, że – podobnie jak ojciec 35 lat wcześniej – popełni samobójstwo. Udał się zatem do pustego mieszkania przyjaciół z Palm Beach, wszedł do kuchni i zamknął drzwi, po czym odkręcił gaz i otworzył drzwiczki piekarnika. Dla pewności połknął całe opakowanie barbituranów. Znaleziono go następnego dnia.

Gdyby nie umarł, resztę życia zapewne spędziłby w więzieniu.

W 1995 roku w wieku 94 lat zmarła Dorothy Livermore. Przed śmiercią poprosiła, aby jej kot, Cezar, został uśpiony, włożony do trumny i skremowany wraz z nią. Życzenie spełniono.

Tak zakończyła się jedna z najciekawszych opowieści XX wieku. Nikt nie potrafił tak cieszyć się życiem jak Jesse i Dorothy Livermore'owie. Oboje byli ikonami swojej epoki: wzorcami stylu życia, które już nigdy miało nie powrócić.

Rozdział 42

Postscriptum II

TRZECIE POKOLENIE POPEŁNIA SAMOBÓJSTWO
2006

W 2006 roku historia życia Jessego Livermore'a dopisała nowe, tragiczne post scriptum. Tym razem bohaterem był jego wnuk, Jesse Livermore III, ofiara smutnego dziedzictwa dziadka i ojca.

Jesse III nigdy nie poznał dziadka, który zmarł rok przed jego narodzinami, w 1941 roku. Jego matką była druga żona Jessego juniora, Evelyn Sullivan, także rozwódka, z którą Livermore ożenił się rok wcześniej. Jesse III mieszkał z matką, jego kontakt z ojcem był sporadyczny, chociaż rodzice oficjalnie rozwiedli się dopiero w 1963 roku.

Jesse III, podobnie jak dziadek i ojciec, był trzykrotnie żonaty. W wieku 23 lat w 1964 roku poślubił Marshę Hawkins. Mieli dwoje dzieci: Davida, urodzonego w 1969 roku, i Tracey, urodzoną w 1973. Następnie Jesse III rozwiódł się z Marshą, a jego drugą żoną została Karen. To małżeństwo także się rozpadło. Za trzecim razem jego wybranką została Carol. W 1975 roku, kiedy jego ojciec Jesse junior popełnił samobójstwo, miał 34 lata.

Wydawało się, że wiódł szczęśliwe życie. Syn i córka dali mu pięcioro wnuków. David miał czworo dzieci: trzy córki i syna, który był piątym pokoleniem męskich potomków rodziny Livermore'ów, jacy urodzili się w ciągu 137 lat. Tracey miała jedno dziecko.

Ale 26 lutego 2006 roku wydarzyło się coś niewytłumaczalnego. Jesse Livermore III w wieku 65 lat zmienił pokój w swoim domu w komorę gazową: dokładnie zapieczętował pomieszczenie, odkręcił gaz i położył się. Następnego dnia w gazetach pojawiła się skąpa informacja na ten temat. Dziennikarze najwyraźniej nie wiedzieli, z kim mają do czynienia. Było to trzecie w ciągu 66 lat samobójstwo najstarszego mężczyzny z klanu Livermore'ów. Wszyscy – Jesse Livermore, jego syn i wnuk – odebrali sobie życie w podobnym wieku, najwyraźniej niezdolni do dalszej egzystencji.

To było tragiczne dziedzictwo pozostawione przez człowieka, który przez krótką chwilę w 1929 roku swoimi umiejętnościami rozpalił do białości Wall Street i w kilka dni zarobił 100 milionów dolarów. Wyczyn o tej skali nigdy miał się nie powtórzyć.

Oś czasu

Rok	Wydarzenie	Wiek	Opis
1877	Narodziny	0	Urodzony w Shrewsbury, West Aston, Massachusetts, Stany Zjednoczone
1891	Pierwsza praca	14	Zatrudniony w biurze maklerskim Paine Webber, Boston
1892	Pierwsza transakcja	15	Zarabia 3 dolary i 12 centów na akcjach Burlington
1893	Początek handlu na własną rękę	16	Zarabia 10 tysięcy dolarów, grając w bostońskich bucket shopach
1899	Przeprowadzka do Nowego Jorku	22	Rozpoczyna działalność na NYSE
1900	Pierwszy ślub	23	Żeni się z Nettie Jordan z Indianapolis
1900	Strata wszystkich pieniędzy	23	Traci wszystko – przecenia swoje umiejętności
1900	Powrót do bucket shopów	23	Zarabia 5 tysięcy dolarów
1901	Powrót do Nowego Jorku	24	Zarabia 50 tysięcy dolarów, po czym traci na handlu bawełną
1906	Trzęsienie ziemi w San Francisco	29	Zarabia na tąpnięciu akcji 250 tysięcy dolarów
1907	Krach na giełdzie	30	Zarabia 1 milion dolarów dzięki zajęciu krótkich pozycji
1907	Kupno pierwszego jachtu	30	Zaczyna żeglować w okolicach Palm Beach na Florydzie
1908	Zdobycie i strata pierwszej fortuny	31	Zarabia, a następnie traci 5 milionów dolarów na handlu bawełną wspólnie z Teddym Price'em
1908	Współpraca z Charlesem Pughem	31	Pugh finansuje powrót na rynek, sukcesy są niewielkie
1909	Początek lat chudych	32	Sześcioletni okres porażek na rynku
1915	Pierwsze bankructwo	38	Ogłoszenie pierwszego bankructwa; 100 tysięcy dolarów długu

Oś czasu

Rok	Wydarzenie	Wiek	Opis
1915	Nieśmiała próba powrotu na rynek	38	Zarabia 145 tysięcy dolarów na akcjach Bethlehem Steel
1916	Powrót do formy	39	Osiąga zysk w wysokości 5 milionów dolarów
1917	Dalsza konsolidacja	40	Zarabia kolejne 1,5 miliona dolarów, zakłada fundusz powierniczy
1917	Spłata długów	40	Spłaca wierzycielom 1,2 miliona dolarów długu
1918	Pierwszy rozwód	41	Rozwodzi się z Nettie Jordan po 18 latach życia w separacji
1918	Drugi ślub	41	W Nowym Jorku żeni się z dwudziestodwuletnią tancerką rewiową Dorothy Wendt
1919	Narodziny najstarszego syna	42	19 września rodzi się Jesse Livermore II
1922	Przeprowadzka do nowego domu	45	Kupno rezydencji w Great Neck
1923	Książka Edwina Lefèvre'a	46	Publikacja fikcyjnej biografii
1923	Narodziny drugiego syna	46	3 kwietnia rodzi się Paul Livermore
1923	Przeprowadzka do biura w Heckscher Building	46	Przeprowadzka do większego biura; zatrudnia 60 osób
1925	Ogromne zyski na handlu zbożem	48	Zarabia 10 milionów dolarów na handlu kukurydzą i pszenicą
1927	Włamanie i rabunek w Great Neck	50	Napad w domu na Long Island
1929	Krach	52	Przed październikiem 1929 zajmuje krótkie pozycje, zarabia 100 milionów dolarów
1932	Drugi rozwód	55	Po podziale majątku Dorothy otrzymuje 10 milionów dolarów
1933	Trzeci ślub	56	Żeni się z Harriet Metz Noble

Oś czasu

Rok	Wydarzenie	Wiek	Opis
1933	Sprzedaż domu na Long Island	56	Dom i wyposażenie zostają sprzedane na aukcji, żeby była żona mogła spłacić długi
1934	Drugie bankructwo	57	Zobowiązania w wysokości 2,29 miliona dolarów
1935	Postrzelenie najstarszego syna przez byłą żonę	58	29 listopada Dorothy strzela do Jessego juniora
1940	Publikacja własnej książki	63	Ukazuje się książka *Jak handlować akcjami*
1940	Śmierć	63	W Nowym Jorku 28 listopada popełnia samobójstwo

Bibliografia

Baruch Bernard M., *Baruch,*
Henry Holt and Co, New York 1957.

Cannadine David, *Mellon: an American Life,*
A.A. Knopf, New York 2007.

Chernow Ron, *The House of Morgan,*
Simon and Schuster, New York 1990.

Galbraith John Kenneth, *The Great Crash 1929,*
Allen Lane, London 2007.

Klingaman William K., *The Year Of The Great Crash 1929,*
Harper & Row, New York 1990.

Krass Peter, *Carnegie,*
John Wiley and Sons, Hoboken 2011.

Lefèvre Edwin, *Wspomnienia gracza giełdowego,*
tłum. Marcin Morowiec, Michał Karpowicz,
Linia, Warszawa 2011.

Livermore Jesse, *How to Trade in Stocks,*
McGraw Hill, New York 2017.

Nasaw David, *Andrew Carnegie,*
The Penguin Press, New York 2007.

Sarnoff Paul, *Jesse Livermore: Speculator King,*
Traders Press, Greenville 1985.

Strouse Jean, *Morgan: American Financier,*
Harvill, London 1999.

Thomas Gordon, *Morgan-Witts Max, The Day The Bubble Burst,*
Arrow Books, New York 1980.

Wyckoff Richard D., *Jesse Livermore's Methods in Trading Stocks,*
Snowball Publishing, New York 2012.

Misja Fundacji Trading Jam Session

Misją Fundacji Trading Jam Session, jest dzielenie się wiedzą dotyczącą rynków finansowych oraz inwestowania na zasadzie social learningu. Uważamy, że konfrontacja własnych strategii, wiedzy i doświadczenia z innymi spekulantami, pozwala osiągać lepsze rezultaty inwestycyjne. Wyznajemy zasadę, że prawdziwi spekulanci zarabiają pieniądze na rynku, a nie na prowadzeniu szkoleń o tym jak zarabiać. W ramach tej misji, Fundacja Trading Jam Session wydaje i udostępnia najbardziej wartościowe książki o tematyce rynkowej – zupełnie za darmo – do pobrania na stronie Fundacji: www.tradingjam.pl.

Jednakże istnieje również możliwość zakupienia książek w formie fizycznej w sklepie fundacji – każda zakupiona książka wspiera misję Fundacji.

Dziękujemy.

Recenzje

„Warto poznać historię Jessego Livermore'a, która jest jednocześnie inspiracją i przestrogą, bo chociaż wygrywał z rynkiem, najważniejszą walkę przegrał... tą z życiem." **Ewelina Podgrudna**

„Rynek zweryfikował." **Szymon Machalica**

„O dziwo książka nie ma pustych kartek." **Rafał Barbachowski**

„Największa przestroga przed spekulacją, która zachęci Cię do spekulacji." **Kamil Miłkowski**

„Bitwy z rynkiem możesz wygrać, lecz wojny nie wygrasz." **Kan Kanadol**

„Książka fajna ale... «Nie inwestuj»." **Grzegorz Szafrański**

„♠hehe." **Jakub Mościcki**

„«Od początku dziejów ludźmi kierują cztery emocje: chciwość, strach, ignorancja oraz nadzieja. Dlatego znane nam formacje na wykresie wciąż się powtarzają.» Ten cytat Jessego mocno wpłynął na sposób podejmowania przeze mnie decyzji. Wszyscy odczuwamy emocje, a sztuką jest nad nimi panować. Rynek tworzymy my, niepozbawieni emocji, skąpi, chciwi, strachliwi, pełni nadziei czy po prostu głupi." **Mariusz Zasadniczo Szatkowski**

„«Tnij zyski, trzymaj straty» – Adam Czarnecki." **Ryszard Kluska**

„«Who the f... is Jesse Livermore?» – Ozzy Osbourne." **Łukasz Czarnota**

„Między wielkim sukcesem spekulanta, a licznymi bankructwami i depresja dzieliły go o 3 żony za dużo." **Tomasz Zarzycki**

„W życiu nie chodzi tylko o to, żeby zarobić jak najwięcej pieniędzy. W życiu chodzi głównie o to, żeby zarobionymi pieniędzmi powodować ból dupy u innych." **Filip Roguszka**

„Fakt, że prawie 100 lat po wydarzeniach opisanych w tej książce ludzie nadal ją kupują, a nawet czytają dowodzi, że na Wall Street naprawdę nie ma nic nowego." **Mikołaj Kurowski**

„Krach na rynku jest gorszy niż rozwód. Tracisz połowę kasy i do tego żona z tobą zostaje." **Filip Roguszka**

„Jeżeli uważasz, że wiesz co się stanie na rynku choćby za minutę toś głupiec." **Sławek Piela**

„Jesse Livermore – strzelił sobie w łeb bo, jak napisał w liście pożegnalnym: miał dość ciągłej walki. Nie napisał jednak czy walki z rynkiem, czy z 3 żonami." **Wojciech Gil**

„No i koniecznie Harvey Specter Parafrazując: Celem nie jest być bogatym, a zostać pieprzoną legendą." **Piotr Engelbrecht**

„Szkoda człowieka! A mogl zajac sie szkoleniami..." **Thomas Blonsky**

„Między Bogiem a prawdą to dobry chłopak był, dzień dobry w bucket shopach mówił." **Kacper Baran**

„Pokora pokora pokora." **Peter Carpenter**

„Najpierw Zaorski naopowiadał mi, że to najlepsza książka o tradingu, że każdy trader musi ją przeczytać, żeby zrozumieć rynek, że pozwoli uniknąć głupich błędów i że to tak naprawdę filozofia życia. Później okazało się, że to wszystko prawda. Na prawdę nie warto nie przeczyać tej książki." **Marcin Krzysztofik**

„Nikt ci nie da tyle, ile analiza techniczna jest w stanie obiecać." **Daniel Wojciechowski**

„Livermore to mega nazwa na alkohol albo fajki." **Krystian Dobropolski**

„Emocje na rynku niszczą ludzi, nieważne czy bankrutujesz czy jesteś na szczycie, w obu przypadkach możesz strzelić sobie w łeb. Pamiętaj o wakacjach." **Gracjan Kosiorowski**

„Jesse pokazał jak dokładnie wygląda życie spekulanta. Jego głowa i emocje. Nadal wiele razy zastanawiam się czy jednak chcę takiego życia." **Grzegorz Zduniuk**

„Całkiem na poważnie: Inspirujący, stuprocentowy spekulant. Wygrywał i przegrywał fortuny. Jego metody spekulacji są ponadczasowe i mogą być skuteczne nawet na dzisiejszym rynku." **Michał Gaweł**

„Great victories come at great cost." **Konrad Sz.**

„Już pod koniec XIX wieku, Jessie Livermore pokazał, że da się regularnie wygrywać z Bucket Shopem." **Bartek Kozak**

„Moje będzie wygranko." **Krzysztof Maczkowiak**

„Kto szuka , ten znajduje jak się przewróci to powstaje , kto nic nie robi, nic otrzymuje, a odbiorą mu to, co jeszcze posiada, nikt leszczem się nie rodzi, Nie bądź frajerem." **Marek Kopczyński**

„Livermore i Cobain nauczyli mnie jednego - ze nawet w najgorszym momencie Twojego życia, nie ma drogi bez wyjścia." **Bartłomiej Gibky Grzyb**

„Bóg dał spekulantom ręce by po otwarciu pozycji mogli włożyć je pod dupę i czekać wygodnie na swoją kolej." **Jakub Truszczyński**

„Książka na którą czekałem od dawna, historia która uczy, że trzeba w coś wierzyć ale nie zawsze chodzi o pieniądze. Polecam." **Adrian Rogoz**

„Wszystko w cenach, jednak cena ciągle się zmienia." **Jan Dzban**

„W tradingu nie chodzi o kasę, chodzi o konsekwentne panowanie nad sobą i rację.///
Nie czułem większej ulgi, niż wtedy kiedy wyzerowałem depozyt." **Patryk Sieradzki**

„Analiza muzyczna, lepsza niz kreski i wskaźniki, każdy może być jak Livermore lecz brak mu psychiki."
Mateusz Blatkiewicz

„«Gdy zaczynasz przygodę z rynkiem chcesz być jak Jesse Livermore. Po kilku latach już tylko marzysz by nie skończyć jak on.» – Charles Matt." **Maciej Leśniak**

„Zasada numer 1 na rynkach: «Nikt nic nie wie, to tylko spekulacja.»
Zasada numer 2: «Szukanie asymetrii to jedyna przewaga.»" **Paweł Cieśluk**

„Wszystko w cenach, jednak cena ciągle się zmienia." **Jan Dzban**

„Z kobietami jak z rynkami, nie zawsze najlepszy „towar" wyrwiesz po najlepszej cenie, rynek wyceni i tak co warto a co się opłaca." **Tomasz Galazka**

„Giełda? Warto - zarobić można tysiące procent, a stracić tylko sto." **Kacper Buszta**

„Ze wszystkich technik Livermoora najlepiej wychodzą mi wakacje."
Rafał Macierzyński

„Livermore – Bohater romantyczny tradingu - walka z całym światem, spektakularne wygrane i ciekawe zakonczenie."
Wojtek Mierzwa

„Życie człowieka ukazujące prawdziwe oblicze spekulacji, które pozwala nam doświadczyć na czym polega i do czego się w niej dąży, a przede wszystkim jak często może się ona skończyć." **Jakub Janisz**

„Był czas kiedy Livermore został najbogatszym człowiekiem na świecie. Jednak nie był w stanie utrzymać swojego bogactwa. Autor przedstawia przeraźliwie smutny opis tego jak jeden z najbardziej znanych spekulantów, ale też jego syn i wnuk zginęli w tragicznych okolicznościach. Dowód na to, że za pieniądze nie można kupić szczęścia." **Henryk Górski**

„Gdyby żył, dzięki jego transmisjom, żylibyśmy życiem zastępczym. Byłby powodem ogromnej zbiorowej radości. Dał nam wiele. Bardzo wiele. Mam nadzieję, że Ci młodzi, którzy oglądają teraz Rafała uwierzą w siebie i nie zmarnujemy tego fenomenu."
Lucjan Misiąg

„Livermore prawdziwy facet z traderskimi «cojones»." **Karol Karpowicz**

„Linia najmniejszego oporu. Twoje najlepsze «narzędzie» do walki z rynkiem."
Adrian Komsta

„Czytajcie książki, samym gridem nie napalicie w piecu." **Bartek Jankowski**

„Spekulując setki razy poczujesz się jakbyś dostał(a) mokrą szmatą w pysk!!"
Maciej Matecki

„Czytanie biografii osób, które pokazują wzloty i upadki, niesie za sobą 1000 krotną wartość i jest dla Ciebie znacznie tańsze, w porównaniu do szkoleń od osób, które sprzedają Ci złotego graala i trzepią na Tobie kasę." **Jan Pabijasz**

„MONEY less
LIVE MORE JESSe...JESS...JESS !!!"
Kan Kanadol

„Spekulant – osoba widząca giełdę inaczej niż pokazuje to wykres."
Robert Waligórski

„Jest pewna szansa, że po przeczytaniu tej książki przestaniesz tracić kapitał jak zupełny leszcz. Od teraz będziesz go tracić jak «rasowy spekulant»." **Gabriel Krynicki**

„Jeśli rynek zachowuje się irracjonalnie to znaczy, że Ty nie potrafisz irracjonalnie podejść do rynku." **Daniel Klapyta**

„Livermoore to przykład, że dźwignia potrafi zmieść z planszy."
Jakub Berus-Sokołowski

„W tej grze chodzi o to, aby nie zważać na opinie i krytykę innych. Na samym końcu decyzja i tak należy do ciebie – Damnant Quod Non Intellegunt." **Patryk Gronostaj**

„Livermoore zmienił moje postrzeganie rynków finansowych. Kiedyś myślałem, że rządzą nimi racjonalni ludzie z głowami pełnymi mądrych statystyk i wzorów matematycznych. Rzeczywistość okazała się inna." **Mariusz Hamera**

„Jesse Livermore był gościem, którego przepełniała pasja do nie bycia frajerem. Koniec jego historii pokazuje, że otoczenie trzeba obserwować czujnie i być sprytniejszym od innych, ale jeszcze czujniej trzeba pilnować samego siebie." **Jakub Zgoła**

„Livermore pokazuje, że człowiek działa instynktownie na rynku dla tego Historia zatacza koło." **Jakub Kamiński**

„Lepiej znać tą historie, aby wykorzystać tą wiedzę i żeby mi się nie powtórzył ten sam finał." **Gaston Górak**

„«Ani na wall Street, ani nigdzie indziej, nie ma łatwych i pewnych dróg do bogactwa.» Inteligentny inwestor – Benjamin Graham."
Mirosław Zadło

„«Jedyna rzeczą która uwolni cię od presji tradingu jest wolny umysł, bądź spokojny a zyskasz przewagę nad wszystkim.» Tak w dużym skrócie można określić chyba każdego tradera taka moja refleksja."
Marcin Cichowicz

„Livermore był świetnym spekulantem, a Rafał Zaorski był jeszcze gorszy."
Kamil Krzyżewski

„Dla mnie ➳ Jesse GOAT Livermore. Człowiek legenda, nikt tak nie kochał rynku i spekulacji. Pokazał nam, że to gra, styl życia i dużo więcej niż kasa a margin call z rana jak Copacabana – Zbyszko z Bogdańca." **Marek Sobczyk**

„Przez całe życie rozgrywał na giełdzie tłumy, czasami rozgrywali go, to znowu on ich, ale na końcu rozegrała go żona."
Stanisław Chomiak

„Dzięki książce o Livermorze nauczyłem się, że można z powodzeniem robić interesy na Papui-Nowej Gwinei zajmując się wydobyciem błota oraz innych surowców. Handluję też znaczkami pocztowymi."
Krzysztof Szadziun

„Raz się przegrywa, a raz się przegrywa."
Dariusz Szura

„Jeśli jesteś Altruistą to trading jest dla Ciebie..." **Grzegorz Kmieć**

„Morał chłopaki jest taki, cytuje Rafał Zaorski «trzeba trzymać łapki pod dupą.»."
Krzysztof Dariusz

„Celem spekulanta jest trafne przewidywanie i rozumienie mechanizmów ludzkiej psychiki, a nie zmiana świata. Najwięcej zarabiam na niemoralnych przypadkach ludzkich tragediach i bardziej bądź mniej realnych międzynarodowych kryzysach. Często zajmuję miejsce w pierwszym rzędzie i patrzę, jak płonie świat."
Juliusz Grabowski

„Margin call zaliczy każdy, prędzej czy później. Livermorze, Buffet czy Zaorski nie ma znaczenia. Liczy się tylko to, co jest przed margin call." **Krzysztof Drożniak**

„Rzeczy niemożliwe stają się prawdziwe."
Monika Gołuńska

„Zmagania na rynkach finansowych są jak gra w turnieju pokerowym NL Texas Holdem na kilkadziesiąt/kilkaset tysięcy graczy. Każdy chce wygrać, mieć szczęście natomiast w long runie do final table dotrą wyłącznie Ci, którzy są maksymalnie skoncentrowani, zdyscyplinowani, potrafiący wyłączyć emocje i posiadający doświadczenie w graniu stackiem na różnych etapach turnieju." **Piotrek Szczepaniak**

„Elastyczność jest zaletą ale korzystanie z porad gdy się nie ma ku temu silnej argumentacji bywa niebezpieczne. Livermore zrozumiał, że trzeba wierzyć we własny instynkt, odznaczać się krótkowzrocznością, grać samodzielnie na podstawie oceny sytuacji ogólnej i obserwacji trendów. Każdy jest odpowiedzialny za swoje decyzje."
Monika Borowiec

„To, że J.L. Livermore się zastrzelił zostawiając list pożegnalny pokazuje nam, że nadmierna chciwość prowadzić może do samodestrukcji i unicestwienia. Dlatego moje motto jest następujące: żyj tak jakbyś nie miał nic, będąc bogatym, a nie mając nic, żyj tak jakbyś był bogatym. Podsumowując... należy cieszyć z tego co się ma i z każdego dnia biorąc na siebie tyle ile można znieść, ale zawsze pozostając w równowadze życiowego constans. Pozdrawiam."
Martin G. Tigermaan

„Książka niby za darmo, a za przesyłkę pewnie trzeba zapłacić." **Marcin Influencer**

„Znowu mnie wyzerowało."
Michał Liszewski

„Rynek jest jak dziewczyna spod latarni zabierze Ci pieniądze i wmówi, że tak naprawdę wygrałeś." **Miłosz Juszczak**

„Boy Plunger. Historia boxera, który stoczył na rynku wiele pojedynków. Boxera, który po mimo porażek nieustannie testował rynek odnosząc wiele spektakularnych zwycięstw... Człowieka, który ostatecznie..." **Lukasz Filipiak**

„Tyle pisania, a to tylko wystarczy taniej kupić i drożej sprzedać." **Kacper Czi**

„Względnie ciekawa książka, darmo to uczciwa cena." **Antek Bławat**

„Dzięki Livermore'owi i światu spekulacji dowiedziałem się, że nie potrzeba mi kobiet i kokainy by czuć, że żyję!" **Adrian Kobyłecki**

„Na giełdę przychodzi się z dwóch powodów: 1. Po kasę 2. Po to żeby mieć rację. Co najważniejsze nie mów «kładę swoje dwie dłonie, że ten zakład mi wejdzie» bo nie będziesz miał możliwości jej odrobić. XD" **Paweł Drzewiecki**

„Kiedy dowiedziałem się o jego śmierci (Jesse Livermore'a), zapytałem samego siebie: «Jestem ciekaw po co to zrobił...»." **Przemysław Wolski**

„Zamknięcie pozycji jest kwestią indywidualną, u jednych budzi emocje a u innych zabija nadzieję..
– oby każdy wybór był celny." **Kamil Klk**

„Po przeczytaniu historii J. Livermora 10 lat temu zakochałem się w tradingu. I ta miłość trwa po dziś dzień." **Paweł Świtalski**

„Livermore zaczął jako niezwykły spekulant, ale skończył jak niejeden hazardzista." **Andrzej Nowak**

„To nie rynek akcji. To rynek emocji..." **Darek Mikołajczyk**

„Śpieszmy się kochać pieniądze na giełdzie – tak szybko odchodzą." **Albert Zet**

„Każdy deal-uje z rzeczywistością, ale nie każdy stawia na to pieniądze." **Kuba Kaczmarek**

„Po przeczytaniu książki wiem, że spekulować trzeba z głową. Jeśli coś ci „strzeli" do głowy to game over – Kostucha wystawi ci margin calla, którego nie przeżyjesz." **To Wa**

„Livermore, od zera do klasy średniej, i to w niecałe kilka lat." **Szymon Chojnacki**

„Życie czasami jest jak joint, robi się dopiero śmiesznie, gdy się skończy." **Michał Durden**

„Do puki nie miałem dzieci to relacja miedzy mną a partnerką można było nazwać Long teraz mnie Shortuje czy to się odbije? Czy czeka mnie Ponzi ? Rynek zweryfikuje." **Michał Ciulkin**

„I większości skończymy tak samo." **Paweł Kowalski**

„Livermore bankrutował 3 razy, a na koniec strzelił sobie w łeb. Jaki z tego morał? Ostrożnie dobieraj kobiety, dobre transakcje cechuje zysk." **Marta Bińczak**

„Ta książka była w nerce, a teraz jest w pobliżu ramienia szympansa, który lewituje w kosmosie na 8 orbitalu uranu."
Dawid Knap

„Po przeczytaniu książki mogę w końcu zacząć profesjonalnie tracić pieniądze."
Krzysztof Hanak

„Jak mawiał Jesse «Jest jedna dobra strona rynku – ta właściwa»." **Renata Perek**

„Miał odwagę być żyć tak jak chciał, sięgał po niemożliwe, nauczył się tracić i odpuszczać, był sobą i był wolnym w każdym swym wyborze, nawet w decyzji jak odejść. Bądź sobą bez względu na to kto patrzy."
Małgorzata Luna

„Giełda, kobiety i samobójcze strzały z broni w głowę bywają równie zabójcze – z tym wszystkim sobie nawet Livermore nie poradził." **Karol Sakwa**

„Livermore jak jing jang płynnie przechodził nie raz ze szczytu, na samo dno."
Marek Salus

„Potężna wichura, łamiąc grube drzewa, trzciną zaledwie tylko kołysze. Uważaj, uważaj, uważaj – Feat. KutangPan."
Taktoja Krzysiekk

„Ta historia rozwala głowę. XD"
Grzegorz Pakuła

„Zarabianie na wojnie jest tak samo niemoralne jak założenie rachunku u brokera."
Marcin Urbaczewski

„Książka o życiu i wynikach wielkiego spekulanta, sama prawda, samo życie, prawdziwy rynek, a nie wyniki z Excela, Rosyjskie perspektywistyczne spółki dywidendowe, złoto w magazynach bezcłowych, reity na Florydzie..." **Piotr Cieśluk**

„Jestem bardzo «dobrym» trejderem kiedy otwieram pozycje zawsze idę w przeciwnym kierunku, mam pewność że ta pozycja będę zamknięta ze stratą i czasu i pieniędzy. Bardzo dobrze mi idzie, świetne rezultaty. Nie stawiam stop losa jak małe dziewczynki, tylko czekam aż zlikwiduje, to jest prawdziwa spekulacja... A może warto było przeczytać tą książkę..." **Володимир Прохира**

„ZAOR dlaczego nazywasz nas tępymi trejderami? Bo jesteście tępymi trejderami."
Krzysztof Jankowski

„Livermoore do tego stopnia uwielbiał shorty, że skrócił sobie życie." **Krzysztof Krysiak**

„Jestem w trakcie czytania, już się nawet zaprzyjaźniłam z bohaterem, a tu taki spoiler – no cóż ➳ trend (wzrostowy lub spadkowy jak kto woli) wciąż trwa."
Aleksandra Świstowska

„Spekulacja jest jak narkotyk. Daje emocje. Nie pieniądze." **Maciej Furmaniuk**

„Za wielką porażką kryje się wielki sukces."
Greg Greg

„Jak rośnie to spada, jak spada to rośnie, ale co zrobić, nie ma co się kopać z koniem, deszcz pada, trzeba wziąć parasol."
Kamil Januszewski

„Historia Livermora pokazuje, że wstawać i upadać można wiele razy. Ilustruje, że dla prawdziwie utalentowanego człowieka pieniądz to tylko narzędzie w większej grze."
ニック ノガ

"Spekulacja jest niczym bez niezrozumienia korytarzy ludzkiego umysłu."
Bartek Olszański

„Kto nie ryzykuje nie pije szampana."
Elon Doge

"Ludzie się dziwią, że nie inwestuje na giełdzie skoro tyle o niej czytam, a ja właśnie dlatego, że tyle o giełdzie czytam jestem dalej od wchodzenia na rynki."
Paweł Szymański

„Dopóki oddycham, nie tracę ... depozytu = nadziei." **Sebastian Szpytma Bandi**

„Wchodząc do zaczarowanego lasu uważaj na małe wiewiórki z dubeltówką. #trading."
Przemysław Błędowski

„Są plusy dodatnie i plusy ujemne."
Krystian Medoń

„Między Bogiem a prawdą, za darmo to uczciwa cena." **Jakub Bożek**

„Jeśli książka «Boy Plunger» jest choć w połowie tak fascynująca jak «O spekulacji»... R.Zaorskiego, mogę zapłacić za wersję w twardej okładce...a będzie takowa?"
Grzegorz FX

„Mógł mieć wszystko, ale o tym nie wiedział. Wspaniały spekulant i niespełniony człowiek." **Marcin Kubaniak**

„Powiedz mi coś, czego nie wiedzą inni."
Grzegorz Janeczek

„Nie czytajcie tej książki! Chyba, że planujecie samobójstwo." **Michał Dtk**

„Witaj po prawej stronie wykresu..."
Tomasz Kołodziej

„ A można ją shortować?" **Bernard Michta**

„Szkoleniowiec to jak pułapka na komary, bo jak komar widzi białe to myśli że to cukier Siada, a tu sól." **Krzysztof Iwaczuk**

„Nieważne jest to ile zarabiasz dzisiaj kasy... ważne jest to jak zapamięta Cię historia..."
Damian Michalski

„A kiedy będzie na papierze bo ją chcę w takiej formie." **Paweł Rzeziński**

„Wielka szkoda, że nie umiem czytać."
Pan Barteczek

„Giełda jest jak starszy brat. Ciągle robi Cię w balona, a i tak jest fajnie.
P.S. pozdrawiam moich braci." **Kasia Bielec**

„Zastanów się czy emocjonalnie jesteś gotowy by odnieść sukces i potrafisz na niego poczekać." **Weronika Staszewska-Lizak**

„Jeśli myślisz, że wiesz jak działa trading, to znaczy, że zaraz zostaniesz przeorany." **Oskar Gruca**

„Szanse są 50 na 60%, pójdzie góra albo dołem, true story bro." **Tomasz Łukasiewicz**

„3 stycznia 2009 r. – coś się urodziło." **Rafał Zygmunt**

„Zawsze jest czas na to aby wszystko zacząć od początku." **Lukasz Kurek**

„Wystarczy robić 1% dziennie." **Kacper Konior**

„Pan Livermore udowodnił mi, że zawsze jest jakieś wyjście z sytuacji. Co prawda samobójstwo nie jest najlepszym wyjściem, ale zawsze wyjściem." **Michał Boczkowski**

„Nie sprawdzaj głębokości rzeki obiema nogami." **Jarosław Roszyk**

„Livermore'owi można zawdzięczać wiele. Ja dzięki niemu zdałem maturę z polskiego. I nie ma to znaczenia, że nie przeczytałem żadnej lektury szkolnej (więc musiałem posiłkować się «Wspomnieniami...» xD). Po prostu argument, że gdyby Jessie nie przeprowadził się do NY, nie zostałby świetnym traderem, idealnie pasował do tematu rozprawki." **Daniel Mirochna**

„Czytelniku, nie każdy chłop z widłami to Posejdon! Zastanów się czy aby na pewno Tobie pisana była kariera traderska." **Michel Chevalier de Baker**

„Panie Livermoore, co by Pan zrobił, gdyby się Pan dowiedział, że pańska wnuczka..." **Piotr Romanowicz**

„Współczynnik chciwości zabija najlepszych strategów inwestycyjnych. To mówiłem ja. Łubudubułubudubu." **Dariusz Barski**

„Jedno co jest pewne to zero na koncie." **Dariusz Baciński**

„Jeśli znasz stan układu fizycznego i wszystkie równania opisujące jego dynamikę, to możesz ściśle określić stan tego układu w przyszłości." **Wojtek Szeligowski**

„Nie chce spadać? Będzie rosło. Nie chce rosnąć? Będzie spadać." **Andrzej Głowacki**

„Dla profesjonalnego hazardzisty pieniądze to tylko narzędzie"- Jeśli zrozumiesz ten cytat strachu nie będzie." **Szymon Jaszczyński**

„Za darmo to i ocet słodki." **Kuba Schulz**

„Też AT, ale trzymam stratę." **Jakub Sadkowski**

„Biegaj za kasa, a nie babami, bo się wywalisz i to gorzej niż na giełdzie." **Michał Dwornik**

„Mój pierwszy pomysł na giełdę to skup wszystkiego czego tylko dotknę. Przeczytałem książkę i dzięki analizie trójkąta bermudzkiego zawartego w tym przyjemnym tomiku, miażdżę kokosy w tym roku." **Hubert Świderski**

„Czy wzrośnie, czy spadnie leszcz zostanie na dnie." **IL EM**

„Wykres rynku to suma kłamstw i prawd a cena jest ich wynikiem." **Karol Janowski**

„Słychać mnie?" **Mateusz Guziak**

„Pieniądze szczęścia nie dają, tylko luksus, musiałem wszystko przegrać na dźwigni, żeby się o tym przekonać." **Damian Czerwiński**

„Książka? Nie jest dobra. Co prawda nie jest też zła. Można powiedzieć, że jest średnia." **Paweł Popowicz**

„A w formacie epub lub mobi nie dałoby się? pdf nie bardzo nadaje się do czytania książek." **Janusz Boś**

„Po przeczytaniu tej książki natychmiast zainwestowałem w perspektywiczne spółki rosyjskie, to prawdziwa żyła złota." **Karol Pałac**

„Do ryzykownych inwestycji najlepsze są pieniądze na wesele." **Wojciech Enyama**

„Według AT miało wyjść inaczej." **Szymon Dudek**

„«Liver more!» - «więcej wątroby!» (Początkujący tłumacz)." **EM EN**

„Zasada numer 1 na rynkach: „Nikt nic nie wie, to tylko spekulacja." **Paweł Cieśluk**

„To powinna być lektura szkolna w Polsce, tak jak biografia Marii Skłodowskiej-Curie w Japonii." **Piotr Karcz**

„Jedna z niewielu książek wydanych przez fundację TJS, której szacowany czas przeczytania wynosi na pewno dłużej niż minutę, zdecydowanie polecam." **Piotr Wojtasik**

„Analiza wsteczna jest zawsze skuteczna." **Paweł Deneko**

„Śpieszmy się kochać maklerów giełdowych, tak szybko odchodzą." **Pjøter Wilgoč Piotr**

„Livermoore zmienił moje życie, teraz wiem ze nic nie wiem." **Sebastian Polti**

„Po przeczytaniu będzie można już sprzedawać sygnały na forum bankiera." **Paweł Deneko**

„Nie ryzykujesz, nie żyjesz." **Krzysztof Kawalec**

„Gdyby nie Zaorski nie wiedziałabym kim jest Livermoor. Ja z hossami i bessami mam tyle wspólnego co z mercedesami, czyli nic. Przy okazji pozdrawiam serdecznie." **Justyna Rajewska**

„Pójdzie w górę lub pójdzie w dół a może nawet pójdzie pośrodku. Paulo Coelho." **Konrad Deda**

„«Za każdym słodkim uśmiechem kryje się gorzki smutek, którego nikt nie może zobaczyć ani poczuć». «Ludzie umierają, ale legendy żyją wiecznie». «Spójrz w moją przyszłość, bo moja przeszłość jest już za mną». 2Pac" **Dario Alvarez**

„Baba do bogola się przykleiła i chłopa wykończyła." **Robert Słupecki**

„Gdyby J. Livermore żył w czasach krypto, to palnąłby sobie w łeb dużo szybciej." **Paul Brainy**

„Halo, czy mnie słychać?" **Dominik Czerwiński**

„Porzućcie wszelką nadzieję, wy którzy ja czytacie." **Artur Barszcz**

„Spekulanci to złodzieje. Krzysztof Karoń." **Pawel Pacyk**

„«Pieniądze nie dają szczęścia tylko luksus. Musiałeś zginąć, aby się o tym przekonać.» – Starszy Pan z pierwszej klasy." **Łukasz Kupliński**

„Dzięki książce zrozumiałem, ze przez szalejąca inflacje tracę polowe siły nabywczej swoich pieniędzy w 7lat. Dzięki niej zainwestowałem w kryptowaluty i straciłem je w rok." **Tomasz Gromada**

„-10% jak odbije to zamknę; -50% teraz to się już nie opłaci sprzedawać." **Tomasz Feliks**

„Ta książka pokazuje ze zawsze jest jakieś wyjście...chociaż lepiej wyjść ze strata z pozycji niż z rynku na stałe." **Paweł Majczyk**

„To rynek sie pomylił, nie ja." **Remigiusz Łuc**

„Posiadam odpowiednie nastawienie, a reszty potrafię się nauczyć, yyy... przeczytać!" **Mateusz Działo**

„Przeżył hossy, wytrzymał krachy, a to życie zweryfikowało..." **Seweryn Stępień**

„Czytając książki nie nauczysz się boksować, tam samo z rynkiem. Wyjdź do ringu." **Adam Kaczyński**

„Przydała się na studiach w myśleniu na tematy gospodarcze." **Fabian Kocot**

„Analiza techniczna to astrologia dla mężczyzn." **Kamil Loczek**

„Są rzeczy, które się opłaca i nie warto ale też takie które warto i się nie opłaca. Analizy techniczna ani się nie opłaca ani nie warto." **Qubiak Qskar**

„Myślcie mądrze o swoich shortach na bawełnie." **Dariusz Tomaszewski**

„Livermoore, spekulant giełdowy, jego historia byłaby inna, gdyby tylko miał Excela." **Łukasz Rychłowski**

„Trend jest Twoim przyjacielem."
Damian Lubkiewicz.

„Wyjść na zero na Wig'u to jak wygrać."
Mateusz Olbrycht

„Po przeczytaniu książki wiem ze rynek na pewno pójdzie w górę, i w dół, tylko nie wiadomo kiedy." **Kar Ol**

„Przerywają tylko najwięksi. A wygrywają najsłabsi." **Greg Pi**

„Analiza techniczna – nic tam nie ma."
Mateusz Rogien

„Jak kupię to spada, jak sprzedam to rośnie. Więc jak kupić by nie kupić i jak sprzedać by nie sprzedać. Kota Schrödingera można przez to dostać – Doświadczony Leszcz."
Andrzej Stawinoga

„Celem nie są pieniądze - one są środkiem. Celem jest mieć rację." **Piotr Engelbrecht**

„Równie dobra jak «O spekulacji»."
Mateusz Buda

„Nie cel się liczy tylko przebyta droga..."
Artur

„Chcesz znać przyszłość i spekulować ? Poznaj przeszłość i nie zostawiaj po sobie tylko listu jak Livermore, lepiej zainwestuj w siebie i w bliskich." **Patrycja Joanna**

„Gdyby tylko miał dostęp do 30 zamkniętych webinarów..." **Piotr Mackiewicz**

„Książka Rafała Zaorskiego była lepsza."
Dawid Jankowski

„Przez jakiś czas Jesse był królem świata, zgodnie z nazwiskiem chciał od życia coraz więcej. Niestety pod koniec zmienił podejście, zakończył karierę ostatecznym stop-lossem, z Livermore stając się Liverless." **Adam Kukułka**

„Jeb jeb jeb i po stopach." **Mateusz Simo**

„Trzeba wiedzieć kiedy z pozycji wyjść."
Wojtek Cywiński

„Kto nie ryzykuje, ten szampana nie pije."
Michał Wardak

„Już niżej nie spadnie, przecież nikt nie sprzedaje po takiej cenie."
Marek Bednarski

„Bankructwa się zdarzają. Narysujesz poziomy, założysz stoplossa a likwidacja konta i tak by się wydarzyła." **Mateusz Koroś**

„Xdd z jego historią zawsze mi się kojarzy, że ,'od inwestowania na giełdzie należy się powstrzymać w dwóch przypadkach: kiedy nie ma się pieniędzy lub kiedy ma się pieniądze." **Gabriel van Wieniawa**

„Gratis to uczciwa cena za tę książkę."
Jędrzej Bonat

„Taki bywa koniec jak ważniejsza dla Ciebie jest gra, a nie wygrana, a celem jest więcej."
Tomek Wysoczański Grupa Termovent

„Po co się brać za tą robotę (spekulację) jak i tak się zbankrutuje tak jak każdy wielki inwestor, który później wraca jak bumerang. Ale faktem jest też to, że robotę też stracisz kiedyś, i kobieta odejdzie. Pytanie tylko czy warto zaczynać?" **Paweł Antończak**

„Jeśli chcesz zarobić miliony to kupuj drogo i sprzedawaj tanio ale co najważniejsze powtarzaj." **Damian Świstek**

„Po co to kupiłeś jak masz pdfa za darmo?" **Dominik Brol**

„Czy znacie Legendę gracza giełdowego J.L.Livermore , który wygrywał i przegrywał majątek tak długo, że aż umarł?" **Jakub Golec**

„Livermoore nie miał żony, wiec się nie znał." **Jakub Gewald**

„Nawet będąc na szczycie, zawsze możesz zanurkować." **Maciej Coelho Czarnecki**

„Czasami twoja najlepsza książka to ta, której nie przeczytałeś – ale nie w tym wypadku ;)." **Rafał Łapać**

„Czy wyrzucenie 10 orłów pod rząd robi z Ciebie mistrza rzutu moneta?" **Zdzislaw Najmrocki**

„Gościa nie znam, książki nie czytałem, ale za to oceniam ją negatywnie. – Typowy Polak" **Sebastian Kubski**

„Nie ma tego, czego nie ma." **Konrad Sz.**

„Wystrzałowa, trzymająca w napięciu historia, odzwierciedlająca losy typowego tradera po kursach o forexie." **Paweł Pacek**

„Zapamiętaj jedną rzecz synek - kupuj i sprzedawaj wtedy, kiedy trzeba." **Krystian Harasim**

„Jak spada to rośnie, jak rośnie to spada. Poezja życia." **Kamil Zwardoń**

„Analiza techniczna działa, pobudka! 6:00, czas do pracy!" **Miłosz Wiśniewski**

„Ojca oszukasz, matkę oszukasz, ale statmantu nie oszukasz." **Kuba Powol**

„Nie znam się, ale się wypowiem, w końcu to TJS." **Mikołaj Kapelski**

„«Jestem przekonany, że to idealna książka na hossę i bessę na rynkach.« Jeszcze mi wpadł do głowy, bardziej metaforyczny nawiązujący do tytułu i oczekiwań do rynku: «Zejdź na ziemię lub zanurkuj»." **Kamil Bacza**

„Nie bądź idiotą, stosuj stoplosy." **Emil Gałązka**

„A mógł kupić Reity na Florydzie..." **Szymon Kubica**

„Czy dalej trzymacie shorta na Bitcoinie Zoomowicze." **Marcel Van Rothschild**

„Nie sztuką wygrać w kasynie fortunę, sztuką jest donieść żetony do kasy. Realizuj zyski." **Michał Kowalski**

„Dobry chłopak był z niego. «Dzień dobry mówił» Szkoda. Będę o nim zawsze pamiętał." **Kacper Noga**

„Skończył związek Margin Callem." **Sebastian Lubczyk**

„O wiele lepiej iść śladami Buffeta niż Livermoora." **Adrian Wilczyński**

„Ta książka to zlepek moich wytycznych z 12sty zamkniętych webinarow" - Nie powiem kto." **Łukasz Waszczuk**

„Niesamowita historia, zaryzykuje przeczytanie." **Adrian Maciewski**

„Nie da rady wypuścić równolegle na ebooki? mobi lub epub? konwersja z pdf jest tragiczna, a dla wydawcy to powinno być parę kliknięć." **Mike Beard**

„Rynek zawsze daje okazję, jedyną trudnością jest ich dostrzeżenie." **Łukasz Buda**

„Nie wiem co mu strzeliło do łba, że postanowił tak skończyć.
Jeśli można to zmienić to poproszę tak: Historia wielkiego spekulanta, któremu na koniec kariery coś strzeliło do głowy." **Krzysztof Krysiak**